

Питер С. РОУЗ

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

COMMERCIAL

BANK

MANAGEMENT

ДЭЛО ЛТД

Питер С. РОУЗ

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

серия «Зарубежный экономический учебник»

Издательство искренне благодарит USIA за помощь в издании этой книги

COMMERCIAL BANK MANAGEMENT

Producing and Selling Financial Services

Second Edition

Peter S. ROSE

Texas A & M University

IRWIN

Homewood, IL 60430
Boston, MA 02116

65.9(2)

p-58

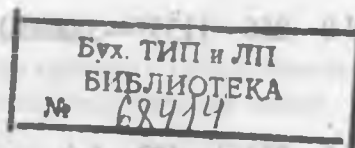
БК 65.9(2) 582
82 9

Питер С.РОУЗ

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Предоставление финансовых услуг

Перевод с английского



АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
при Правительстве Российской Федерации

ДЕЛО Лтд • Москва • 1995

Перевод с английского

Беловой М.В. (гл. 10, 11), Буклемишева О.В. (гл. 9, 15, 16),
Буровой М.Е. (гл. 5—8, предметный и алфавитный указатели),
Дворковича А.В. (гл. 14), Шихирева Н.Н. (предисловие, гл. 12, 13, 17, 20),
Шустера Э.В. (гл. 1—4), Юденцова В.П. (гл. 18, 19, приложения А, Б)

Научное редактирование книги —

канд. экон. наук В.Т. Севрук (гл. 10—16),
канд. экон. наук Т.Н. Черкасова (гл. 1—9, приложения А, Б,
предметный указатель),
канд. экон. наук Е.В. Шилова (гл. 17—20)

Роуз Питер С.

Р 58 Банковский менеджмент. Пер. с англ. со 2-го изд. — М.:
"Дело Лтд", 1995. — 768 с.

ISBN 0—256—11557—5 (англ.)

ISBN 5—86461—173—5 (русск.)

Популярный на Западе фундаментальный учебник по банковскому делу преследует две основные цели: дать полное представление о том, как банковское дело соотносится с экономикой и финансовой системой, помочь в приобретении необходимых конкретных знаний.

Рассмотрены организационная структура банков, традиционные и перспективные разновидности банковских услуг, методы мобилизации средств для кредитной и инвестиционной деятельности, новейшие источники банковских доходов, вопросы управления активами и пассивами, регулирования банковской деятельностью.

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических и финансовых вузов, широкого круга работников банковских и финансовых структур.

0605010201 — 047
Р 4М4 (03) — 95 Без объявл.

ББК 65.9 (2) 262

ISBN 0—256—11557—5 (англ.) Copyright © 1993 by Richard D. Irwin, Inc.
Translated and published with
permission of Richard D. Irwin,
Inc. All rights reserved.

ISBN 5—86461—173—5 (русск.)

© Издательство "Дело Лтд",
перевод на русский язык,
оформление, 1995

Оглавление

К читателю

xvii

Предисловие

xix

ЧАСТЬ I

Введение в банковское дело

1

Глава 1. Банки и банковские услуги

1

Что такое банк?

2

Услуги, предлагаемые банком широкой публике

5

Банковские услуги в исторической ретроспективе

6

Услуги, получившие развитие в последнее время

9

Тенденции, затрагивающие все банки без исключения

13

Цели и структура книги

17

Приложение. Возможности сделать карьеру в банковском деле

20

Глава 2. Организация банковской деятельности
и организационная структура банков

24

Организационная схема типичного банка

25

Различия организационных структур крупного и мелкого банков

25

Современные тенденции в организационной структуре банков

29

Варианты организационной структуры в банковском деле

30

Получение чартера на открытие нового банка

30

Организация банковской деятельности на основе
самостоятельных банков

30

Организация банковской деятельности на основе отделений

32

Законы о создании отделений

33

Организация банковской деятельности на основе банковских холдинговых компаний	37
Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений	42
Банки банков	42
Сети банковского обслуживания	43
Совместные предприятия	43
Межштатная банковская деятельность	44
Проникновение иностранных банков на рынки США	52
Выводы относительно влияния типа организации банковской деятельности и размеров банка на эффективность отрасли	53
Глава 3. Воздействие государственной политики и системы регулирования на банковское дело	60
Регулирование банковской деятельности	61
Почему регулирование банков носит такой жесткий характер - аргументы "за" и "против"	61
Основные законы о банковской деятельности	63
Влияние дерегулирования на эффективность работы и рост банков	82
Основные вопросы, не решенные банковским законодательством США	83
Нужны ли вообще регулирование и надзор за деятельностью банков?	85
Федеральная резервная система: ее воздействие на решения и политику банков	86
Организационная структура ФРС	86
Основная задача ФРС - формулирование и осуществление денежно-кредитной политики	88
Конгресс и Министерство финансов: еще два фактора, влияющих на банки и решения их руководителей	91
Глава 4. Финансовые отчеты банка	96
Общие сведения по балансу и отчету о доходах, расходах и прибыли	97
Баланс банка (отчет о финансовом состоянии)	98
Основные счета	98
Активы банка	100
Пассивы	105
Экспансия забалансовых статей в банковских балансах	109
Проблема бухгалтерского учета в банковском деле	109
Составляющие отчета о прибылях и убытках (отчета о доходах, расходах и прибыли)	110
Финансовые потоки и капитал	112
Сравнительные коэффициенты в отчетах о доходах, расходах и прибыли для банков разных размеров	116

Другие полезные финансовые отчеты	117
Отчет об источниках и использовании средств (о финансовых потоках)	118
Отчет об акционерном капитале	118
Глава 5. Оценка деятельности банка	126
Оценка деятельности банка	127
Определение долгосрочных целей банка	128
Максимизация стоимости фирмы как ключевая задача любого банка	128
Показатели прибыльности как заменители цены акций	129
Полезные формулы прибыльности	132
Разбивка показателя доходности капитала на его составляющие для проведения более детального анализа	134
Структурный анализ доходности активов банка	138
Выводы из анализа структуры показателей банковской прибыльности	141
Оценка риска в банковском деле	141
Другие виды рисков в банковском деле	146
Другие цели банковской деятельности	147
Влияние размера банка на результаты его деятельности	147
Использование финансовых показателей и других аналитических инструментов для оценки деятельности банка. Унифицированный отчет о деятельности банка (UBPR)	149
Приложение. Улучшение показателей деятельности банка путем получения необходимой информации. Источники информации для банкиров, их клиентов и регулирующих органов	168
ЧАСТЬ II	
Управление обслуживанием клиентов банка: продажа средств и предоставление услуг	170
Глава 6. Банковское кредитование: политика и техника предоставления кредитов	170
Виды ссуд, предоставляемых банками	171
Факторы, влияющие на рост и структуру банковских ссуд	174
Правила кредитования	176
Описание кредитной политики	178
Этапы процесса кредитования	180
Кредитный анализ: что делает кредит качественным?	182
Является ли клиент кредитоспособным?	182
Может ли кредитный договор быть правильно составлен и документирован?	186
Может ли банк реализовать свое требование на обеспечение, представленное заемщиком?	186

Банковские акцепты	288
Коммерческие векселя	289
Краткосрочные муниципальные облигации	290
Инструменты рынка капиталов	290
Казначейские ноты и облигации со сроками действия более года	290
Муниципальные ноты и облигации	291
Корпоративные ноты и облигации	292
Новые финансовые инструменты	292
Инвестиционные ценные бумаги в портфелях банков	295
Факторы, влияющие на выбор инвестиционных ценных бумаг	297
Ожидаемая норма дохода	298
Налоговые характеристики	299
Процентный риск	304
Кредитный риск, или риск невыполнения эмитентом своих обязательств	305
Деловой риск	305
Риск несбалансированной ликвидности	306
Риск досрочного отзыва	307
Инфляционный риск	307
Залоговые требования	307
Стратегии определения инвестиционного горизонта	308
Инструментарий управления протяженностью инвестиционного горизонта	312
Кривая доходности	312
Средневзвешенный срок погашения	315
Глава 10. Стратегия и политика управления ликвидностью и резервами	322
Спрос и предложение ликвидных средств банка	323
Почему банки сталкиваются с серьезными проблемами ликвидности?	326
Стратегии управления ликвидными средствами	327
Стратегия управления ликвидностью через управление активами (или трансформация активов)	328
Стратегия управления заемными ликвидными средствами (пассивами)	329
Стратегия сбалансированного управления ликвидностью (активами и пассивами)	331
Рекомендации для менеджеров по управлению ликвидностью	331
Оценка потребностей банка в ликвидных средствах	332
Метод источников и использования средств	332
Метод структуры средств	336
Метод показателей ликвидности	341
Основной критерий оценки управления ликвидными средствами: сигналы рынка	343

Предусмотренные законом обязательные резервы и управление денежной позицией	344
Факторы, влияющие на денежную позицию банка	347
Регулирование расчетов обязательных резервных требований	348
Факторы, влияющие на выбор источников резервов	351
ЧАСТЬ III	
Управление источниками средств банка	359
Глава 11. Управление услугами по ведению депозитов	359
Виды депозитов, предлагаемых банками	360
Трансакционные (платежные) депозиты	360
Сберегательные, или срочные, депозиты	362
Процентные ставки по различным видам депозитов	364
Структура депозитов банка	364
Функциональный анализ затрат по различным депозитным счетам	367
Методы ценообразования банковских депозитов	371
Образование цен на депозиты по методу "издержки плюс прибыль"	371
Установление процентных ставок на депозиты по предельным издержкам	377
Установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок	380
Дифференциация тарифных ставок для отдельных вкладчиков	381
Ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами	382
Установление цен на депозиты на основе количества услуг, предоставляемых клиентам (многофакторный способ ценообразования)	383
Использование цен на депозиты для достижения целей банка	383
Нововведения на рынке депозитов	384
Индексные депозитные сертификаты	384
Брокерские депозиты	386
Депозитные сертификаты в иностранной валюте	387
Прочие виды новых депозитов	388
Основные (жизненно важные) банковские услуги	388
Глава 12. Управление недепозитными пассивами и другими источниками формирования средств банка	397
Альтернативные недепозитные источники формирования банковских средств	400
Рынок федеральных фондов	400
Заимствование в Федеральном резервном банке округа	405
Развитие и реализация депозитных сертификатов крупного достоинства	406

Рынок евровалютных депозитов	409
Рынок коммерческих бумаг	410
Соглашения об обратном выкупе (ОВ) ценных бумаг как источник формирования средств банка	413
Долгосрочные недепозитные источники формирования средств банка	415
Выбор из множества альтернативных недепозитных источников	416
Оценка общей потребности банка в недепозитных средствах: разрыв фондов	416
Недепозитные источники формирования средств: факторы, которые следует учитывать	417
Глава 13. Забалансовое финансирование в банковском деле: новые методы и проблемы	427
Секьюритизация банковских займов и других активов	429
Примеры секьюритизации активов	430
Риск, связанный с секьюритизацией активов	432
Влияние процесса секьюритизации на деятельность банков	433
Продажа займов как источник формирования средств банка	434
Причины, порождающие продажу займов	435
Риск, связанный с продажей займов	435
Гарантийные кредитные письма и другие финансовые гарантии	436
Структура гарантийных кредитных писем	437
Стоимость и оценка гарантийных кредитных писем	438
Источники риска, связанного с кредитными гарантиями	439
Нормы регулирования соглашений о кредитных гарантиях	440
Исследование гарантийных кредитных писем и других забалансовых обязательств	440
Глава 14. Управление акционерным капиталом банка	444
Основные функции банковского капитала	445
Капитал и риск банка	446
Основные виды риска в банковской деятельности	446
Защита банков от риска	447
Виды банковского капитала	448
Относительная значимость различных источников банковского капитала	449
Измерение величины капитала банка	451
Сколько капитала нужно банку?	453
Регулирующий подход к оценке необходимого капитала	453
Текущие тенденции к привлечению дополнительного капитала	461
Планирование удовлетворения потребностей в дополнительном капитале	462

Привлечение капитала за счет внутренних источников 464

Привлечение капитала за счет внешних источников 467

Часть IV

**Стратегия управления активами и пассивами
и защита от риска 476**

**Глава 15. Способы управления активами и пассивами
для защиты от риска изменения процентных ставок 476**

Стратегия управления активами и пассивами 477

Стратегия управления активами 477

Стратегия управления пассивами 478

Стратегия управления фондами 479

Целевые установки внутрибанковского
размещения фондов 479

Метод объединения источников фондов 480

Метод разделения источников фондов 480

Сбалансированный подход к управлению фондами 481

Хеджирование риска изменений процентных ставок 482

Цели хеджирования риска изменений процентных ставок 483

Управление дисбалансами 484

Средневзвешенный срок погашения 492

**Глава 16. Финансовые фьючерсы, опционы, своп-контракты
и другие методы управления активами и пассивами 503**

Финансовые фьючерсные контракты: обязательства
относительно будущих сделок с ценными бумагами
по фиксированной цене 504

Короткое хеджирование фьючерсами 505

Длинное хеджирование фьючерсами 506

Процентные опционы 510

Процентные своп-контракты 512

Страхование изменений процентных ставок 516

Кредитные опционы 517

Процентные контракты типа "кэп", "флор" и "коридор" 517

Процентный "кэп" 517

Процентный "флор" 518

Процентный "коридор" 518

Процесс управления рисками 518

ЧАСТЬ V

Банковская организационная структура и виды услуг: выбор направления будущего развития

523

Глава 17. Регистрация банка в США

523

Процесс регистрации банка

524

Вопросы, обычно задаваемые кураторами организаторам
нового банка при его регистрации

526

Факторы, влияющие на принятие решения о выдаче
чартера новому банку

530

Количество и характеристики вновь выдаваемых чартеров

531

Насколько успешно работают новые банки?

536

Глава 18. Слияние и поглощение банков

542

Причины быстрого роста числа банковских слияний

543

Выбор партнера для слияния

546

Путь к росту через слияние и приобретение

550

Способы заключения сделок о слиянии

551

Правила, регулирующие банковские слияния
в Соединенных Штатах

552

Директивы Министерства юстиции США

554

Пример решений о слияниях,
принятых федеральными органами контроля

556

Аналитические исследования слияний

559

Влияние на финансы

559

Выгоды для общества

562

Глава 19. Международное банковское дело

567

Основные тенденции в международном банковском деле
в настоящее время

569

Формы организационных структур иностранных банков

570

Регулирование международных банковских операций

573

Задачи регулирования в международном банковском деле

573

Новые правила, регулирующие капитал крупнейших
и иностранных банков

576

Ослабление ограничений в регулировании деятельности банков,
спровоцированное законом Эджа

577

Услуги, предоставляемые банками своим клиентам
на международных рынках

577

Выделение иностранной валюты, необходимой
для ведения операций клиента

578

Хеджирование от риска обесценения иностранной валюты

578

Предложение клиентам краткосрочных и долгосрочных кредитов или кредитных гарантий	582
Предоставление иностранным клиентам средств платежа и сберегательных вкладов (накоплений)	584
Гарантированное размещение на рынке еврооблигаций долговых ценных бумаг и облигаций, выпускаемых в обращение клиентами банков	585
Защита клиентов банка от риска колебаний процентной ставки	586
Помощь клиентам банка в сбыте продукции через посредство экспортных торговых компаний	587
Возвышение японских банков	589
Грядущие проблемы международных банков	591
Рост посреднического использования рынков ценных бумаг для мобилизации капиталов	591
Разработка усовершенствованных методов оценки риска в международном кредитовании	592
Адаптация к новым возможностям рынка, возникшим в результате дерегулирования	596
Сохранение доверия общества к международной системе финансов	596

Глава 20. Новые банковские услуги и процесс их развития **601**

Причины появления новых услуг в банковском деле	602
Трастовые услуги	605
Трастовые услуги частным лицам	606
Трастовые услуги фирмам	606
Формирование общих трастовых фондов и управление ими	607
Инвестиционные банковские услуги	608
Закон Гласса—Стигалла	608
Некоторые постановления Совета управляющих Федеральной резервной системы	610
Попытки реформации закона Гласса—Стигалла	611
Последствия банковского андеррайтинга ценных бумаг	611
Услуги торговых банков	612
Услуги по управлению денежной наличностью	614
Виды услуг по управлению денежной наличностью	615
Новые технологии в области управления денежной наличностью	616
Официальные распоряжения относительно операций по управлению денежной наличностью	616
Дисконтные брокерские услуги	617
Страховые услуги	618
Услуги по операциям с недвижимостью	620
Банковские операции с недвижимостью	620
Прямое инвестирование акционерного капитала в недвижимость	620
Брокерская деятельность по операциям с недвижимостью	621

Другие новые банковские услуги	622
Предоставление прав участия во взаимных фондах	622
Финансовые консультации	624
Процесс развития новых банковских услуг	625
Приложение А. Примеры из банковской практики	631
Банк "Ферст Хамилтон": анализ деятельности одного из наиболее преуспевающих банков	631
Пример о предоставлении ссуды промышленной компании МСВ	646
Как оценивается заявка на получение потребительской ссуды	650
Банк "Сэнджер нэшл": пример мобилизации капиталов и достаточности банковского капитала	652
Обоснование необходимости учреждения нового банка: заявка банка "Наггет нэшл" на получение чартера	660
Заявка на слияние банков "Фултон" и "Денвер нэшл"	663
Приложение Б. Таблицы приведенной стоимости, ежегодных доходов, сложных процентов и годовых процентных ставок	681
Предметный указатель банковских терминов	692
Алфавитный указатель	720

К читателю

Формирование и успешное функционирование банковской системы России, включение отечественных финансово-кредитных институтов в международный бизнес в значительной мере зависят от квалификации банковских работников, их знаний и опыта.

Серьезной помощью в постижении "тайн" банковского дела может оказаться предлагаемый фундаментальный труд известного американского ученого Питера Роуза "Банковский менеджмент". Эта книга — прекрасное пособие как для изучающих банковское дело, так и для практиков.

Большое внимание в книге П. Роуза уделено актуальным для российских банкиров вопросам финансового управления — управления капиталом банка, его ресурсами, комплексного управления активами и пассивами. Важное место в системе финансового менеджмента занимают анализ финансовой отчетности банка, а также анализ и оценка банковских операций с позиций ликвидности, доходности и риска. Функционируя в хаотической рыночной среде, коммерческий банк постоянно сталкивается в своей деятельности со всевозможными рисками — трансляционными, операционными, процентными, кредитными, валютными и т.д. Научиться оценивать риски и управлять ими — важная задача финансового менеджмента. В этом отношении российским банкирам стоит уделить особое внимание западной практике кредитования и управления кредитным риском.

Предлагаемые книгой методики финансово-экономических расчетов, безусловно, заинтересуют специалистов аналитических и экспертных подразделений банков, а вопросы правовой регламентации банковской деятельности — юридических работников и руководителей банков.

Будучи фундаментальным и добротным учебным пособием в изучении банковского дела, книга американского ученого наряду с теоретическим материалом содержит многочисленные примеры из банковской практики, богатый фактический, статистический и иллюстративный материал.

Знания, приобретенные при изучении этой книги, будут полезны как профессиональным финансистам и банкирам, так и преподавателям, аспирантам и студентам, специализирующимся по финансово-банковской тематике.

Вслед за автором хочется пожелать и российскому читателю интересного путешествия в достаточно сложный и вместе с тем увлекательный мир банковского дела, его настоящее и будущее.

Председатель Правления
коммерческого банка "Гагаринский"
И. Н. Шаров

К читателю

Предисловие

Книга повествует о сегодняшнем и завтрашнем дне банковского дела. Ее цель — анализ проблем и задач, разработка эффективных методов банковского менеджмента. Второе издание книги «Банковский менеджмент» предназначено для тех читателей, кто только собирается посвятить себя банковскому бизнесу, и тех, кто уже работает в этой сфере экономики и хочет повысить свой профессиональный уровень.

Однако эта книга — не просто учебное пособие для современных финансистов и всех людей, проявляющих интерес к банковской профессии. Она также является важным источником информации для клиентов банков. Как потребители финансовых услуг банков мы должны все знать о методах, количестве, качестве и стоимости предоставления этих услуг. Кроме того, в книге показано, что современное банковское дело по-прежнему является одной из наиболее жестко регулируемых отраслей бизнеса в целом, несмотря на все возрастающие дерегулирование и конкуренцию как на внутреннем, так и международном финансовых рынках.

Эта книга служит еще одной цели — помочь нам понять, как деятельность коммерческих банков влияет на процесс функционирования и эффективность экономики страны. Когда снижается активность банков по предоставлению ссуд (что происходило во время недавних экономических спадов), возникает угроза жизненному уровню, занятости и жизнеспособности бизнеса, до тех пор пока другие финансовые службы срочно не восполнят возникший дефицит. Когда банки неспособны или не желают давать ссуду или предоставлять новые кредиты, это оказывает воздействие на *каждого* человека и на каждый институт в экономике. Как и почему это происходит, должен понимать каждый из нас. Главная цель данной книги состоит в том, чтобы как можно полнее объяснить, почему банки и их деятельность играют столь важную роль в экономической жизни.

ДИНАМИКА СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Современное банковское дело — динамичный бизнес. Исторически сложившись как одна из наиболее жестко регулируемых экономических сфер дея-

тельности, банковское дело постепенно превращается в дерегулируемый бизнес в США, Канаде, Западной Европе, Японии и других развитых странах мира. Темпы перехода от старых норм к новым значительно отличаются в разных странах, что дает некоторым банкам явные конкурентные преимущества; это приводит подчас к драматическим изменениям в разделе финансового рынка между ведущими международными банками. Так, японские банки в настоящее время захватили мировое лидерство. Сегодня 16 из 25 ведущих по объему активов банков мира являются японскими. Банки Германии, Франции и Швейцарии также достигли больших успехов на международных финансовых рынках. В то же время позиции банков Великобритании, США и Канады несколько ослабли.

Дерегулирование мирового финансового рынка способствовало внедрению новых информационных технологий в банковское дело. Однако технологии обработки и передачи информации изменяются столь стремительно, что даже относительно новые методы быстро устаревают. Сегодня банки могут выполнять множество операций с помощью быстродействующих компьютеров, находясь от своих клиентов на расстоянии тысяч миль, посредством спутниковой, телефонной, телеграфной и факсовой связи. Этот бизнес переходит от трудоемких технологий к капиталоемким технологиям автоматизации предоставления финансовых услуг. Внедрение значительного количества автоматизированного оборудования вызывает огромные капитальные затраты, покрытие которых банки могут осуществлять за счет роста объемов предоставляемых услуг. Это, в свою очередь, сказывается на размерах банков: для того чтобы сохранить свою эффективность и конкурентоспособность, банки сегодня должны быть намного большими по размерам, чем в прошлом.

Благодаря технологическим достижениям географический фактор будет играть все меньшую роль в осуществлении банковских операций и рынок банковских услуг будет все более расширяться. Сегодня основные конкуренты не обязательно должны находиться в одном городе или даже в одной стране. Из-за роста числа конкурентов и ужесточения самой конкуренции маржа прибыли часто оказывается "тоньше лезвия бритвы".

ПЕРЕМЕНИ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Прошлому поколению банковское дело казалось значительно более простым и безопасным, чем сегодня. Регулирование строго ограничивало диапазон решений, принимаемых банковскими менеджерами. В то же время оно стремилось оградить эту отрасль предпринимательства от риска на денежном рынке и отделить один тип финансового учреждения от другого. Например, в США деятельность ссудно-сберегательных ассоциаций была ограничена в основном их помощью жилищному строительству посредством выдачи займов под залог недвижимости, им были предоставлены преимущества в привлечении долгосрочных вкладов от населения. Кредитные объединения создавались и поддерживались правительством, для того чтобы стимулировать увеличение числа небольших сберегательных вкладов и мелких потребительских ссуд на относительно льготных условиях. Коммерческим банкам правительство предоставило фактически монопольное право на ведение всех других платежных операций главным образом с частными фирмами и государственными организациями. Таким образом, охраняемые и отделяемые друг от друга государ-

ственными регулирующими нормами финансовые учреждения редко терпели крах. В 50-х и 60-х гг. число обанкротившихся за год банков ограничивалось единицами. Сложилось мнение, что все депозитные учреждения однотипны: их операции фактически идентичны и каждое финансовое учреждение представляется в равной степени безопасным.

Такой относительно простой банковский мир был сокрушен в результате стремительной инфляции, экономического спада и изменений в мировой экономике. Более того, наступающая технологическая революция в сочетании с государственным дерегулированием банковской сферы в различных странах способствовала развитию более агрессивного банковского менеджмента. В результате обанкротилось множество банков и других финансовых учреждений.

Эти тенденции нигде не проявились с такой отчетливостью, как в американских ссудно-сберегательных учреждениях, многие из которых оказались на краю гибели в результате инфляционного роста процентов по вкладам и негибкости ссудного портфеля. Когда примерно десять лет назад в США началось дерегулирование банковского бизнеса, сотни ссудно-сберегательных учреждений были вовлечены в новые, нерегулируемые банковские операции, для которых они были плохо подготовлены и не обладали достаточным оборотным капиталом. Множество таких учреждений и сберегательных касс обанкротилось.

Это коснулось и многих коммерческих банков. Так, повышение цен на нефть и другие товары в начале 80-х гг. наряду со снижением цен на недвижимость в 80—90-х гг. привело к тому, что в США обанкротилось огромное число банков по сравнению с числом банкротств финансовых учреждений, произошедших за весь период существования Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД), образованной в 1934 г. Несомненно, впервые за всю историю США начиная с 1988 г. страховые резервы ФКСД, обеспечивающие вклады населения, уменьшились почти до полного их истощения в 1991 г., когда Конгресс США предоставил ФКСД дополнительные кредитные полномочия. Считалось, что в прежнюю эпоху банковского дела оно состояло главным образом в бережливом управлении активами и пассивами. В современную же эпоху оно в неизмеримо большей степени связано с риском. Поэтому главный вопрос состоит сейчас в том, как избежать риска и при этом получать достаточно высокие доходы для сохранения средств вкладчиков и жизнеспособности. Оценка риска для банковских учреждений и управление им — центральная тема предлагаемой книги.

СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ

Банковский бизнес рассматривается в книге с нескольких различных позиций для того, чтобы ее могли использовать как будущие менеджеры банков, так и интересующиеся банками клиенты. Книга состоит из пяти основных частей.

- Часть I (пять глав) знакомит читателя с услугами, предлагаемыми банками, банковскими специалистами, организационной структурой банков, основными законами и постановлениями, регулирующими их деятельность, методами анализа финансового баланса банка и оценки эффективности его работы.
- Часть II (пять глав) посвящена проблемам управления активами банка: ссудами, инвестициями в ценные бумаги и ликвидностью. Центральной

темой этой части являются основные источники доходов банка и риски, исследуются последние изменения в денежном кредитовании, приобретении ценных бумаг и управлении денежной наличностью банка.

- Часть III (четыре главы) — детально рассматриваются ключевые проблемы менеджмента, связанные с обслуживанием банковских депозитов, привлечением денежных займов, использованием забалансового финансирования и увеличением акционерного капитала.
- Часть IV (две главы) посвящена методам управления активами и пассивами; здесь исследуются многие средства, с помощью которых современные банки избегают опасности подвергнуться риску, в особенности риску изменения процентных ставок.
- Часть V (четыре главы) рассказывает об организации банков и новых банковских служб. Она посвящена тому, как и почему создаются новые банки, как происходят процессы их слияния и поглощения, интеграции в международное банковское дело и как развиваются новые финансовые службы.

К отличительным и важным характеристикам этой книги относятся некоторые вспомогательные средства, позволяющие читателю более полно изучить предлагаемый материал.

- Каждая глава начинается с определения *цели изучения*, а также *цели менеджмента*, где проблемы, обсуждаемые в главе, объясняются с точки зрения обучения менеджера банка новым навыкам управления.
- В начале каждой главы приводится список *ключевых терминов*, которые в тексте выделены полужирным шрифтом.
- В каждой главе периодически даются *контрольные вопросы*, отвечая на которые, читатель может определить, насколько хорошо он понял материал, и в случае необходимости перечитать еще раз отдельные параграфы.
- В конце книги приводится *Предметный указатель*, классифицированный по главам, в которых они появляются, и помогающий читателю легко проверить свое знание каждого ключевого термина, встречающегося в этой книге.
- В конце каждой главы содержатся большое количество *задач* и обширные ссылки, которые помогают читателю овладеть материалом. Многие из этих задач даны в альтернативных вариантах, для того чтобы продемонстрировать, как небольшие изменения в исходных данных или условия задачи могут повлиять на конечный результат.
- В книге также приводится множество конкретных *примеров* из банковской практики, помогающих читателю уяснить ключевые моменты.

ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

Автор извлек большую пользу из критических замечаний и предложений профессоров и экспертов банковского дела. Несколько высококвалифицированных специалистов прочитали рукопись и высказали свои критические замечания по многим вопросам. Среди компетентных специалистов Оливер Г. Вуд мл., Университет шт. Южная Каролина; Эдвин Кокс, Бостонский университет; Джеймс И. МакНалти, Атлантический университет, шт. Флорида; Тони Черин, Государственный университет, Сан-Диего; Эдвард К. Лоуренс, Университет Миссури, Сент-Луис, и Джеймс Б. Кер, Университет шт. Майами.

Профессора Игбал Мемон из колледжа "Форт Льюис" и Дэвид Рэнд из Северо-западного технологического колледжа в Огайо любезно согласились внимательно прочитать первое издание этой книги и указали на некоторые вопросы, которые необходимо было уточнить и исправить.

Особую благодарность следует выразить Брайану Бриену, редактору издания "Канадский банкир", Канадской ассоциации банкиров за разрешение использовать в отдельных главах книги некоторые из прежних статей автора. Автор благодарит также Энн Сасс, Тамми Сцайерски и Майка Ирвина за их помощь и высокий профессионализм в обсуждении замысла книги.

УКАЗАНИЯ СТУДЕНТУ

Банковское дело является одной из тех сфер экономики, в отношении к которой мало кто из нас может позволить себе ничего не знать. Как показали недавно возникшие экономические проблемы, наш образ и уровень жизни существенно зависят от желания банков увеличивать объем кредитов, депозитов и других банковских услуг, предлагаемых как отдельным гражданам, так и бизнесу и учреждениям, в которых и с которыми мы работаем. Однако банковское дело сегодня изменяется так быстро, что мы не можем удовлетвориться лишь случайными справками о нем. Эта книга написана для того, чтобы помочь вам глубже постичь эту зачастую запутанную сферу предпринимательства, овладеть непреложными принципами банковского менеджмента и быть готовыми к решению сложных проблем, связанных с риском, регулированием, технологией и конкуренцией, которые, как полагают банкиры, будут в дальнейшем подвергаться наибольшим изменениям.

В книге содержится ряд вспомогательных средств, которые помогут вам успешно справиться с этой задачей.

1. Каждая глава открывается *целью изучения*, чтобы вы могли лучше уяснить задачи главы: что вам следует постараться извлечь из ее содержания и как это поможет вам понять проблемы и практику банковского дела. Затем следует *цель менеджмента*, где говорится о том, на что следует обратить особое внимание менеджеру банка. Хорошо было бы взять за правило, перед тем как вы приступаете к каждой главе, сначала прочитать и *цель изучения*, и *цель менеджмента*, а затем перечитать их еще раз после изучения главы. Тогда вы сможете спросить себя: "Понятна ли теперь мне цель? Лучше ли, чем прежде, я понял, как добиться этих целей? Если нет, то мне следует еще раз перечитать эту главу или, по меньшей мере, отдельные места из нее".
2. *Ключевые термины* в каждой главе следуют сразу за целями изучения и менеджмента. Хорошо было бы отдельно выписать эти термины в вашу тетрадь, а затем найти в главе параграфы, в которых они встречаются. Каждый ключевой термин, когда дается его определение, выделяется полужирным шрифтом, что поможет вам легко найти его в тексте. Возможно, будет полезно закрыть книгу, записать своими словами определение каждого термина, а затем свериться с тем, что написано в книге.
3. *Предметный указатель*, приводимый в конце книги, содержит определение всех ключевых терминов, сгруппированных по главам, так что, когда вы обращаетесь к какой-то главе, можете еще раз проверить свои знания по той части предметного указателя, где определены ключевые термины

данной главы. Такой эффективный метод повторения пройденного материала поможет вам также подготовиться к экзамену.

4. *Контрольные вопросы*, содержащиеся в каждой главе в трудных местах, над которыми следует подумать и ответить на них, помогут вам понять, насколько хорошо вы усвоили материал. Будет полезно письменно ответить на эти вопросы (может быть, даже записать их в виде текстового файла на компьютере, чтобы повторить их потом перед экзаменом). Если у вас мало времени, попробуйте ответить на каждый контрольный вопрос устно. Обучение в группе также может оказаться эффективным методом получения ответов и информации относительно содержания каждого вопроса. Затем обдумайте и еще раз перечитайте текст в тех местах, которые связаны с контрольными вопросами, вызывающими у вас затруднения.
5. Задачи, приводимые в конце каждой главы, помогут вам повторить основные моменты и выводы. Многие задачи представлены в нескольких сценариях, поэтому вы можете исследовать, что произойдет, если вдруг изменятся исходные данные и предпосылки в условиях задачи. Некоторые из этих задач пригодны для группового обсуждения, что даст вам возможность более полно изучить конкретную важную проблему банковского дела.

Несмотря на то что данная книга имеет некоторый вспомогательный материал, она, как и любой учебник, ограничена временными рамками. Эта книга является лишь "моментальным фотоснимком" стремительно развивающейся отрасли экономики: того, что становится новым банковским делом, индустрией обслуживания, которая в недалекой перспективе будет сильно отличаться от того, что мы видим сегодня. Следовательно, ваше продвижение на пути к пониманию банков и банковской системы не может закончиться изучением этой книги. Главное назначение книги состоит в том, чтобы пробудить у вас интерес к банковскому делу, чтобы вы на всю последующую жизнь стали информированным наблюдателем практики и проблем банковского дела. Если книга "Банковский менеджмент" пробудит у вас желание еще больше прочитать и узнать о банковских и финансовых институтах, то цель книги будет достигнута.

Однако для того чтобы эта задача была успешно решена, автору очень нужна ваша помощь. Степень вашей личной заинтересованности и самоотверженности, которые вы принесете в каждую без исключения главу, задачу и экзамен, будет решающим фактором того, какие чувства вы будете испытывать по отношению ко всему курсу после его завершения. Это та область, где степень лично затраченных усилий и чувство личного удовлетворения тесно взаимосвязаны. Настойчивость и скрупулезность в изучении банковской сферы обязательно принесут хорошие результаты. Успешного вам путешествия в мир современного банковского бизнеса!

Питер С. Роуз

ЧАСТЬ I

Введение в банковское дело

Глава 1

Банки и банковские услуги

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Раскрыть многостороннюю роль банков в современной экономике, рассмотреть проявившиеся в банковском деле мощные тенденции, которые обусловят новую роль банков в будущем.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Выяснить возможное влияние новейших тенденций в банковском деле на процесс принятия решений менеджерами банка и объяснить причины, по которым необходимо учитывать эти тенденции для выживания и процветания банка.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Банк
Небанковские банки
Валютный курс
Учет коммерческих векселей
Сберегательные депозиты
Депозиты до востребования
Трастовые (фидуциарные) услуги
Брокерские услуги по операциям с ценными бумагами

Финансово-консультативные услуги
Услуги по управлению потоками наличности
Услуги по лизингу оборудования
Страховые полисы
Планы обеспечения граждан по старости или болезни

Банки являются наиболее важными финансовыми институтами в рыночной экономике. Они служат основным источником кредита (засемных средств) для миллионов домашних хозяйств (представленных одинокими

гражданами и семьями) и многих местных органов управления (школьных управ, администраций городов, округов и т.п.). Более того, для небольших предприятий — от бакалейных лавок до автомобильных дилеров — банки зачастую являются основным источником кредита, используемого для пополнения полок товарами, а демонстрационного зала — новыми автомобилями. Расплачиваясь за приобретенные товары или услуги, предприятия и потребители очень часто пользуются банковскими чеками или кредитными карточками. Когда же у предприятия или клиента возникает потребность в финансовой информации или составлении финансового плана, то за советом и консультацией они чаще всего обращаются к банкиру.

Как на национальном, так и на мировом рынке банки предоставляют своим клиентам больше потребительских кредитов, чем любые другие финансовые учреждения. Почти всегда банки выступают основными покупателями облигаций и краткосрочных ценных бумаг, выпускаемых властями штатов и местной администрацией для финансирования общественных потребностей (от строительства учебных корпусов и стадионов до постройки аэропортов и автомобильных дорог). Банки являются важнейшими источниками краткосрочного (оборотного) заемного капитала для предприятий, а в последние годы они все активнее предлагают предприятиям долгосрочные займы для приобретения новых установок и оборудования. Активы, находящиеся в распоряжении банков, составляют около трети совокупных активов, а доходы банков примерно равны доходам всех базирующихся в США других финансовых учреждений. Банковские депозиты являются главным источником денег для транснациональных операций и основным инструментом, который государство использует в своей политике стабилизации экономики. По всем этим и другим причинам банки можно назвать важнейшими общественными институтами, деятельность которых необходимо знать и изучать.

ЧТО ТАКОЕ БАНК?

В связи с тем что банки чрезвычайно важны как для экономики в целом, так и для местных сообществ, возникает потребность определить, что же такое банк. Несомненно, банки можно идентифицировать по тем функциям (услугам или ролям), которые они выполняют в экономике. Трудность, однако, заключается в том, что функции не только банков, но и их основных конкурентов постоянно изменяются. В самом деле, многие финансовые институты, включая дилеров, занимающихся ценными бумагами, а также брокерские фирмы и страховые компании, пытаются в отношении предоставляемых услуг как можно более приблизиться к банкам. В свою очередь банки в борьбе с небанковскими конкурентами предлагают брокерские услуги в операциях с недвижимостью и ценными бумагами, услуги по страхованию, вкладывают средства во взаимные фонды и т.п.

Примером энергичных усилий по внедрению в банковское дело небанковских институтов становится деятельность, которая началась в 80-х гг., когда несколько фирм, занимающихся торговлей ценными бумагами, и брокерских фирм, включая "Меррилл Линч" и "Дрейфус корпорейшн", агрессивно ворвались в банковское дело, создав то, что они называли небанковскими банками. Они знали, что по законам США любое учреждение, *принимающее средства на депозиты до востребования* (что может быть осуществлено, например, путем вы-

писывания чека) и *выдающее кредиты коммерческим или производственным предприятиям*, является банком. "Меррилл Линч" и другие небанковские фирмы решили, что смогут обойти эти законы, избежать распространения на них банковского регулирования и все же продавать широкой публике типичные для банков услуги путем простого исключения из деятельности подконтрольных им банков *либо* ссудных операций, *либо* операций с чековыми счетами. Однако Совет управляющих Федеральной резервной системы (ФРС), недовольный вторжением в банковское дело таких псевдобанков, решил отнести предоставление кредитов частным лицам и семьям к одной из сфер деятельности, которые отличают банк от других финансовых учреждений, в результате чего "Меррилл Линч" и другие подобные фирмы подпали под определение банка, а следовательно, и под соответствующее жесткое государственное регулирование.

Тогда ведущие фирмы, занимающиеся ценными бумагами, и брокерские фирмы обратились с жалобой на ФРС, утверждая, что последняя превысила свои полномочия. В 1984 г. федеральный суд своим постановлением обязал ФРС разрешить образование небанковских банков и предоставить им доступ к федеральной системе страхования депозитов. В течение нескольких недель после появления этого постановления были зарегистрированы десятки заявок на создание небанковских банков. Среди ведущих компаний, предоставляющих финансовые услуги и взявшихся за создание небанковских банков, оказались "Э.Ф. Хаттон", "Дж.С. Пенни" и "Сирс энд Робек". Более того, несколько ведущих банковских холдинговых компаний, включая "Ситикорп" и "Чейз Манхэттен", основали собственные небанковские банки, поскольку могли создавать свои подразделения, свободно минуя границы штатов. В 1987 г. Конгресс приостановил дальнейшую экспансию небанковских банков, подведя их головные компании под те же самые регулятивные ограничения, которые распространяются на традиционные банки. Наконец, Конгресс существенно ужесточил определение банка, назвав таковым организацию, которая является *членом Федеральной корпорации страхования депозитов*. Ничего не скажешь, "умный ход" — теперь по законам США учреждение становилось банком не по признаку предоставляемых им услуг, а в зависимости от того, какая государственная организация страхует его депозиты!

Положение еще более запуталось в 1991 г., когда администрация Дж. Буша выдвинула предложение, по которому банкам, обладающим достаточным капиталом, разрешалось оказывать широкий спектр новых услуг, а также объединяться с брокерско-дилерскими фирмами и инвестиционными компаниями (взаимные фонды). Кроме того, согласно реформаторским предложениям Буша (подробнее о них в гл. 3) промышленным фирмам разрешается иметь собственные холдинговые компании по предоставлению финансовых услуг, которые, в свою очередь, могут контролировать банки и страховые компании. Таким образом, исторически сложившиеся в США правовые барьеры, которые для многих поколений разделяли банковское дело и коммерцию, ныне активно разрушаются, и вскоре может сложиться такое положение, что несущественными станут определения банка и банковской деятельности.

Результатом этой правовой эквилибристики стало смятение в умах широкой публики по поводу того, что же является, а что не является банком. Самым надежным, видимо, будет рассмотрение подобных институтов сквозь призму услуг, предлагаемых клиентам. Банк — это финансовый институт, предлагающий широчайший спектр услуг, прежде всего относящихся к кредитам, сбережениям и платежам, и выполняющий многообразные финансовые

ВОЗНИКНОВЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО ДЕЛА

Когда же появились первые банки? *Лингвистика* (наука о языке) и *этимология* (изучение происхождения слов) позволяют представить интересную историю возникновения банковского дела. Старофранцузское слово *banque* и итальянское *banca* много столетий назад обозначали "стол менялы". Данное понятие полностью согласуется с тем, что наблюдали историки, столкнувшиеся с первыми банкирами свыше 2000 лет назад. Эти банкиры были менялами, которые обычно сидели за столом или в небольших лавках в торговом районе и помогали путешественникам, приехавшим в город, обменивать иностранные монеты на местные деньги или за определенную плату учитывали коммерческие векселя, чтобы обеспечить торговцев оборотным капиталом.

Вероятно, первые банкиры для финансирования своей деятельности использовали собственный капитал, но очень скоро возникла идея привлечения депозитов и гарантирования срочных займов, предоставляемых богатыми клиентами. Именно эти средства стали важным источником банковского капитала. Займы предоставлялись торговцам, мореходам и землевладельцам под процент, составлявший от 6% годовых до 48% в месяц по особенно рисковым операциям. Почти все первые банки независимо от размера были по происхождению греческими.

Банковское дело постепенно выходило за пределы классической греко-римской цивилизации, проникая в северную и западную части Европы. В средние века банки столкнулись с противодействием со стороны церкви прежде всего потому, что бедным займы часто предоставлялись под очень высокий процент. В эпоху Возрождения основная доля банковских займов и депозитов стала приходиться на сравнительно богатых клиентов, что способствовало ослаблению церковного противодействия банковскому делу.

Появление новых торговых путей и развитие судоходства в XV—XVII вв. обусловили постепенное перемещение центра мировой торговли из средиземноморского региона на север и запад Европы, где банковское дело приобрело огромное значение. Именно в этот период были посеяны семена грядущей промышленной революции, для которой потребовалась хорошо развитая финансовая система. Изобретение паровой машины, рост массового производства обусловили развитие мировой торговли, что вызвало к жизни, в свою очередь, новые способы осуществления платежей и доступа к кредитным ресурсам. Наиболее быстро росли банки, сумевшие удовлетворить новые потребности, например банк "Медичи" в Италии и банк "Хохштеттер" в Германии.

Когда в Северной и Южной Америке появились колонии, европейская банковская практика была привнесена и в Новый Свет. Поначалу колонисты имели дело прежде всего с банками тех стран, откуда они прибыли сами. Однако в начале XIX в. правительства многих штатов начали выдавать чартеры на создание новых банковских компаний. Многие из них являлись просто-напросто отделениями других коммерческих предприятий, в которых банковские услуги были преимущественно вторичными и использовались, к примеру, в торговле продуктами питания и сельскохозяйственным оборудованием. Крупные, профессионально управляемые банковские фирмы оказались сосредоточенными в нескольких центрах, прежде всего в Нью-Йорке. Во время гражданской войны главной движущей силой развития банковского дела в США стало федеральное правительство. В 1864 г. Конгресс создал Управление валютного контролера, которое занялось выдачей чартеров национальным банкам. Сформировавшееся тогда разделение системы банковского регулирования на федеральную и штатную ветви сохранилось до настоящего времени, а сама эта система играет важнейшую роль в контроле и регулировании банковской деятельности.

функции в отношении любого предприятия в экономике. Такая множественность банковских услуг и функций привела к тому, что банки начали называть "финансовыми универмагами" и появились такие, например, рекламные объявления: "Ваш банк — финансовое учреждение с полным набором необходимых Вам услуг" (пример 1-1).

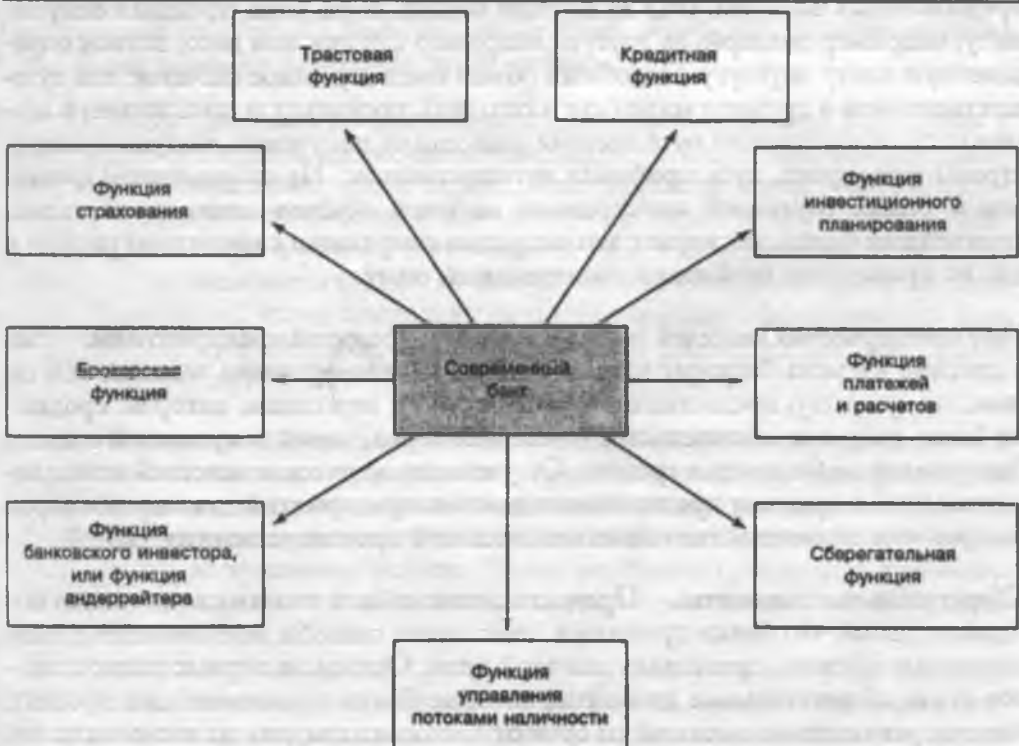
Контрольные вопросы

- 1-1. Что такое банк?
- 1-2. Что при существующем в США федеральном законодательстве должна предпринять корпорация, чтобы быть классифицированной как коммерческий банк?

УСЛУГИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ БАНКОМ ШИРОКОЙ ПУБЛИКЕ

Банк — это фирма, предоставляющая финансовые услуги, осуществляющая профессиональное управление денежными ресурсами общества, а также выполняющая другие многочисленные функции в экономике (пример 1-2). Успех банка зависит от того, насколько предоставляемые им финансовые услуги соответствуют общественному спросу, насколько они качественны и конкурентоспособны в ценовом отношении. В каких же банковских услугах нуждается сегодня общество? В данном разделе мы познакомим читателя с набором банковских услуг.

ПРИМЕР 1-1. Основные функции, выполняемые современным банком с полным набором услуг



ПРИМЕР 1-2. Многообразная роль банков в современной экономике

Многие полагают, что банки играют в экономике всего одну и достаточно ограниченную роль — принимают вклады на депозиты и выдают кредиты, однако любой современный банк для сохранения своей конкурентоспособности и удовлетворения общественных потребностей вынужден осваивать новые роли. Сегодня основные из них таковы:

Роль посредника	Трансформация сбережений, принимаемых главным образом от частных лиц, в кредиты (займы) производственным и другим фирмам, которые инвестируют полученные средства в новые здания, оборудование и другие средства производства
Роль в осуществлении платежей	Осуществление платежей за товары и услуги по поручению клиентов банка (например, путем выписки и клиринга чеков с помощью электронной системы платежей и автоматов для выдачи наличных средств с банковских счетов)
Роль гаранта	Поддержка своих клиентов, выражающаяся в уплате их долгов, когда клиенты не могут погасить их сами (например, путем выдачи аккредитива)
Роль организации, предоставляющей агентские услуги	Управление собственностью и ее защита, выпуск и погашение ценных бумаг клиента по поручению последнего (обычно осуществляется через трастовый отдел банка)
Политическая роль	Выполнение функции проводника политики государства, направленной на регулирование развития экономики и достижение социальных целей

Банковские услуги в исторической ретроспективе

Валютный обмен. История свидетельствует, что одной из первых услуг, предложенных банками, стал валютный обмен, когда банк продавал одну валюту, например доллары, за другую, например франки или песо, взимая определенную плату за услугу. Подобный обмен имел огромное значение для путешественников в древнем мире (как и сегодня), поскольку и сама жизнь, и возможность продолжения путешествия зависели от получения доступа к валюте страны или города, куда прибывал путешественник. На современном финансовом рынке торговлей иностранной валютой обычно занимаются только крупнейшие банки, поскольку эти операции сопряжены с валютным риском и для их проведения необходим значительный опыт.

Учет коммерческих векселей и предоставление кредитов предприятиям. Уже в древние времена банкиры начали учитывать коммерческие векселя, тем самым, по существу, предоставляя займы местным торговцам, которые продавали банку долговые обязательства (счета дебиторов) своих покупателей с целью быстрой мобилизации средств. От учета коммерческих векселей лежал недолгий путь к прямому кредитованию деловых предприятий для закупки впрок товаров или строительства новых конторских и производственных зданий.

Сберегательные депозиты. Предоставление займов оказалось настолько выгодным делом, что банки принялись изыскивать способы мобилизации дополнительных средств, пригодных для этой цели. Одним из первых таких способов стали сберегательные депозиты, которые банки принимали под процент, иногда сравнительно высокий, на срок от нескольких недель до нескольких лет.

Сохранились записи, свидетельствующие о том, что, например, в Древней Греции банки с целью привлечения средств на сберегательные счета выплачивали до 16% годовых, а денежные средства в качестве займов судовладельцам средиземноморского региона предоставляли под более высокие проценты.

Хранение ценностей. В эпоху средневековья банки начали практиковать хранение золота, ценных бумаг и других ценностей своих клиентов в собственных надежных хранилищах. Интересно отметить, что расписки, которые банкиры давали своим клиентам в подтверждение получения ценностей, часто циркулировали как деньги и были прообразом современных чеков. Сегодня безопасным хранением ценностей клиента обычно занимается в банке отдел *аренды сейфов*, который держит ценности клиентов под замком, пока тому или иному клиенту не понадобится доступ к своей собственности.

Поддержка кредитами деятельности правительства. В средние века и в самом начале промышленной революции способность банкиров мобилизовать крупные средства и выдавать займы привлекла внимание правительств многих стран в Европе и Америке. Зачастую хартеры на создание банков выдавались при условии, что созданные банки обязуются *выкупать государственные облигации* на сумму, составляющую определенную долю всех имеющихся в банке депозитов. Это не было забыто американским правительством в годы американской революции. Банк Северной Америки, получивший хартер от Контиентального конгресса в Филадельфии в 1781 г., был привлечен к оказанию помощи в борьбе за свержение британского господства и превращение Соединенных Штатов в суверенное государство. Подобным образом во время гражданской войны Конгресс создал целиком новую федеральную банковскую систему, согласившись выдавать хартеры *национальным банкам* в любом штате на условиях выкупа ими государственных облигаций, которые использовались как средство финансирования войны.

Чековые счета (депозиты до востребования). Промышленная революция в Европе и США потребовала новых банковских услуг. Вероятно, наиболее важной услугой, появившейся в этот период, были *депозиты до востребования* — чековые счета, которые позволяли вкладчику подписывать переводные векселя в уплату за товары и услуги, и эти векселя банк был обязан оплачивать немедленно. Предложение вкладов до востребования оказалось одной из важнейших банковских услуг, поскольку резко повысилась эффективность платежной системы, упростились, ускорились и стали безопаснее деловые (хозяйственные) операции.

Трастовые услуги. Многие годы банки управляли финансовыми делами и собственностью частных лиц и фирм за определенную плату, размер которой часто определялся в зависимости от оценки собственности или величины переданных в управление средств. Функция управления собственностью известна под названием *трастовые услуги*. Почти все банки предлагают *персональные трастовые услуги* частным лицам и семьям, а также *коммерческие трастовые услуги* — предприятиям.

Через отдел персональных трастовых услуг клиенты могут, например, отложить средства на оплату обучения своих детей, предоставив банку возможность управлять этими средствами и инвестировать их, пока они не по-

РОЛЬ БАНКОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ

В первую очередь банки являются *финансовыми посредниками*, как и кредитные союзы, страховые компании, другие институты, оказывающие финансовые услуги. Термин *финансовый посредник* означает предприятие, взаимодействующее в экономике с *индивидами или институтами* двух типов: 1) *дефицитными расходуемыми средствами индивидами или институтами*, т.е. такими, чьи текущие расходы на потребление и инвестиции превышают текущие доходы, и которые, следовательно, вынуждены привлекать средства извне путем заимствования; 2) *экономно расходуемыми средствами индивидами или институтами*, чьи текущие доходы превышают текущие расходы на товары и услуги, так что образуются избыточные средства, которые можно накапливать и инвестировать. Банк выполняет важнейшую функцию посредничества между этими двумя группами, привлекая сбережения граждан и учреждений, экономно расходующих средства, и затем ссужая их дефицитным расходуемым средствам индивидам и учреждениям.

В экономической теории не прекращаются споры о том, *почему существуют банки*. Какие значимые услуги предлагают банки, что не могут обеспечить для себя индивиды и предприятия?

Как выяснилось, на этот вопрос ответить очень трудно. Почему? За многие годы накоплено достаточно количество убедительных свидетельств исключительно высокой *эффективности* финансовой системы и финансовых рынков. Средства и соответствующая информация свободно поступают как к кредиторам, так и к заемщикам, а цены кредита и ценных бумаг устанавливаются на рынках с высоким уровнем конкуренции. В высокоэффективной финансовой системе, где необходимая информация доступна всем за символическую плату, а издержки по осуществлению финансовых операций ничтожно малы и любые кредиты и ценные бумаги доступны каждому по их номинальной стоимости, зачем, спрашивается, нужны еще и банки?

Почти все современные теории объясняют существование банков *несовершенством* финансовой системы. Например, все займы и ценные бумаги *невозможно* разделить на малые номинальные стоимости, доступные каждому. Возьмем хорошо известный пример — ценные бумаги Казначейства США, вероятно, наиболее популярные краткосрочные ценные бумаги, обращающиеся в мире; их самая низкая номинальная стоимость в 10 тыс. долл. явно выше возможностей подавляющего числа мелких инвесторов. Банки оказывают важную услугу, заключающуюся в дроблении таких финансовых инструментов на ценные бумаги меньшей номинации в форме депозитов, которые доступны уже миллионам людей. В данном случае недостаточно эффективная финансовая система формирует для банков роль, выражающуюся в обслуживании мелких инвесторов.

Другая роль банков состоит в их готовности выдавать рискованные ссуды заемщикам и выпускать малорисковые ценные бумаги для инвесторов. По сути дела, банки через финансовые рынки участвуют в *рисковом заимствовании и кредитовании*.

Банки удовлетворяют также острую потребность многих клиентов в *ликвидных средствах*. Финансовые инструменты называют ликвидными, если их можно быстро продать на наличном рынке при небольшом риске потерь для продавца. Многие частные лица и предприятия стремятся располагать значительными денежными остатками ликвидных средств для покрытия возможных потребностей в наличности и на случай непредвиденных обстоятельств. Банки удовлетворяют эту потребность, обеспечивая высокую ликвидность депозитов.

Еще одна причина роста и процветания банков — их *высокая способность оценивать информацию*. Соответствующие данные по инвестициям в ценные бумаги и ограничены, и дорого стоят. Некоторые заемщики и кредиторы знают

больше других; определенные индивиды и институты владеют внутренней информацией, позволяющей им выбирать исключительно выгодные инвестиционные проекты и избегать наименее выгодных. Банки располагают знаниями и опытом, позволяющими им оценивать финансовые инструменты и выбирать те из них, для которых характерны наиболее желательные сочетания уровней риска и доходности.

Более того, способность банков собирать и анализировать финансовую информацию породила еще одно объяснение причины существования банков в современном обществе — *теорию делегированного мониторинга*. Почти все заемщики и вкладчики предпочитают держать в секрете свои финансовые отчеты, ограждая их прежде всего от конкурентов и "соседей" по рынку. Банки могут привлекать заемщиков, утверждает теория, поскольку выдают ссуды под залог на конфиденциальной основе. Даже вкладчикам банка не предоставляется право знакомиться с финансовыми отчетами заемщиков. Напротив, получается, что вкладчики подражают банку в качестве уполномоченного контролера анализировать финансовое положение перспективных заемщиков и осуществлять мониторинг клиентов, получивших займы, с тем чтобы обеспечить возврат вкладчикам их средств. В обмен на мониторинговые услуги банка вкладчики выплачивают определенную сумму, которая, возможно, меньше той, какую они могли раскодовать, если бы контролировали заемщиков сами.

Предоставляя многочисленные кредиты, банк как уполномоченный контролер в состоянии диверсифицировать и уменьшить риск, что обуславливает повышение безопасности депозитов. Кроме того, клиенту, заручившемуся поддержкой банка, становится проще и дешевле получить заем на стороне. Наконец, когда банк использует часть денег владельцев и депозиты для финансирования кредита, сам этот факт служит *сигналом* для финансового рынка, говорящим, что заемщик заслуживает доверия и, скорее всего, вернет полученные займы.

надобятся. Очень часто банки выступают в качестве попечителей по завещаниям, управляя состоянием умерших клиентов и осуществляя необходимые выплаты. При этом банки обеспечивают сохранность ценных активов и эффективно инвестируют предоставленные в распоряжение банка средства, чтобы законные наследники в свое время получили принадлежащее им по праву. Через коммерческие трастовые отделы банки управляют портфелями ценных бумаг и пенсионными фондами фирм, а также предоставляют агентские услуги корпорациям, выпускающим акции и облигации. В этой связи трастовый отдел в положенные сроки выплачивает проценты или дивиденды на ценные бумаги корпораций, а также выкупает ценные бумаги корпораций.

Услуги, получившие развитие в последнее время

Предоставление потребительского кредита. В прошлом практически все банки старались не открывать ссудные счета для частных лиц, полагая, что незначительные размеры большей части потребительских кредитов, а также относительно высокая вероятность невыполнения заемщиками условий кредитного соглашения делают подобную услугу нерентабельной. Однако в начале нынешнего века зависимость банков от потребителей существенно возросла,

КАК И ПОЧЕМУ БАНКИ ДЕЛАЮТ ДЕНЬГИ И ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ, КОГДА САМИ БЕРУТ ВЗАЙМЫ

Все современные банки *делают деньги и выдают кредиты* (формируют обязательства другой стороны вернуть полученные средства в будущем). Как же именно это делается?

Во-первых, вспомним, что деньги являются средством обращения, которое с готовностью принимается продавцами в уплату за предлагаемые ими товары и услуги. Практически во всех промышленных странах чеки остаются основным средством оплаты товаров и услуг. В США, например, на чеки приходится четыре пятых всех платежей, осуществляемых ежегодно в экономике.

Каким образом банки создают чековые разновидности денег? Это происходит двумя путями. Во-первых, когда клиенту предоставляется заем (кредит), он подписывает простой вексель и, в свою очередь, получает от банка депозит до востребования (чековый счет). Простой вексель заемщика *не является* деньгами, его нельзя использовать для покупки товаров и услуг. В то же время депозит банка *является* деньгами, которые можно легко потратить практически где угодно. Таким образом, предоставляя займы (формируя кредит), банки делают деньги, открывая депозит на имя заемщика, и тот может свободно расходовать предоставленные ему средства.

Во-вторых, вся система банков также делает деньги, когда депозиты, создаваемые путем предоставления займов, переходят из банка в банк. По закону каждый банк обязан под каждый полученный депозит иметь обеспечение (резерв), составляющее лишь часть суммы депозита. Таким образом, каждый вклад, принятый банком, генерирует дополнительные средства сверх того небольшого обязательного резерва, который только и мог бы быть выдан в качестве займа. По мере того как клиенты расходуют поступления в соответствии с полученными займами, эти средства перетекают в другие банки и формируют в них депозиты, обеспечивающие возможность выдачи других займов (кредитов). В конечном счете, благодаря кредитной функции банков в экономику вливается значительное количество денег, находящихся на депозитах.

Каждый доллар, выданный в качестве кредита банком внутри финансовой системы, в итоге порождает множество депозитов и займов. Способность банковской системы делать деньги — одна из причин, по которой государство так жестко регулирует ее деятельность.

так как банки все чаще теперь нуждались в их депозитах для финансирования предоставляемых корпорациям крупных кредитов. Ужесточение конкурентной борьбы за депозиты и кредитование предприятий действовало в том же направлении и заставило банки приложить особые усилия, чтобы сделать своих клиентов более лояльными. В 20—30-е гг. группа из нескольких крупных банков, возглавляемая одним из предшественников нью-йоркских “Сити-корп” и “Бэнк оф Америка”, создала у себя отделы потребительского кредита. После второй мировой войны сектор потребительского кредита стал одним из наиболее быстро развивающихся сегментов банковского кредита. Только в последнее время темпы роста данного сектора замедлились в силу ужесточения конкуренции за счет потребительского кредита и падения стимулов населения к экономии и сбережению денег. Тем не менее средства потребителей остаются основным источником средств и одним из важнейших источников дохода современных банков.

Финансовое консультирование. К банкам традиционно обращаются за финансовыми советами их клиенты, особенно когда стоит вопрос об оптимальном использовании кредита, сбережений или инвестировании средств. Многие банки в наши дни предлагают финансово-консультативные услуги, начиная с помощи в составлении налоговых деклараций и бизнес-планов и кончая консультациями по маркетинговым перспективам на внутреннем и внешних рынках.

Управление потоками наличности. Долговременная практика подсказала банкам, что некоторые операции, выполняемые ими для самих себя, могут быть предложены клиентам в качестве весьма ценных услуг. Один из наиболее ярких примеров — услуги по управлению потоками наличности, заключающиеся в том, что банк принимает на себя инкассацию платежей и осуществление выплат по операциям фирмы, а также инвестирование избытков наличности в краткосрочные ценные бумаги и кредиты, пока эта наличность не понадобится клиенту.

Если до сих пор банки специализировались преимущественно на управлении потоками наличности компаний, то в последнее время набирает силу тенденция распространения этой услуги на индивидуальных потребителей. В значительной мере это объясняется конкуренцией со стороны брокерских фирм и других финансовых организаций, которые предлагают потребителям особые брокерские счета в сочетании с широким спектром сопутствующих финансовых услуг. Типичным примером служат счета управления наличностью, введенные фирмой “Меррилл Линч” и позволяющие клиентам покупать и продавать ценные бумаги, перемещать средства между разнообразными взаимными фондами, выписывать чеки и пользоваться кредитными карточками для немедленного получения займов.

Лизинг оборудования. Многие банки начали активно предлагать предприятиям-клиентам возможность приобретения необходимого оборудования с помощью лизингового соглашения, по которому банк покупает оборудование и сдает его в аренду своему клиенту. По установленным вначале правилам клиент, пользующийся услугами по лизингу оборудования, должен был вносить лизинговые платежи, которые в конечном счете полностью покрывали стоимость закупленного и сданного в аренду оборудования, нести ответственность за любой ремонт и оплачивать связанные с эксплуатацией оборудования налоги. Однако в 1987 г. Конгресс США проголосовал за то, чтобы разрешить национальным банкам оставлять в собственности, по крайней мере, некоторые из активов, арендованных клиентами, по истечении срока аренды. Это решение выгодно и банкам, и клиентам, ибо в качестве собственника сдаваемого в аренду оборудования банк может списывать часть его стоимости ради получения дополнительных налоговых льгот.

Предложение рискованного капитала. Все чаще банки осуществляют финансирование расходов по созданию новых компаний, особенно в отраслях с высоким уровнем технологии. Поскольку предоставление займов в этом случае сопряжено с добавочным риском, банки обычно действуют через фирмы, занимающиеся рискованными капиталовложениями и являющиеся филиалами банковских холдинговых компаний, а также приглашают к участию других инвесторов для распределения риска. Среди наиболее известных филиальных банковских фирм, занимающихся венчурными капиталовложениями, — “Банкерс траст венчур капитал” и “Ситикорп венчур, инк.”.

Продажа страховых услуг. Долгое время банки занимались кредитным страхованием жизни клиентов, обеспечивая таким путем гарантированное погашение выданных ссуд в случае смерти или заболевания клиента. Хотя законы США и запрещают коммерческим банкам предлагать едва ли не все страховые услуги, тем не менее многие из них рассчитывают в будущем стать поставщиками стандартных полисов страхования жизни и собственности от несчастных случаев, например начать страхование автомобилей и домов. Банки, которые уже сегодня предлагают своим клиентам страховые полисы, обычно действуют через совместные предприятия или соглашения о франчайзинге, согласно которым страховая компания открывает в банке киоск по продаже страховых полисов. При этом банк получает определенную долю доходов от таких операций. В некоторых штатах, например в Делавэре и Южной Дакоте, банкам уже разрешено предлагать страховые услуги.

Продажа пенсионных планов. Тростовые отделы банка активно занимаются управлением планами обеспечения граждан по старости, которые многие предприятия предлагают своим работникам. Это выражается в аккумуляции и инвестировании банком поступающих средств и распределении выплат среди граждан, охваченных такими планами, когда последние выходят на пенсию или теряют трудоспособность. Банки также продают частным лицам депозитные планы обеспечения по старости или болезни (известные также как сберегательные пенсионные счета, или счета по плану Кеога) и распоряжаются соответствующими депозитами, пока они не понадобятся индивидам, являющимся собственниками подобных планов.

Предложение брокерских услуг по операциям с ценными бумагами. На современном финансовом рынке многие банки стремятся стать настоящими "финансовыми универмагами", предлагающими достаточно широкий спектр финансовых услуг и позволяющими клиенту через банк удовлетворить многообразные финансовые потребности. Так, банки начали продавать брокерские услуги по операциям с ценными бумагами, предоставляя своим клиентам возможность покупать акции, облигации и другие ценные бумаги без обращения к дилеру, занимающемуся торговлей ценными бумагами. В некоторых случаях банки покупают существующие брокерские фирмы (например, "Банк оф Америка" купил "Чарлз Шваб дискаунт брокерейдж ко.", хотя впоследствии продал ее корпорации "Чарлз Шваб") или приглашают брокера, который предлагает клиентам банка услуги по приобретению ценных бумаг в кредит.

Брокеры и дилеры, занимающиеся куплей—продажей ценных бумаг, выступили против вторжения банков в их сферу, утверждая, что данная деятельность сопряжена с неприемлемым для банков риском и в целом наносит неоправданный ущерб брокерскому бизнесу. Однако банки благополучно выиграли ряд судебных процессов и постепенно расширили свое участие в брокерских операциях с ценными бумагами. Так, в 1987 г. Верховный суд США разрешил национальным банкам открывать на всей территории страны филиалы, являющиеся бюро по торговле дисконтными ценными бумагами¹. Впос-

¹ Дисконтные брокеры покупают и продают ценные бумаги для своих клиентов за небольшую плату, но не дают консультаций по инвестиционным проблемам. Уникальность данного решения суда заключается в появлении юридически оформленного положения, согласно которому ограничения на создание отделений банков вне "своего" штата распространяются только на "основные банковские функции" (типа принятия депозитов), а не на "все операции, в которых участвует банк". Это решение таким образом открывает дверь для других — "не основных" банковских услуг, которые тоже могут предлагаться банком где угодно.

лествии Федеральная корпорация страхования депозитов постановила, что застрахованные ею банки вправе предлагать брокерские услуги по операциям с ценными бумагами при условии, что такие банки не оказывают инвестиционной поддержки клиентам, пользующимся подобными услугами.

Предложение услуг, типичных для инвестиционных и торговых банков. Сегодня банки идут по стопам ведущих финансовых институтов всего мира, предлагая корпорациям услуги, типичные для инвестиционных и торговых банков. К таковым относятся нахождение наиболее привлекательных объектов для слияния, финансирование приобретений других компаний, операции с ценными бумагами клиента (например, страхование ценных бумаг), оказание консультативной помощи в разработке стратегии маркетинга, предложение услуг по хеджированию риска, связанного с колебаниями процентных ставок и курсов мировых валют. По закону Гласса—Стигалла от 1933 г. банкам США разрешено подписываться (т.е. покупать для последующей перепродажи) преимущественно на государственные ценные бумаги, но в последнее время Совет управляющих ФРС позволил некоторым банковским холдинговым компаниям с высоким уровнем капитализации подписываться на облигации некоторых корпораций и на акции, выпущенные их клиентами. Банки также активно осваивают рынок гарантий. Выступая в качестве гаранта для государства и предприятий по их долговым обязательствам, банки позволяют им с меньшими издержками заимствовать средства у других кредитных учреждений на открытом финансовом рынке.

Удобство — вот что в совокупности обеспечивают все банковские услуги. Рассматривая многообразие банковских услуг, следует отметить, что их широкий спектр предлагается почти всеми банками и перечень этих услуг быстро растет. Каждый год появляются новые разновидности займов и депозитов и принципиально новые виды деятельности (например, страхование и торговля ценными бумагами). В итоге складывается впечатление, что разнообразные услуги, предлагаемые современным банком, позволяют сделать жизнь клиента удобнее. Клиенты могут удовлетворить практически все свои потребности в финансовых услугах в одном месте. В самом деле, банки превратились в “финансовые универмаги” нашей эпохи.

Контрольные вопросы

- 1-3. Какого рода услуги предлагают банки широкой публике?
 - 1-4. Почему согласно теории финансов существуют банки в современном обществе?
-

ТЕНДЕНЦИИ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ ВСЕ БАНКИ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ

На основании обзора банковских услуг можно сделать вывод, что с точки зрения функций и организационных форм банки претерпевают постепенные изменения. Перемены, затрагивающие сегодня банковское дело, настолько важны, что многие аналитики склонны называть совокупность новейших тенденций “банковской революцией”, которая может сделать банки следующего поколения совершенно непохожими на сегодняшние. Какие же основные тенденции изменяют в настоящее время облик банков?

указывать в них текущую рыночную стоимость различных активов, ценных бумаг, долговых обязательств, акционерного капитала, дебито задолженности и опционов, начиная с отчетов за 1992 календарный и марте 1990 г. этот Совет постановил, что банки США обязаны раскрывать забалансовые риски, принятые на себя банком (например, в связи с обязательствами ссудить деньги в будущем определенным клиентам). В последние Совет предложил прибавлять процентные платежи по "сомнительным ссудам к резервам на покрытие убытков по кредитам, что означает рост доходов из текущего дохода и сокращение чистых поступлений.

Многие банкиры возражают против пересчета стоимости основной массы активов на основе их рыночной стоимости. Одна из сопряженных проблем — высокие расходы на модернизацию систем учета (особенно в небольших банках). Для выхода из этого затруднения Совет по стандартам финансового учета предложил для мелких банков постепенное, в течение трех лет, внедрение учета по рыночной стоимости. Еще одна проблема — трудность правильной оценки некоторых банковских активов, в особенности кредитов. Если отсутствует рынок какой-то позиции активов или пассивов, ее текущая рыночная стоимость равняется оценочной. Кроме того, банкам придется наращивать резервы на покрытие убытков по кредитам, что снизит все процентные составляющие (текущие издержки) проблемных кредитов, то прибыли, скорее всего, упадут и многие банки предпочтут не брать такие кредиты, нежели выделять время на работу с соответствующими заемщиками, чтобы повысить качество полученных ими кредитов. Массовая распродажа проблемных кредитов может привести к значительному обесценению собственности и вызвать спад в экономике; вероятность развития событий как раз и легла в основу серьезного сопротивления предложению Совета. Споры по проблемам учета в банках, по-видимому, продолжатся еще какое-то время.

Контрольные вопросы

- 4-1. Назовите основные статьи банковского баланса (отчета о финансовом состоянии).
 - 4-2. Какие статьи активов банковского баланса наиболее и наименее важны?
 - 4-3. Какие статьи пассивов баланса наиболее важны?
 - 4-4. В чем заключаются основные различия между депозитами до востребования, сберегательными и срочными депозитами?
 - 4-5. Что такое первичные и вторичные резервы и в чем их предназначение?
 - 4-6. Назовите основные забалансовые статьи и скажите, почему для некоторых банков они имеют большое значение.
-

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (ОТЧЕТА О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ПРИБЫЛИ)

Отчет банка о прибылях и убытках, или отчет о доходах, расходах и прибыли, отражает величину полученных доходов и понесенных за определенный период времени (обычно за год) расходов. Как правило, наблюдается отчетливая связь между основными статьями банковского баланса, или отчета о финансовом состоянии, и отчета о доходах, расходах и прибыли. В конечном

Рост числа услуг. Как показано в предыдущем разделе, банки постепенно расширяют круг предлагаемых клиенту финансовых услуг. Новые услуги особенно интенсивно поступают на рынок в последние годы под воздействием усиливающейся конкуренции со стороны других финансовых организаций, повышения грамотности клиентов и технологических перемен.

Среди новейших услуг, предлагаемых некоторыми банками, — брокерские услуги по купле—продаже страховых полисов, участие в деятельности страховых компаний, предложение инвестирования средств во взаимные фонды и брокерских услуг в операциях с ценными бумагами, финансовое планирование путешествий, консультирование в области налогообложения, финансовое планирование для частных лиц, управление пенсионными программами, финансовое консультирование руководящего персонала предприятий-клиентов, предложение займов по программам развития местных сообществ, брокерские услуги по операциям с недвижимостью.

Рост конкуренции. После того как банки и их конкуренты расширили перечень предлагаемых услуг, уровень и острота конкуренции в сфере финансовых услуг возросли. Местный банк, предлагающий кредиты частным лицам и предприятиям, планы управления сбережениями и обеспечения граждан по старости или болезни, а также консультирование по финансовым вопросам, сталкивается каждый раз с прямой конкуренцией со стороны других банков, кредитных союзов, брокерских и финансовых компаний, сети розничных магазинов типа фирмы “Сирс энд Робек”, страховых агентств. Конкуренция и в будущем будет способствовать дальнейшему расширению перечня предлагаемых услуг.

Дерегулирование. Обострение конкуренции и рост числа предлагаемых услуг обусловлены также дерегулированием, которое с 70-х гг. распространилось на сферу финансовых услуг и, как можно предположить, сохранится в обозримом будущем. В последующих главах мы увидим, что дерегулирование началось в США с повышения верхнего предела процентных ставок по сберегательным депозитам с целью поднять уровень безопасности вкладов граждан. В то же самое время появились новые разновидности чековых счетов, например депозитный счет денежного рынка, что дало гражданам возможность получать процент по операционным (платежным) счетам. Благодаря новым законам банки приобрели право предлагать клиентам операционные депозиты, а также различные варианты потребительского и коммерческого кредита, т.е. услуги, типичные для многих основных конкурентов банков типа ссудно-сберегательных ассоциаций. Другие ведущие страны мира, например Австралия, Канада, Англия и Япония, присоединились к практике дерегулирования в 80-х гг., расширив сферу правомочной деятельности банков, дилеров по операциям с ценными бумагами и других организаций, предлагающих финансовые услуги.

Рост стоимости финансирования. Дерегулирование в сочетании с обострением конкуренции обусловило резкий рост издержек по принятию депозитов — основного источника финансирования большинства банков. Банки вынуждены платить процент по конкурентным рыночным ставкам практически за все привлеченные средства, что вынуждает снижать операционные расходы, сокращая штаты и заменяя устаревающее оборудование новейшими электронными системами обработки данных.

Фонды с повышенной чувствительностью к процентным ставкам. Дерегулирование открыло перед клиентами банков возможность получать более высокие проценты по вкладам, но только сами граждане могли претворить эту возможность в жизнь. И они это сделали! Миллиарды долларов, находившиеся на прежних малоприбыльных сберегательных и беспроцентных чековых счетах, стали перетекать на новые, более доходные счета, процентные ставки по которым меняются в соответствии с состоянием финансового рынка. Банки обнаружили, что сегодня имеют дело с более образованными и заинтересованными в процентных ставках клиентами, "лояльные" депозиты которых вполне могут переманить к себе конкуренты, проявляющие большую активность.

Технологическая революция. Столкнувшись в последние годы с ростом операционных издержек, банки все чаще вынуждены прибегать к автоматизации банковских операций, прежде всего таких, как принятие вкладов, клиринг чеков, выплаты наличных средств и погашение кредитов. Здесь наиболее эффективными оказываются электронные системы. Особенно примечательны кассовые автоматы (их в США сейчас свыше 70 тыс.), обеспечивающие клиентам круглосуточный доступ к их депозитным счетам, терминалы для выполнения платежей в местах совершения покупок (магазины и торговые центры), которые заменили бумажные деньги как средство оплаты товаров и услуг, а также современные компьютерные системы, способные мгновенно обрабатывать тысячи операций и снабжать управляющих банка важной информацией, необходимой для принятия решений.

В результате банковское дело превращается в более капиталоемкую и менее трудоемкую отрасль с фиксированными, а не переменными издержками. Многие эксперты полагают, что традиционное здание банка как место встречи банкиров со своими клиентами, в конце концов, отойдет в прошлое и будет вытеснено электронными средствами коммуникации. Они считают, что настанет день, когда предоставление банками услуг будет полностью автоматизировано. Принимаемые сегодня меры обеспечат значительное снижение удельных издержек, связанных с крупномасштабными операциями, такими, как принятие вкладов и обналичивание чеков, но это может привести к сокращению персонала банков и потере части рабочих мест по мере вытеснения ручного труда новейшим оборудованием.

Однако опыт последних лет показывает, что полная автоматизация банковского дела может наступить очень не скоро. Значительная часть клиентов пока что предпочитает получать персонифицированные услуги и иметь возможность консультироваться со своими банкирами по широкому кругу финансовых проблем.

Консолидация и географическая экспансия. Эффективно использовать средства автоматизации и другие технологические нововведения можно только в крупномасштабном банковском деле. Поэтому банки вынуждены увеличивать число клиентов, выходя на новые и более удаленные рынки, и увеличивать число своих счетов. В результате резко активизировалась деятельность банков по созданию отделений и холдинговых компаний, которые покупают мелкие банки и встраивают их в крупные, разветвленные банковские учреждения, а также по слиянию наиболее крупных в отрасли банков (например, "Кемикл бэнк" с "Мэньюфекчурерс Хановер" в Нью-Йорке и "Бэнк оф Аме-

указывать в них текущую рыночную стоимость различных активов, кредитных ценных бумаг, долговых обязательств, акционерного капитала, дебиторской задолженности и опционов, начиная с отчетов за 1992 календарный год. В марте 1990 г. этот Совет постановил, что банки США обязаны раскрывать и забалансовые риски, принятые на себя банком (например, в связи с обязательствами ссудить деньги в будущем определенным клиентам). В последнее время Совет предложил прибавлять процентные платежи по "сомнительным ссудам к резервам на покрытие убытков по кредитам, что означает рост вычетов из текущего дохода и сокращение чистых поступлений.

Многие банкиры возражают против пересчета стоимости основной части активов на основе их рыночной стоимости. Одна из сопряженных проблем — высокие расходы на модернизацию систем учета (особенно в небольших банках). Для выхода из этого затруднения Совет по стандартам финансового учета предложил для мелких банков постепенное, в течение трех лет, внедрение учета по рыночной стоимости. Еще одна проблема — трудная правильная оценка некоторых банковских активов, в особенности кредитов. Если отсутствует рынок какой-то позиции активов или пассивов, то ее текущая рыночная стоимость равняется оценочной. Кроме того, если банкам придется наращивать резервы на покрытие убытков по кредитам и счет всех процентных составляющих (текущие издержки) проблемных кредитов, то прибыли, скорее всего, упадут и многие банки предпочтут продовать такие кредиты, нежели выделять время на работу с соответствующими заемщиками, чтобы повысить качество полученных ими кредитов. Массовая распродажа проблемных кредитов может привести к значительному обесценению собственности и вызвать спад в экономике; вероятность этого развития событий как раз и легла в основу серьезного сопротивления предложениям Совета. Споры по проблемам учета в банках, по-видимому, продолжатся еще какое-то время.

Контрольные вопросы

- 4-1. Назовите основные статьи банковского баланса (отчета о финансовом состоянии).
- 4-2. Какие статьи активов банковского баланса наиболее и наименее важны?
- 4-3. Какие статьи пассивов баланса наиболее важны?
- 4-4. В чем заключаются основные различия между депозитами до востребования, сберегательными и срочными депозитами?
- 4-5. Что такое первичные и вторичные резервы и в чем их предназначение?
- 4-6. Назовите основные забалансовые статьи и скажите, почему для некоторых банков они имеют большое значение.

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (ОТЧЕТА О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ПРИБЫЛИ)

Отчет банка о прибылях и убытках, или отчет о доходах, расходах и прибыли, отражает величину полученных доходов и понесенных за определенный период времени (обычно за год) расходов. Как правило, наблюдается отчетливая связь между основными статьями банковского баланса, или отчета о финансовом состоянии, и отчета о доходах, расходах и прибыли. В конечном с

рика" с "Секьюрити пасифик" в Калифорнии). Число банков, принадлежащих независимым владельцам, начало сокращаться, а средние размеры банковских фирм значительно возросли.

Кроме того, 80-е и 90-е гг. характеризовались в США активизацией "межштатной" экспансии, поскольку более 45 штатов разрешили доступ на свою территорию банкам из "чужих" штатов. С распространением автоматизации банки все активнее будут создавать электронные отделения в отдаленных регионах, оснащая их кассовыми автоматами и электронными средствами связи. Это более дешевый способ расширения рынков, чем строительство новых и сложных банковских зданий. Во многих случаях сателлитные отделения с ограниченным кругом услуг займут место отделений, предлагающих услуги по полному перечню.

Глобализация банковского дела. Географическая экспансия и консолидация банков вышли далеко за границы отдельных стран и охватили весь мир. Сегодня крупнейшие банки мира ведут друг с другом конкурентную борьбу на всех континентах. В последние годы японские банки, особенно "Диа-Ити Канге бэнк" и "Фудзи бэнк", по темпам роста опережали практически всех своих конкурентов в мире. Огромные банки, возникшие во Франции ("Кэс националь де креди агриколь"), Германии ("Дойче банк") и Англии ("Нэшнл Вестминстер бэнк"), также превратились в серьезных конкурентов на мировом рынке, и они тоже ведут борьбу за предоставление кредитов корпорациям и правительствам разных стран. Дерегулирование помогло всем этим учреждениям повысить эффективность конкурентной борьбы с банками США и непрерывно наращивать свою долю на международном рынке банковских услуг.

Повышение риска банкротства и ослабление систем государственного страхования депозитов. Консолидация и географическая экспансия помогли многим банкам стать менее уязвимыми в отношении экономических перемен на местах. В то же время обострение конкурентной борьбы между банками и небанковскими банками в сочетании с понизившейся стабильностью экономики, а также проблемы, связанные с операциями с недвижимостью и кредитами на развитие энергетики, обусловили рост числа банков, потерпевших финансовый крах. К началу 90-х гг. по причине финансовой несостоятельности в США ежегодно закрывалось около 200 банков, тогда как в 50—60-е гг. таких банков насчитывалось менее десяти. Дерегулирование финансового сектора расширило диапазон возможностей для банков, но при этом опасности, подстерегающие банки на финансовом рынке, значительно возросли.

Кроме того, в последние годы в системе страхования депозитов появилась проблема, определяемая экономистами как *угроза морали* и выражающаяся в том, что многие банки начали действовать не менее, а более рискованным образом. Закрытие старой Федеральной корпорации страхования осудно-сберегательных ассоциаций в 80-х гг., а также первое сокращение страховых резервов Федеральной корпорации страхования депозитов за все время ее существования в конце 80-х—начале 90-х гг. убедили регулирующие органы в необходимости создания новой системы страхования, которая сможет в дальнейшем оценить по достоинству более высокие страховые премии банков, если они решатся принять на себя возросший риск по опе-

те активы баланса обеспечивают основную часть операционных доходов, а пассивы порождают основную часть операционных расходов.

Основным источником доходов банка является процентный доход, приносимый *зарабатывающими активами* (*earning assets*), преимущественно по кредитам (L), ценным бумагам (S), любым процентным депозитам, которые являются частью денежных активов (C), находящихся в других банках, и любым второстепенным активам (MA), генерирующим доход (в том числе любой доход, получаемый дочерними предприятиями банка, или рентный доход от использования собственности банка). Основные расходы, связанные с получением этих доходов, — проценты, выплачиваемые вкладчикам (D), процентные выплаты по недепозитным заимствованиям (NDB), заработная плата работникам банка (SW), накладные расходы, связанные с эксплуатацией помещений и оборудования (O), средства, направляемые в резерв на покрытие возможных убытков по кредитам (PLL), налоги (T) и второстепенные расходы (ME). Разность между всеми доходами и всеми расходами даст *чистый доход*. Таким образом:

$$\text{Чистый доход} = \text{Доходные статьи} - \text{Расходные статьи},$$

где

Доходные статьи

(денежные активы $\times$ средний доход от использования денежных активов +
+ инвестиции в ценные бумаги $\times$
 $\times$ средний доход на инвестиции в ценные бумаги +
+ предоставляемые кредиты $\times$ средний доход по кредитам +
+ второстепенные активы $\times$
 $\times$ средний доход от использования второстепенных активов).

Расходные статьи

(общая сумма депозитов $\times$ средние процентные выплаты по депозитам +
+ недепозитные заимствования $\times$
 $\times$ средние процентные выплаты по недепозитным заимствованиям +
+ заработная плата + накладные расходы +
+ резервы для покрытия возможных убытков по кредитам +
+ второстепенные расходы + подлежащие уплате налоги).

Если обозначить буквой y средний уровень доходов от использования активов, а буквой i — средний уровень процентных выплат по депозитам и другим заимствованиям, то чистый доход банка, приводимый в конце отчета о доходах, расходах и прибыли, можно вычислить по формуле

$$\text{Чистый доход} = (C \times y_{\text{наличн}} + S \times y_{\text{цен. бум}} + L \times y_{\text{кред}} + M \times y_{MA}) - \\ - (D \times i_{\text{деп}} + NDB \times i_{NDB} + SW + O + PLL + ME + T).$$

Из этого уравнения можно увидеть, что банки, заинтересованные в увеличении чистого дохода, располагают для этого рядом возможностей. Они могут: 1) поднимать средний уровень дохода от использования каждой составляющей активов; 2) перераспределять активы в пользу тех из них, которые приносят наивысший средний доход; 3) снижать процентные выплаты или непро-

рациям с депозитами своих клиентов. Основная цель данной книги — дать читателю более полное представление о значении последних изменений для будущего банков и их клиентов.

Контрольные вопросы

- 1-5. Как изменилось банковское дело за последние годы?
 - 1-6. Объясните, почему эти изменения создали значительные трудности как для управляющих банками, так и для акционеров.
-

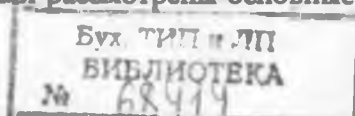
ЦЕЛИ И СТРУКТУРА КНИГИ

Книга преследует две цели: 1) дать читателю полное представление о том, как соотносится банковское дело с экономикой и финансовой системой и какое значение оно имеет для последних; 2) помочь будущему управляющему банком в приобретении необходимых ему знаний. В каждой из пяти основных частей книги на первый план выносятся именно эти две цели. Поэтому сначала дается общий обзор состояния банковского дела, а затем рассматриваются конкретные вопросы и проблемы, с которыми банкирам ежедневно приходится иметь дело.

Часть I представляет собой введение в банковское дело и описывает его функции в мировой экономике и финансовой системе. Определены и описаны основные услуги, предоставляемые банками; читатель знакомится также с финансовыми отчетами банков. Мы рассматриваем, кроме того, различные организационные структуры банков, которые позволяют соединить на уровне отдельного банка и отрасли в целом умение людей, производственное оборудование и природные ресурсы таким образом, чтобы обеспечить предоставление банковских услуг. Здесь анализируется также, как и почему регулируется деятельность банков и кто играет роль главных регулирующих органов, влияющих на развитие банков, их рентабельность и спектр банковских услуг.

Часть II посвящена тому, что почти все банкиры считают сутью банковского дела, — предоставлению кредитов клиентам в виде займов и ценных бумаг. Рассмотрены также разновидности займов, которые берет банк; правила, распространяющиеся на процесс кредитования; процедуры предоставления кредитов и их оценки. Основное внимание уделено четырем аспектам: 1) анализу основных особенностей каждой разновидности займов; 2) анализу факторов, которые должны учитывать кредитный инспектор и кредитный аналитик при принятии каждого решения по заимствованию денег; 3) рассмотрению проблем структурирования кредитов, с тем чтобы защитить банк и в то же время удовлетворить потребности клиентов; 4) объяснению, как регулирование банковской деятельности влияет на процесс принятия решений по кредитам. Рассмотрены разновидности ценных бумаг, приобретаемых банком, а также факторы, которые специалист по инвестициям должен учитывать в ходе принятия решений о покупке или продаже ценных бумаг. Данный раздел завершается обсуждением проблем управления ликвидностью банка. Задача состоит в том, чтобы наличные денежные средства были в распоряжении банка тогда и там, когда и где они ему нужны в наибольшей мере.

Часть III предлагает нам взглянуть на другую сторону банковского баланса — мобилизацию средств в поддержку кредитной и инвестиционной деятельности банка. С позиций управления банками рассмотрены основные ви-



те активы баланса обеспечивают основную часть операционных доходов, а пассивы порождают основную часть операционных расходов.

Основным источником доходов банка является процентный доход, приносимый *зарабатывающими активами* (*earning assets*), преимущественно по кредитам (*L*), ценным бумагам (*S*), любым процентным депозитам, которые являются частью денежных активов (*C*), находящихся в других банках, и любым второстепенным активам (*MA*), генерирующим доход (в том числе любой доход, получаемый дочерними предприятиями банка, или рентный доход от использования собственности банка). Основные расходы, связанные с получением этих доходов, — проценты, выплачиваемые вкладчикам (*D*), процентные выплаты по недепозитным заимствованиям (*NDB*), заработная плата работникам банка (*SW*), накладные расходы, связанные с эксплуатацией помещений и оборудования (*O*), средства, направляемые в резерв на покрытие возможных убытков по кредитам (*PLL*), налоги (*T*) и второстепенные расходы (*ME*). Разность между всеми доходами и всеми расходами даст *чистый доход*. Таким образом:

$$\text{Чистый доход} = \text{Доходные статьи} - \text{Расходные статьи},$$

где

Доходные статьи

(денежные активы $\times$ средний доход от использования денежных активов +
+ инвестиции в ценные бумаги $\times$
 $\times$ средний доход на инвестиции в ценные бумаги +
+ предоставляемые кредиты $\times$ средний доход по кредитам +
+ второстепенные активы $\times$
 $\times$ средний доход от использования второстепенных активов).

Расходные статьи

(общая сумма депозитов $\times$ средние процентные выплаты по депозитам +
+ недепозитные заимствования $\times$
 $\times$ средние процентные выплаты по недепозитным заимствованиям +
+ заработная плата + накладные расходы +
+ резервы для покрытия возможных убытков по кредитам +
+ второстепенные расходы + подлежащие уплате налоги).

Если обозначить буквой "*y*" средний уровень доходов от использования активов, а буквой "*i*" — средний уровень процентных выплат по депозитам и другим заимствованиям, то чистый доход банка, приводимый в конце отчета о доходах, расходах и прибыли, можно вычислить по формуле

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход} = & (C \times y_{\text{наличн}} + S \times y_{\text{цен. бум}} + L \times y_{\text{кред}} + M \times y_{\text{МА}}) - \\ & - (D \times i_{\text{деп}} + NDB \times i_{\text{NDB}} + SW + O + PLL + ME + T). \end{aligned}$$

Из этого уравнения можно увидеть, что банки, заинтересованные в увеличении чистого дохода, располагают для этого рядом возможностей. Они могут: 1) поднимать средний уровень дохода от использования каждой составляющей активов; 2) перераспределять активы в пользу тех из них, которые приносят наивысший средний доход; 3) снижать процентные выплаты или непро-

ды банковских депозитов, их современные комбинации и стоимость для банка. Далее мы анализируем все важнейшие недепозитные источники финансирования банков — федеральные фонды, соглашения о продаже и обратной покупке ценных бумаг, евродолларов и коммерческих бумаг, а также оцениваем их воздействие на доходность и банковские риски. Затем читатель знакомится с одним из новейших источников банковских доходов — забалансовым финансированием, в том числе с секьюритизацией активов, продажей кредитов и резервными аккредитивами. Последний из рассмотренных источников финансирования — это акционерный капитал, являющийся собственностью владельцев банка.

Часть IV связывает части II и III и посвящена анализу управления активами и пассивами. В гл. 15 и 16 описано, как в последние годы изменились взгляды банкиров на управление активами, пассивами и капиталом и повысился интерес к воздействию на обе стороны баланса. Это позволяет поднять эффективность работы банка и усилить его позицию в нише, выбранной им на рынке финансовых услуг. В этих главах содержится подробное рассмотрение основных методов *хеджирования* как способа защиты от нестабильности процентных ставок (включая управление несоответствием уровней процентных ставок по активам и пассивам банка, финансовые фьючерсы и процентные свопы).

Часть V посвящена вопросу, который часто игнорируется либо весьма поверхностно затрагивается в других учебниках по банковскому делу, — каким образом банк может *организовать* свои операции, чтобы добиваться реализации целей, наиболее привлекательных для руководства и акционеров. Рассмотрен ряд проблем организационного характера: выдача чартеров и открытие новых банков, анализ возможностей слияния и приобретения, участие в международных операциях.

В заключительной главе раздела анализируются некоторые новейшие разновидности услуг, которые банки уже предлагают клиентам или начнут предлагать в скором времени. Рассмотрены характеристики таких услуг, а также проблемы, с которыми столкнутся банки при поиске клиентов. В этом разделе мы показываем, что будущее банков в ряде важнейших аспектов отражает наше собственное будущее и мир, в котором мы все живем на исходе XX в., приближаясь к началу нового тысячелетия и тем проблемам, которые ждут нас впереди.

ВЫВОДЫ

В первой главе мы подошли к современному банку как к предприятию, играющему существенную роль в экономике. Мы кратко рассмотрели, какими были банки во времена своего зарождения, как из меняльных контор они превратились в высокодиверсифицированные современные организации, предлагающие широчайший спектр финансовых услуг, типичных для любого финансового института в экономике. К наиболее важным функциям банка следует отнести: кредитную и инвестиционную деятельность (кредитная функция), осуществление платежей по поручению клиентов при покупке ими товаров и услуг (платежная функция), управление финансовыми активами и недвижимостью клиентов (функция управления потоками наличности и трастовая функция), оказание помощи клиентам в инвестировании и мобилизации средств (функция брокера, инвестиционная и сберегательная функции).

В данной главе отмечены основные тенденции, преобразующие банковское дело во всем мире настолько значительно, что многие специалисты называют происходящее *банковской революцией*. Среди наиболее важных из рассмотренных тенденций — рост числа предлагаемых банком услуг; рост операционных расходов банка; обострение конкуренции между национальными и иностранными финансовыми фирмами; дерегулирование банковского дела и финансовых рынков; рост применения автоматизированных систем и электронных средств передачи финансовой информации; концентрация банковского дела с соответствующим уменьшением числа банков; интернационализация финансовых рынков; повышение риска финансового краха банков. Перечисленные тенденции существенно изменили банковское дело, и в ближайшем будущем именно они определяют сохранение интереса к изучению банков как поистине неисчерпаемого института современного общества.

ЗАДАЧИ

- I. Вас только что приняли на работу в качестве специалиста по маркетингу в новый банк "Ферст нэшнл бэнк оф Винсент", который находится в пригороде и вскоре начнет обслуживать местное сообщество численностью 120 тыс. человек. Город Винсент расположен по соседству с крупным мегаполисом с населением свыше 1 млн. человек. Открытие недавно получившего чартер банка состоится примерно через два месяца; президент и совет директоров озабочены тем, сумеет ли новый банк привлечь достаточное число вкладчиков и надежных заемщиков, что обеспечило бы банку прибыльность и его дальнейшее развитие. Вы должны назвать несколько услуг, которые банку следует с самого начала предложить потребителям, чтобы создать необходимую депозитную базу. Вас просят сделать следующее:
 1. Составить перечень всех услуг, которые может предложить банк в соответствии с существующими правилами.
 2. Определить, какого рода информация о местном рынке необходима, чтобы решить, какие именно услуги будут, скорее всего, пользоваться спросом, достаточным для обеспечения прибыльности банка.
 3. Разделить все возможные услуги на две группы: услуги, которые, на ваш взгляд, важны для потребителей и должны быть предложены им со дня открытия банка, и услуги, которые можно предложить потом, по мере развития банка.
 4. Кратко описать характер рекламной кампании, которую вы сочли бы целесообразной для информирования широкой публики о том, чем именно новый банк отличается от других местных поставщиков финансовых услуг.
- II. В последние годы американские банки, наиболее активно оперирующие на денежных рынках, активизировали свою инвестиционную деятельность в мире. Они неоднократно обращались к Конгрессу с просьбой разрешить им расширить спектр инвестиционных услуг на внутренних рынках, в частности позволить выкупать долговые свидетельства корпораций и акции предприятий-клиентов с последующей перепродажей этих ценных бумаг инвесторам на открытом рынке. Являются ли эти намерения желательными для банков с точки зрения наращивания прибыли? С точки зрения степени риска? С точки зрения интересов широкой публики? Если бы вы как руководитель корпорации поместили крупные депозиты в банк, занимающийся подобной деятельностью, не казалось ли бы вам, что средства вашей компании находятся в опасности? Что вам следовало бы предпринять для повышения сохранности этих средств?

III. Многие специалисты по финансовому анализу полагают, что традиционный банк как институт предоставляющий кредиты и принимающий вклады, не имеет будущего. По их мнению, наиболее крупных и надежных клиентов у него переманят небанковские финансовые организации. Кроме того, возможно, что даже небольшие предприятия начнут обращаться за кредитом не к банку, а на открытый рынок и что появятся ограничения на услуги, которые банк может предоставлять клиентам. Согласны ли вы с такой оценкой перспектив традиционного банковского дела? Предложите убедительные аргументы за и против традиционной организации банковского дела.

ЛИТЕРАТУРА

Общий обзор услуг, предлагаемых современными банками, описание их сущности см. в кн.:

1. Baughn, William H., and Charles E. Walker, eds. *The Bankers' Handbook*, 4th. ed. Homewood, Ill.: Business One Irwin, 1990.

По истории банковского дела см. кн.:

2. Homer, Sidney. *A History of Interest Rates*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1963.

Более глубокий анализ роли банков согласно современной теории финансов содержится в работах:

3. Diamond, Douglas. "Financial Intermediation and Delegated Monitoring." *Review of Economic Studies* 51 (1984), pp. 393—414.
4. Dohner, Robert S., and Henry S. Terell. "The Determinants of the Growth of Multinational Banking Organization: 1972—86." *International Finance Discussion Papers* #326, Board of Governors of the Federal Reserve System, June 1988.

Анализ основных тенденций, влияющих на деятельность банков и других финансовых институтов, дается в работах:

5. Rose, Peter S. *Money and Capital Markets: The Financial System in the Economy*. 4th. ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1992. Особенно см. гл. 4, 6 и 30.
6. Wright, Richard W., and Gunter A. Pauli. *The Second Wave: Japan's Global Assault on Financial Services*. New-York: St. Martin's Press, 1987.
7. Beim, David O. "Why Are Banks Dying?" *The Columbia Journal of World Business*, Spring 1992, pp. 4—12.

ПРИЛОЖЕНИЕ. ВОЗМОЖНОСТИ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

В данной главе мы сосредоточили внимание на огромном значении банков для функционирования экономики и на многочисленных услугах, которые они предоставляют широкой публике. Однако банки — это не только поставщики финансовых услуг, они могут также служить средством реализации цели — сделать карьеру. Какие перспективы в этом плане открывает банковское дело? Для ответа на этот вопрос необходимо рассмотреть основные возможности трудоустройства в современных банках.

Кредитный инспектор. Почти все управляющие банками начинали свою карьеру в качестве сотрудников, отвечающих за принятие и анализ заявок от предприятий и частных лиц на получение ими ссуд. Сотрудники кредитного отдела завязывают первые контакты с потенциальными клиентами и помогают им заполнять формуляры с просьбой о кредите, а также налаживают с ними отношения сотрудничества.

Специалист по кредитному анализу. Специалист по кредитному анализу помогает сотруднику кредитного отдела, подготавливая подробную письменную оценку финансового положения каждого претендента на получение кредита и давая руководству банка рекомендации относительно целесообразности предоставления любого конкретного кредита. Специалисту по кредитному анализу и кредитному инспектору необходима профессиональная подготовка по бухгалтерскому учету, анализу финансовой отчетности и финансам предприятий.

Специалисты по разработке планов погашения кредитов. С ростом в последние годы числа обанкротившихся предприятий многие кредиты, выданные предприятиям и частным лицам, превратились в "сомнительные кредиты", и для работы с ними требуются услуги квалифицированных специалистов, способных выявить причины, сделавшие каждый конкретный заем ненадежным, а также найти решения возврата банковской ссуды. Этим делом занимается специалист по разработке планов погашения кредитов, которому необходимы основательная подготовка в области бухгалтерского учета, анализа финансовых отчетов, торгового права и экономики, а также умение грамотно вести переговоры.

Управляющий операционной деятельностью банка. Управляющий операционным отделением банка отвечает за обработку чеков и клиринг других денежных документов по поручению клиентов банка. В его ведении — поддержание в должном состоянии и совершенствование компьютерного оборудования и сети передачи данных, работа кассовых автоматов, разрешение затруднений, возникающих у клиентов с чековыми счетами и другими услугами банка, системы безопасности, обеспечивающие сохранность собственности банка, работа отдела кадров. Этому специалисту необходимы глубокая подготовка в области управления предприятиями и финансового менеджмента; знание компьютерной техники и управленческих информационных систем; он также должен уметь взаимодействовать с большими группами людей.

Управляющий отделением. Когда банк располагает разветвленной системой отделений, многие функции такой системы контролируются управляющими отделениями. Управляющий, который возглавляет отделение, старается увеличить число депозитных счетов, для чего устанавливает контакты с местными предприятиями и частными лицами. Он также утверждает заявки на получение займов и разбирает жалобы клиентов. Управляющий отделением должен знать, как стимулировать своих работников и в наиболее выгодном свете представлять свой банк в глазах местного сообщества.

Специалист по системному анализу. Высококвалифицированные специалисты по компьютерному системному анализу работают вместе с рядовыми и руководящими сотрудниками во всех отделах банка, переводя их производственные и информационные потребности на язык программирования. Эти специалисты поддерживают жизненно важную связь между банкирами и программистами, тем самым превращая компьютер для руководства банка в эффективное средство решения возникающих проблем. Специалисту по системному анализу необходима глубокая подготовка в области программирования и математики, а также по всем курсам, связанным с решением деловых проблем.

Специалисты по аудиту и контролю. Задача аудиторов и бухгалтеров — держать под непрерывным контролем входящий поток поступлений и исходящий поток расходов, отслеживать изменения финансового положения банка. Это лишь часть функциональных обязанностей данных специалистов в банке, поскольку они помогают охранять банк от убытков, которые могут быть понесены из-за неоправданных трат, а также преступной деятельности. Необходима основательная подготовка по аудиту и бухгалтерскому учету.

Специалисты по финансовому анализу. Высококвалифицированные специалисты в области анализа финансов часто работают в отделах аудита и планирования. Это "специалисты по числам", занимающиеся анализом эффективности работы банка и

его сотрудников. Они определяют сферы деятельности, требующие совершенствования, и выявляют наиболее эффективные направления деятельности банка.

Специалисты трастового отдела. Указанные специалисты предоставляют клиентам банка широкий спектр услуг. Они помогают компаниям управлять программами пенсионного обеспечения их сотрудников, выпускать ценные бумаги, поддерживать на должном уровне показатели эффективности и инвестировать свободные средства. Клиенты получают также помощь в управлении их собственностью и накоплении средств на старость. Специалисты, работающие в трастовом отделе, обычно обладают широкими познаниями в области торгового права и законодательства о собственности, экспертной оценки недвижимости, стратегии инвестирования в ценные бумаги, анализа финансовых отчетов и маркетинга.

Специалисты по услугам банка для частных лиц. Эти специалисты отвечают за оказание помощи частным лицам в ознакомлении с банковскими услугами и их использованием. Зачастую данная деятельность сопряжена с принятием заявок на получение займа, маркетингом депозитов клиентов и выбором для конкретных частных лиц именно тех услуг, которые в наибольшей мере соответствуют их потребностям. Здесь требуются особое умение устанавливать хорошие отношения с людьми и глубокие знания спектра услуг, которые предлагаются банком.

Кассиры. Кассир — это сотрудник банка, которого видит и с которым общается практически каждый клиент; он занимает определенное место в помещении банка или у окна кассы по банковскому обслуживанию клиентов в автомобиле. В его функции входит принимать вклады, выдавать наличность и сообщать необходимую клиенту информацию. Кассир обязан сортировать и вводить в соответствующие файлы квитанции о приеме вкладов и выдаче денег, проверять подлинность подписи клиентов, контролировать остаток на счетах и, по крайней мере, раз в день определять остаток своей кассы (собственную кассовую позицию). В силу своей посреднической роли в отношениях с клиентами кассир должен быть аккуратным, обходительным с клиентами, иметь информацию о других отделах банка и предоставляемых ими услугах.

Специалисты по анализу ценных бумаг и торговле ими. Эти специалисты обычно работают в облигационном и трастовом отделах. Все банки остро нуждаются в квалифицированных специалистах, умеющих оценивать ценные бумаги, выпускаемые предприятиями и государством, перспективы их покупки банком, а также оценивать состояние рынка. Курсы по экономике, деньгам и банковскому делу, по инвестиционному анализу больше подходят для людей, собирающихся стать специалистами по анализу ценных бумаг или торговле ими.

Специалисты по долгосрочному планированию и приобретению предприятий. Чтобы выжить и удерживать позиции в конкурентной борьбе, банки должны заниматься долгосрочным планированием. Плановики обычно разрабатывают несколько вариантов проектировок бюджета банка и прогнозов относительно будущего финансового положения банка. Для карьеры в данной области прежде всего необходимы курсы по экономике, деньгам и банковскому делу, бухгалтерскому учету и финансам предприятий.

Специалист по маркетингу. В условиях обострившейся конкуренции банки остро нуждаются в разработке новых и более активной продаже существующих услуг; эти задачи обычно решаются маркетинговым отделом банка. Для осуществления этой важной функции требуются понимание проблем, сопряженных с оказанием банковских услуг, а также знакомство с методами рекламы услуг и учета издержек. Особенно полезными здесь следует считать курсы по экономике, маркетингу услуг, статистике и управлению предприятиями.

Управляющий людскими ресурсами. Эффективность обслуживания клиентов и владельцев банка (акционеров) в значительной степени зависит от таланта, подготовки и преданности своему делу руководителей и рядовых сотрудников банка. В задачи управляющего людскими ресурсами входят поиск и наем квалифицированных работников, обучение их тем функциям, которые нужны банку. Почти все ведущие банки

располагают программами интенсивной подготовки менеджеров, рассчитанными на срок от 6 до 18 месяцев, и занимается этим обычно отдел кадров. Управляющий людскими ресурсами контролирует эффективность работы сотрудников, указывает им возможные пути ее повышения, а также советует, как добиться продвижения по службе.

Специалисты по международным финансам и бизнесу. Рынок банковских услуг становится глобальным. Предприятия-клиенты часто нуждаются в займах, кредитных гарантиях, помощи в выпуске новых акций и анализе состояния внешних рынков. Людям, интересующимся этой привлекательной сферой деятельности, необходима подготовка по финансам предприятий, маркетингу, бухгалтерскому учету и международной торговле.

Специалисты по торговле иностранной валютой. Несколько крупнейших банков покупают и продают иностранную валюту для собственных нужд и по поручению своих клиентов, которые путешествуют за границей или занимаются внешней торговлей. Специалисты банка по торговле иностранной валютой находят рынки с наиболее привлекательными обменными курсами и пытаются обеспечить банку прибыль от операций по купле-продаже иностранной валюты. Они должны обладать умением договариваться с другими торговцами валютой и клиентами банка. Зачастую им приходится много разбегаться по свету и принимать решения в кратчайшие сроки.

Специалисты по банковским инвестициям. Банки все чаще оказывают помощь предприятиям-клиентам в выпуске облигаций, краткосрочных ценных бумаг и акций для мобилизации капитала; эти клиенты часто нуждаются в консультациях относительно состояния финансовых рынков, слияния и приобретения других предприятий. В динамичной и быстро развивающейся сфере банковских инвестиций наиболее высок уровень оплаты и наиболее сложны проблемы, связанные с финансовыми рынками. Специалисты по банковским инвестициям должны обладать глубокими знаниями в области бухгалтерского учета, экономики, стратегического планирования, инвестиционной деятельности и международных финансов.

Ревизоры и специалисты по банковскому надзору. Поскольку банки относятся к весьма жестко регулируемым предприятиям, существует постоянная потребность в специалистах по анализу финансового положения и операционной деятельности банка, а также в людях, способных разрабатывать правила внутреннего распорядка для банка и добиваться их исполнения. Органы банковского надзора, например Федеральная корпорация страхования депозитов, время от времени подыскивают для себя ревизоров, направляя своих представителей в студенческие городки или анализируя телефонные запросы и письма с просьбой о принятии на работу. Ревизоры и специалисты по банковскому надзору должны обладать знаниями по бухгалтерскому учету, управлению предприятиями, экономике, банковскому праву и правилам функционирования банков.

Итак, в банковском деле существует множество возможностей сделать карьеру для тех, кто получил необходимые образование и подготовку. Более того, после недавних изменений в структуре предлагаемых услуг, технологии и правилах работы банков банковское дело может рассматриваться как очень привлекательная сфера приложения талантов. Однако найти работу в отрасли сегодня непросто, поскольку в процессе концентрации сотни мелких банков поглощаются более крупными и сокращается число рабочих мест. Тем не менее если карьера в банке привлекает вас, ничто не сможет воспрепятствовать дальнейшему изучению отрасли — ее истории, оказываемых ею услуг, существующих в ней проблем. Важно также побывать в самом банке и подробно ознакомиться с особенностями работы в нем. Только тогда вы сможете быть уверены в том, что банковское дело действительно открывает для вас широкие возможности профессионального роста.

Глава 2

Организация банковской деятельности и организационная структура банков

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Анализ форм организации банковской деятельности и их влияния на поведение банков и спектр услуг, предлагаемых клиентуре.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотрение достоинств и недостатков разных способов организации работы банка и оценка влияния выбранной руководством конкретной формы организации банковской деятельности на величину прибыли, уровень риска и эффективность операций.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Организационные формы
Совет директоров
Акционеры
Самостоятельные банки
Банковские отделения
Банковская холдинговая компания
Филиальные банки

Корреспондентские отношения
Банки банков
Сети банковского обслуживания
Совместное предприятие
Межштатная банковская деятельность
Торговые ассоциации
Мультибанковские холдинговые компании

В гл. 1 мы рассмотрели многочисленные функции и услуги, предоставляемые современным банком. Банки были представлены в качестве поставщиков кредитных средств, посредников в осуществлении платежей, хранилищ для

сбережений населения, управляющих денежной наличностью предприятий и частных лиц, попечителей, распоряжающихся собственностью граждан, страхователей, а в некоторых случаях и брокеров, покупающих и продающих ценные бумаги и другие активы по поручению своих клиентов. С годами банки разработали ряд организационных форм, каждая из которых приспособлена для осуществления тех функций и оказания таких услуг, в которых нуждаются потребители.

В самом деле, организационная форма банка обусловлена его функциями, ибо с точки зрения организационной структуры банки обычно построены таким образом, чтобы с максимальной эффективностью выполнять стоящие перед ними задачи. Более крупный банк, как правило, осуществляет больше функций и предлагает более широкий спектр услуг. Поэтому размеры банка также являются важным фактором, определяющим его организационную структуру. Однако размеры и функции — не единственные детерминанты организационной структуры банка и эффективности его работы. Государственное регулирование деятельности банков также имеет огромное значение для формирования потребностей и разнообразия вариантов структурного построения банков в мире.

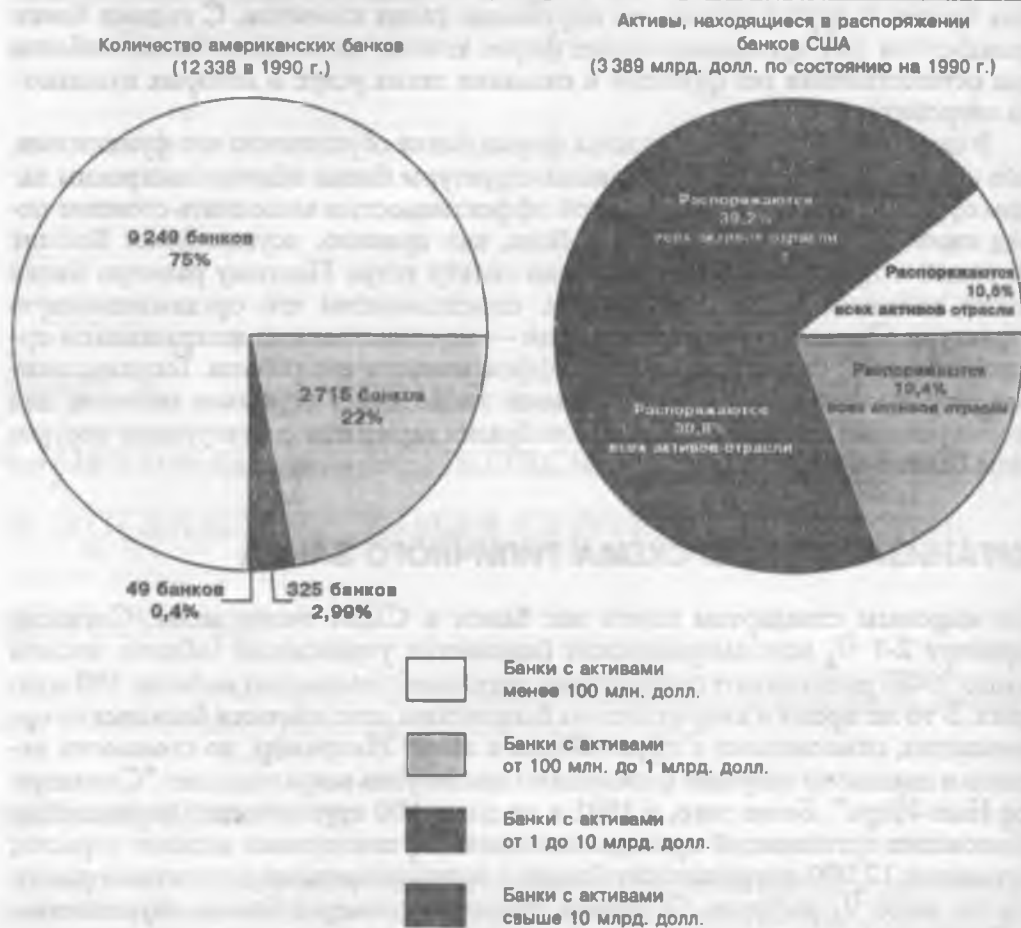
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СХЕМА ТИПИЧНОГО БАНКА

По мировым стандартам почти все банки в США очень малы. Согласно примеру 2-1 $\frac{3}{4}$ всех американских банковских учреждений (общим числом около 9000) располагают суммарными активами стоимостью не более 100 млн. долл. В то же время в американском банковском деле имеются банковские организации, относящиеся к крупнейшим в мире. Например, по стоимости активов в двадцатку ведущих финансовых институтов мира попадает "Ситикорп оф Нью-Йорк". Более того, в 1991 г. на долю 100 крупнейших американских банковских организаций приходилось около $\frac{3}{5}$ совокупных активов отрасли; остальные 12 000 американских банков с застрахованными депозитами располагали всего $\frac{2}{5}$ ресурсов. Огромная разница в размерах банков обуславливает и существенные различия между их организационными структурами, типами и видами услуг, предлагаемых ими на рынке.

Различия организационных структур крупного и мелкого банков

Влияние размеров банка на его организационную структуру нагляднее всего проявляется при сопоставлении типичных организационных структур крупного и мелкого банков. Первым примером нам послужит организационная схема, представленная руководством небольшого, находящегося на Среднем Западе провинциального банка с активами около 50 млн. долл. (пример 2-2). Подобно сотням банков, обслуживающих небольшие и средние по размерам хозяйственные структуры, этот банк более всего озабочен привлечением небольших депозитов от частных лиц и занимается преимущественно предоставлением потребительского кредита и займов мелким предприятиям. Такие банки, всецело ориентированные на операции с частными лицами, часто называют *розничными банками* в противовес *оптовым кредитно-финансовым институтам* (типа "Морган гэренти энд бэнкерс траст оф Нью-Йорк"), кото-

ПРИМЕР 2-1. Структура банковского сектора США в зависимости от размера активов (совокупные активы всех застрахованных в США американских банков по состоянию на 31 декабря 1990 г.)

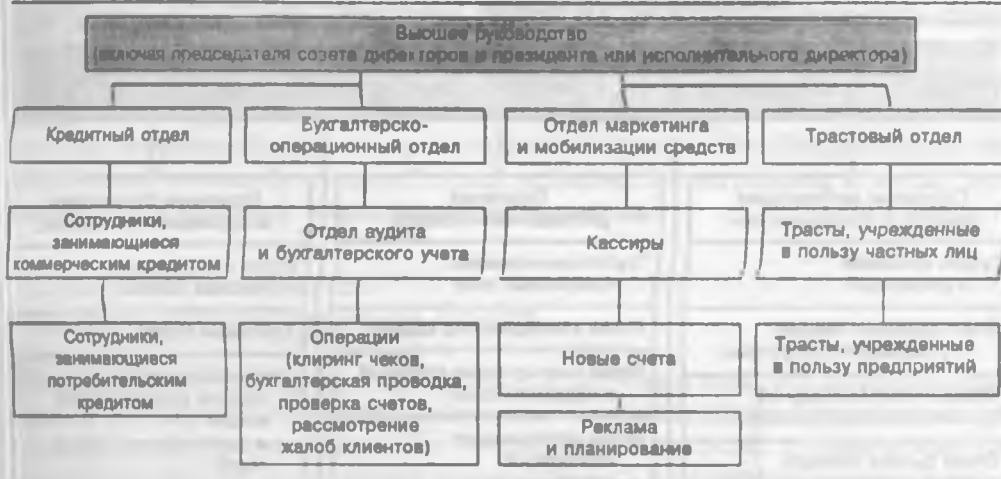


ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

рые заняты преимущественно обслуживанием коммерческих предприятий и предоставлением крупных займов корпорациям.

Сервисные операции небольшого банка обычно контролируются кассиром и аудитором, работающими в бухгалтерском отделе, а также вице-президентом, отвечающим за работу кредитного, депозитного, маркетингового и трастового отделов банка. Эти работники подотчетны старшему руководству фирмы в лице председателя совета директоров, президента (который обычно руководит ежедневной работой банка) и старшим вице-президентам, отвечающим за долгосрочное планирование и оказание помощи руководителям различных отделов в решении наиболее острых проблем. Высшее руководство, в свою очередь, периодически (по крайней мере, раз в месяц) отчитывается перед советом директоров — комитетом, выбранным акционерами (владельцами) для разработки политики банка и наблюдения за эффективностью его работы.

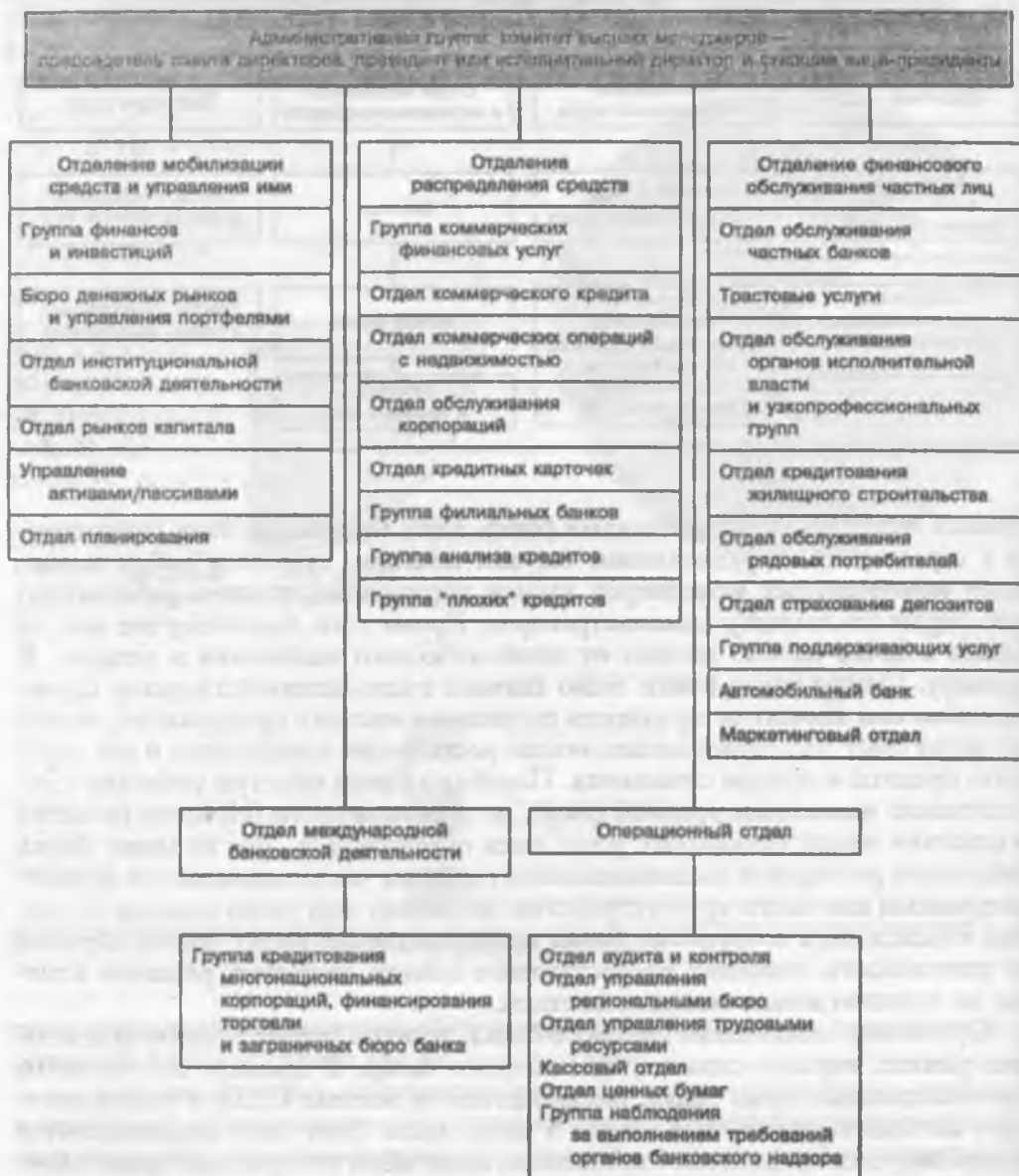
Организационная схема, представленная в примере 2-2, проста. Зачастую имеют место тесные контакты между руководителями высшего и среднего

ПРИМЕР 2-2. Организационная схема банка, обслуживающего небольшое сообщество

уровней и рядовыми сотрудниками банка. Если небольшой банк сталкивается с серьезными затруднениями, он, как правило, старается найти новых, более компетентных менеджеров взамен неудовлетворительно работающих или старых по возрасту администраторов. Кроме того, благополучие мелких банков обычно сильно зависит от экономического положения в регионе. К примеру, многие такие банки тесно связаны с сельскохозяйственным производством или зависят от прочности положения местных предприятий, поэтому, когда сбыт последних падает, темпы роста банка замедляются и его депозиты, кредиты и доходы снижаются. Подобные банки зачастую работают с относительно невысоким уровнем риска, но и возможности быстрого развития и освоения новых банковских услуг здесь ограничены. Тем не менее банки небольших размеров и расположенные в глубинке часто оказываются привлекательными как место трудоустройства, поскольку они тесно связаны со своими клиентами, а сотрудники банка непосредственно видят, каким образом их деятельность, особенно предоставление займов, оказывает реальное влияние на качество жизни местных жителей.

Организационная схема крупного банка, активно оперирующего на денежных рынках, гораздо сложнее, чем мелкого банка. В примере 2-3 показана организационная схема банка, находящегося на востоке США и располагающего активами стоимостью свыше 5 млрд. долл. Этот банк принадлежит и контролируется холдинговой компанией, акционеры которой выбирают совет директоров для наблюдения за работой банка и небанковских кредитно-финансовых организаций, связанных с той же самой холдинговой компанией. Некоторые члены совета директоров холдинговой компании входят и в совет директоров банка. Основная для таких организаций проблема — *норма управляемости*: высшее руководство обычно хорошо осведомлено о деятельности своего банка, но значительно хуже информировано о состоянии дел в филиалах. Более того, поскольку сам банк предлагает широкий перечень услуг как на национальном, так и на международном рынке, серьезные проблемы могут не всплывать на поверхность неделями и даже месяцами. В последние годы ряд крупнейших банков склонился в пользу концепции центров получения

ПРИМЕР 2-3. Организационная схема крупного банка, активно оперирующего на денежных рынках и обслуживающего интересы международного бизнеса



прибыли, согласно которой каждый ведущий отдел стремится максимизировать свой вклад в рентабельность банка и тщательно контролирует показатели эффективности собственной работы.

Крупнейшие банки обладают некоторыми преимуществами над мелкими и средними. Они обслуживают многочисленные и разные рынки, предлагая клиентам многообразные услуги, поэтому их деятельность более диверсифицирована как географически, так и в отношении набора предоставляемых услуг, что понижает общий уровень риска в условиях нестабильной экономики.

Подобные кредитно-финансовые институты редко зависят от благополучия какой-либо одной отрасли или даже какой-либо одной страны. Такие банки, как "Ситикорп" и "Чейз Манхэттен", могут получать свыше половины своих чистых доходов за пределами США. Они обладают еще одним преимуществом — способностью мобилизовать финансовый капитал при относительно невысоких издержках. К развитию банковской деятельности за пределами своего штата крупные банки, как правило, готовы лучше, ибо обладают более высокой способностью брать на себя риск освоения новых рынков и имеют лучший доступ к капиталу и способным менеджерам.

Современные тенденции в организационной структуре банков

Проявившаяся в последние годы тенденция состоит в том, что почти все банковские учреждения становятся со временем *более сложными* организациями. Одновременно с ростом банк обычно расширяет перечень предлагаемых услуг и предоставляет новые схемы кредитования. Параллельно с этим процессом появляются новые отделы и отделения, помогающие руководству более эффективно распределять и контролировать ресурсы банка.

Еще один значимый и влияющий на сегодняшние банковские учреждения фактор состоит в том, что *с изменением технологических и экономических параметров рынка изменяется и структура кадровых потребностей банков, которая необходима им для эффективного и прибыльного функционирования*. С распространением в мире принципов дерегулирования и ростом вследствие этого числа конкурентов на основных рынках, обслуживаемых банками, все чаще встречаются банковские фирмы с *сугубо рыночной ориентацией*, т.е. более чужие к изменению спроса потребителей на финансовые услуги и более подготовленные к конкурентной борьбе с другими банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями. Эта тенденция заставляет управляющих банками уделять больше внимания маркетингу услуг и реакции своих акционеров.

Для такой новой деятельности банкам нужны менеджеры и сотрудники, способные уделять больше времени изучению потребностей клиентов, разработке новых и модернизации старых услуг в соответствии с меняющимся спросом. Поскольку в последние годы технология оказания финансовых услуг все более смещается в направлении компьютеризованных систем и автоматизации ручных операций, постольку банки нуждаются во все большем числе специалистов с компьютерной подготовкой, хорошо знающих электронное оборудование, на котором они работают. В то же время автоматизация бухгалтерского учета позволила менеджерам сократить затраты времени на рутинные операции и тем самым уделять больше внимания планированию новых услуг и новых способов их предоставления.

Контрольные вопросы

- 2-1. Опишите типичную организационную схему мелкого и крупного банков. Чем занимаются основные отделения банка и его административно-управленческие подразделения?
 - 2-2. Какие тенденции повлияли на изменение организационной структуры банков, наблюдающееся сегодня?
-

ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Независимо от набора финансовых услуг, предлагаемых банковской организацией, требуется один или несколько *офисов*, т.е. помещений, в которых персонал и оборудование банка взаимодействуют с клиентами в процессе предоставления услуг. Эти офисы могут находиться под контролем одной или нескольких банковских корпораций, связанных друг с другом посредством акционерного участия.

Получение чартера на открытие нового банка

Однако прежде чем начать предлагать услуги, необходимо получить *банковский чартер*, или документ, содержащий согласие органов власти на создание новой корпорации. Где же банк может получить чартер, открывающий возможность заниматься банковским делом? В США — в одном из двух мест, куда необходимо представить формальную заявку. Таковыми являются: а) банковская комиссия штата, в котором банк намерен обосноваться, если речь идет о *банке штата*, и б) Администратор национальных банков (Контролер денежного обращения), который наделен полномочиями выдавать сертификаты ассоциирования, когда речь идет о *национальном банке*. (В гл. 17 более подробно рассмотрен процесс получения банковских чартеров.)

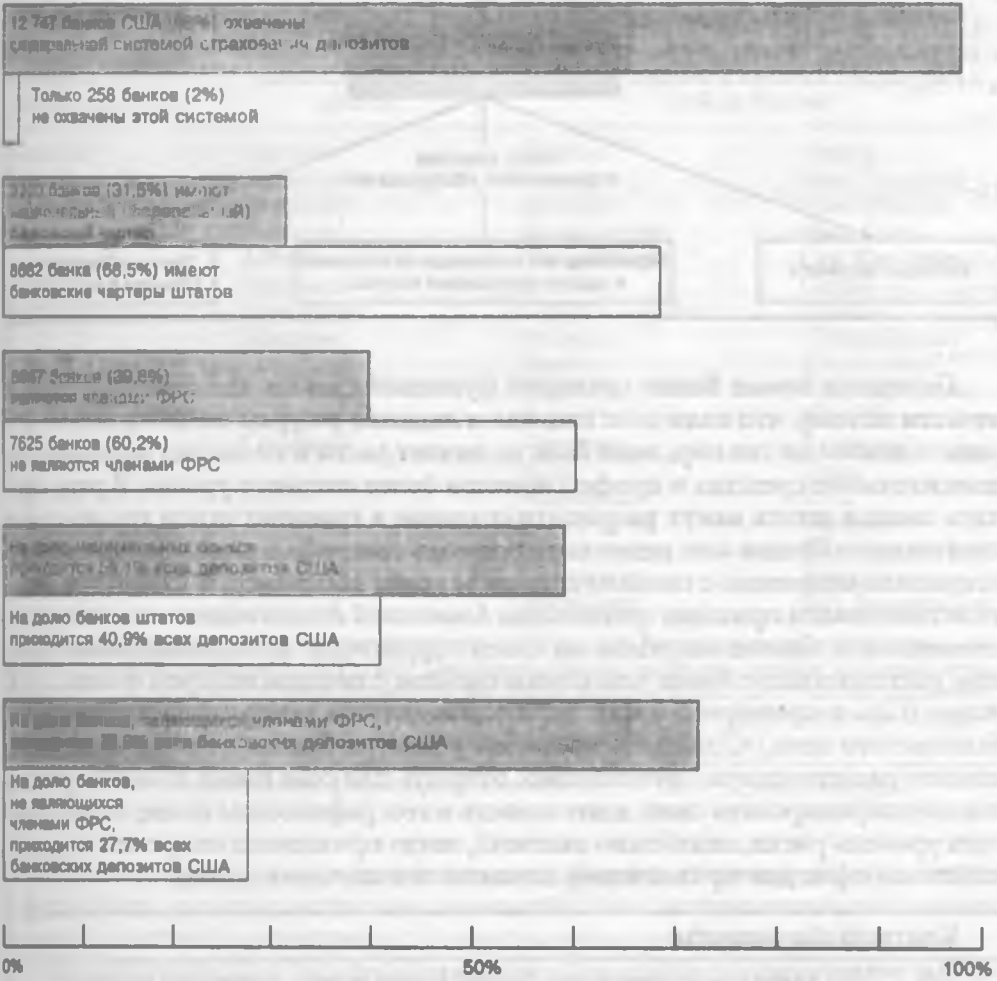
Если национальный банк получил чартер, он обязан вступить в ФРС и стать обладателем сертификата, разрешающего страховать депозиты и выдаваемого Федеральной корпорацией страхования депозитов. В то же время банки штата не обязаны вступать в ФРС и добиваться получения такого сертификата, хотя почти все такие банки стремятся обеспечить страхование депозитов для завоевания доверия у широкой публики. На деле же многие штаты требуют представления сертификата о страховании депозитов до выдачи банковского чартера. Но даже с учетом всех этих обстоятельств большая часть американских банков не имеет членства в ФРС, что объясняется жесткими правилами последней. В примере 2-4 представлена классификация американских банков по основным типам и отражено их относительное значение для банковской системы США.

Получение федерального банковского чартера или чартера штата — это только начало. Создатели банка должны еще подобрать его руководство и совместно принять решение по таким вопросам, как число офисов, их материальное оснащение и организационная структура корпорации. Принятые решения должны соответствовать требованиям законодательства и органов банковского надзора, а также потребностям рынка, обслуживаемого банком. Далее мы увидим, что многие банки мира тяготеют к созданию более крупных организаций с многочисленными отделениями или автоматизированными системами обслуживания, учреждению холдинговых компаний, экспансии за пределы штата и национальных границ в поисках лучших возможностей для извлечения прибыли.

Организация банковской деятельности на основе самостоятельных банков

Самостоятельные банки — одни из старейших в банковском деле — предлагают все свои услуги из *одного офиса*, хотя некоторые услуги (например, при-

ПРИМЕР 2-4. Классификация американских банков по виду чартера (федеральный или штатный), членству в ФРС и страхованию депозитов под эгидой федерального правительства (по состоянию на 31 декабря 1990 г.)

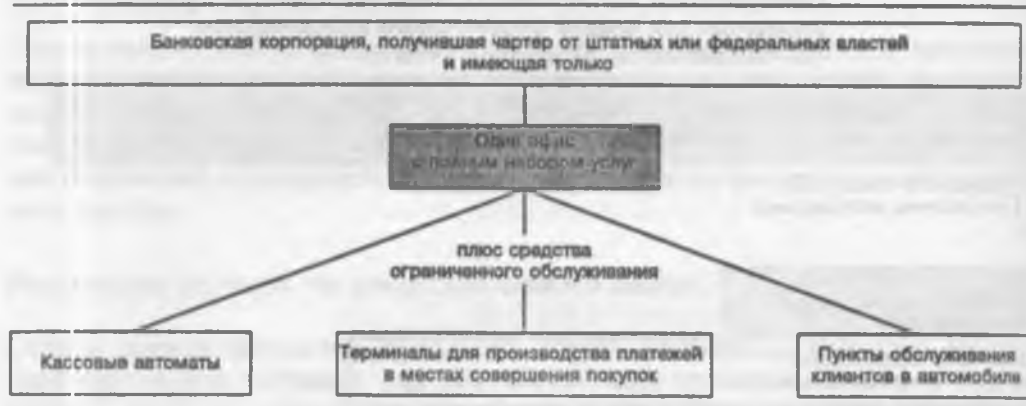


ПРИМЕЧАНИЕ. Данные по застрахованным и незастрахованным банкам приведены на 31 декабря 1989 г., по депозитам — на 30 июня 1990 г.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

нятие вкладов или обналичивание чеков) могут предоставляться посредством ограниченного обслуживания, например через пункты обслуживания клиентов в автомобиле, кассовые автоматы, терминалы для осуществления платежей в розничных магазинах, которые подключены к компьютерной системе банка (пример 2-5). Подобные организации типичны для современного банковского дела США. Самостоятельные банки составляют около половины из примерно 12 000 банков США.

Одна из причин большого числа самостоятельных банков — высокие темпы создания новых банковских учреждений. Так, в 1976—1991 гг. банковский чартер получили свыше 4000 банков, т.е. примерно 250 банков в год.

ПРИМЕР 2-5. Организация банковской деятельности на основе самостоятельных банков

Почти все новые банки начинают функционировать как самостоятельные отчасти потому, что наличные капитал и людские ресурсы остаются весьма ограниченными до тех пор, пока банк не начнет расти и не сможет привлечь дополнительные средства и профессионалов более высокого уровня. В ряде случаев законы штата могут разрешать создание в границах штата только самостоятельных банков или резко ограничивать географию мест, где банк вправе открывать отделения с полным спектром услуг. Например, в 1991 г. три штата исповедовали принцип *организации банковской деятельности на основе самостоятельных банков*, запрещая на своей территории функционирование банков, располагающих более чем одним офисом с полным набором финансовых услуг. (См. в примере 2-6 классификацию штатов по признаку организации банковского дела.) Однако со временем у многих банков появляется желание создать разветвленную организацию, открыть для себя новые сегменты рынка и диверсифицировать свою деятельность в географическом плане, чтобы снизить уровень риска, неизбежно высокий, когда приходится опираться на единственный офис для привлечения клиентов и получения дохода.

Контрольные вопросы

- 2-3. Что такое самостоятельные банки? Какие штаты запрещают банкам создавать свои филиалы?
- 2-4. Какими преимуществами может обладать такой банк перед банками других типов? Каковы его сравнительные недостатки?

Организация банковской деятельности на основе отделений

Если позволяют закон и правила банковского надзора, банк может организовать свою деятельность на основе банковских отделений. Это целесообразно, когда он обслуживает быстро развивающийся регион и находится перед выбором — последовать на новые места за своими клиентами, будь это частные лица или предприятия, или потерять клиентов, уступив их конкурентам, расположенным географически более удачно. При такой организации полный набор услуг предоставляется из разных мест — как из головного банка, так и из одного или нескольких его отделений. В этом случае можно также предлагать

ПРИМЕР 2-6. Законы штатов по организации банковской деятельности на основе отделений по состоянию на 1991 г.

Организация деятельности на основе самостоятельных банков (запрещены отделения с полным набором услуг)	Организация деятельности на основе отделений с ограничениями (отделения с полным спектром услуг разрешены лишь в определенных районах)	Организация деятельности на основе отделений без ограничений (практически нет ограничений на создание отделений с полным набором услуг в пределах штата)	
Колорадо* Сев. Дакота* Вайоминг	Арканзас* Джорджия Иллинойс Индиана* Айова Кентукки Миннесота Миссури Монтана Небраска* Нью-Мексико Оклахома*	Алабама Аляска Аризона Калифорния Коннектикут Делавэр Округ Колумбия Флорида Гавайи Айдахо Канзас Луизиана Мэн Мэриленд Массачусетс Мичиган Миссисипи Висконсин	Невада Нью-Гемпшир Нью-Джерси Нью-Йорк Сев. Каролина Огайо Орегон Пенсильвания Род-Айленд Юж. Каролина Юж. Дакота Теннесси Техас Юта Вермонт Вирджиния Вашингтон Зап. Вирджиния

* Арканзас планирует разрешить создание отделений в 1999 г. Шт. Колорадо намерен допустить создание некоторых отделений в 1993 г. Шт. Сев. Дакота недавно разрешил создание отделений путем свлякой в границах штата; так же поступили шт. Оклахома, Индиана и Небраска. Законы о создании филиалов своих отделений в последние годы меняются так быстро, что любой перечень, скорее всего, устаревает через год-два.

ИСТОЧНИКИ: Федеральная корпорация страхования депозитов и Совет управляющих ФРС.

ограниченный набор услуг с помощью сети пунктов обслуживания клиентов в автомобиле, кассовых автоматов, мини-отделений и терминалов для осуществления платежей в универмагах и торговых центрах (пример 2-7).

Высшее руководство банковской организации с отделениями обычно размещается в головном офисе в стране базирования. Отделение с полным спектром услуг имеет свою команду управляющих, но с ограниченными полномочиями в принятии решений по выдаче клиентам кредитов и по другим аспектам каждодневных операций. К примеру, управляющий отделением может иметь право разрешать выдачу клиентам кредитов в размере не более 25 тыс. долл. В то же время запросы на получение более крупных займов он должен направлять в головной офис, где принимаются окончательные решения. Таким образом, некоторые услуги и функции в банках с отделениями остаются высокоцентрализованными, в то время как другие спущены на уровень отделений.

Законы о создании отделений

Почти все имеющие отделения банки США малы в сравнении с другими банками мира. Например, в 1990 г. в США насчитывалось около 7000 банков-

ПРИМЕР 2-7. Организация банковской деятельности на основе отделений

ских организаций с отделениями. В общей сложности было примерно 50 000 отделений, т.е. в среднем по 7 отделений на банк. Напротив, в Англии и Западной Европе почти все банки имеют десятки, если не сотни, отделенческих офисов, предлагающих полный набор услуг. Такое разительное несходство структур организации банковской деятельности связано с различным отношением общественности и политических кругов к банкам с отделениями. С первых дней существования мощных банков с развитой сетью отделений возникли опасения, что они сведут конкуренцию на нет и заставят потребителей платить непомерно высокую цену за их услуги.

Как следствие почти все штаты приняли законы, ограничивающие возможность создания отделений определенными районами, например городом или округом, в котором находится головной офис банка. К сожалению, эти антиотделенческие меры могут вести к тому, что некоторые банки, не испытывая страха перед вторжением на их рынок банковских организаций, построенных на основе отделений, начинают действовать как монополисты: поднимают цены и ограничивают набор оказываемых услуг. Однако в последние годы банки стали активно создавать отделения почти на всей территории США. Согласно примеру 2-6 к 1991 г. 47 штатов и округ Колумбия разрешили в той или иной форме создание на своей территории банковских отделений.

Насколько же хорошо работают банки с отделениями? Рентабельнее ли они, чем одноофисные банки? Почему в последние годы наблюдается такой интерес к созданию отделений? Ответы на эти вопросы содержатся в последующих разделах.

Причины роста числа отделений. Причины недавнего всплеска интереса к созданию отделений разнообразны. Одна из них — миграция населения из городов в пригороды в последние десятилетия, принудившая многие расположенные в городских деловых центрах банки последовать за своими клиентами, ибо в противном случае им угрожала бы потеря депозитной базы. Вновь созданные отделения и установленные кассовые автоматы пронизали пригороды, словно спицы колеса, ступицей которого оставался крупный банк, опери-

рующийся на денежных рынках и по-прежнему находящийся в деловом центре города. Участвовавшие случаи краха банков также стимулировали создание отделений, поскольку более крупным и обладавшим финансовым здоровьем банкам было разрешено захватывать слабые и превращать их в свои отделения. В том же направлении развивался и бизнес — кредитные потребности быстрорастущих корпораций не могли быть удовлетворены без более крупных и диверсифицированных банков, которые имели возможность мобилизовать депозиты множества мелких рынков и сформировать из этих средств крупные займы.

Однако в самое последнее время рост числа новых отделений с полным набором услуг резко замедлился. В некоторых регионах, особенно на восточном и западном побережьях США, больше таких отделений закрылось, нежели открылось. Одна из очевидных причин — бурный рост стоимости земли и конторских зданий в таких центрах, как Нью-Йорк и Лос-Анджелес. Кроме того, мини-отделения и кассовые автоматы вытеснили многие рутинные банковские операции, а продажная цена этих вспомогательных средств с совершенствованием технологии значительно снизилась. К началу 90-х гг. в стране работало свыше 70 000 кассовых автоматов. Тысячи их начали функционировать в Японии и Европе.

Преимущества и недостатки организации банковской деятельности на основе отделений. Следует или не следует разрешать банкам создавать отделения и на каких территориях — один из вопросов, вызывавших наиболее жаркие споры в истории банковского дела. Противники отделений опасаются, что их создание приведет к вытеснению мелких конкурентов (оставив потребителей лицом к лицу с немногочисленными поставщиками банковских услуг), повышению платы за услуги и утечке и без того небольших капиталов из провинции в крупные города, вследствие чего замедлится экономическое развитие на местах.

Сторонники создания отделений утверждают, что этот процесс обусловит рост эффективности операций, сделает услуги более доступными и удобными для потребителя, поскольку банки с отделениями достаточно мощны, чтобы обеспечить полный спектр услуг в каждом отделенческом офисе. Кроме того, они стимулируют экономический рост, так как мощный банк способен предоставлять больше кредитов и займов. Они утверждают также, что создание отделений влечет за собой снижение числа случаев краха банков, поскольку банк с отделениями меньше зависит от уровня активности в какой-либо одной отрасли или на каком-либо одном местном рынке.

Что же показывают последние исследования по поводу этих доводов в пользу и против банковской деятельности на основе отделений? В штатах, разрешающих создание отделений, и в районах, где они созданы, банковских фирм значительно меньше, чем в штатах, придерживающихся принципа организации банковской деятельности на основе бесфилиальных банков. Однако это не обязательно означает ослабление конкуренции. По сути дела, на местных рынках, как правило, теперь больше банковских офисов на человека там, где разрешены отделения, что потенциально снижает средние расходы потребителя в расчете на банковскую операцию.

Нет достоверных данных, которые показывали бы, что банки с отделениями или самостоятельные банки взимают более высокую плату за свои услуги. Однако когда крупная банковская организация с отделениями поглощает пу-

тем слияния мелкий банк, процентные ставки по кредитам и депозитам, а также плата за услуги, назначавшиеся местным банком до поглощения, обычно повышаются в соответствии с потребностями более крупного банка [25, 13, 1]. Практически во всех исследованиях не обнаружено существенной разницы между банками с отделениями и самостоятельными банками по признаку процентной ставки по займам и депозитам, хотя есть примеры того, что банки с отделениями устанавливают более высокую плату за операции с чековыми книжками. Однако это может просто отражать тенденцию более грамотного отношения крупных банков к своим издержкам и нежелания недооценивать свои услуги.

Аргумент о дискриминации местных заемщиков со стороны банков с отделениями и утечке средств из местных сообществ, которая ограничивает возможности их развития, трудно оценить объективно. Вообще говоря, экономика с рыночной ориентацией работает лучше, когда ограниченные и пригодные для выдачи кредитов средства перетекают в те сферы, где ожидаемая рентабельность их использования является наивысшей при данном уровне риска. Банковская система, которая инкассирует и направляет капитал в те регионы и финансирует те проекты, которые обещают получение наивысшей прибыли, по-видимому, обеспечивает наилучшее использование разрозненных ресурсов общества. Если банки с отделениями ускоряют этот процесс рыночного перераспределения средств, то они выполняют полезную миссию. Более того, в недавнем исследовании Констанс Данхем [19] установила, что крупные региональные банки, оперирующие на денежных рынках, как правило, оказываются нетто-импортерами средств на своих территориях [см. также 11].

Банки с отделениями обычно предлагают более обширный набор услуг, чем самостоятельные банки, хотя отчасти этот чистый выигрыш от оказываемых услуг обусловлен скорее размерами банка, нежели формой организации банковской деятельности. В то же время отсутствуют окончательные свидетельства и о более высокой операционной эффективности банков с отделениями по сравнению с обычными банками. По существу, последние исследования показывают, что, напротив, для самостоятельных банков, как правило, характерны менее высокие операционные издержки по сравнению с банками сопоставимых размеров, имеющими отделения. Создание новых отделений, похоже, оказывается дорогим способом развития. Некоторые эксперты полагают, что этот вывод в будущем, по мере проникновения в банковское дело автоматизации и компьютерной технологии, придется пересмотреть. Такое направление развития как будто благоприятствует банкам с более значительными ресурсами и техническим опытом¹. Банки, построенные на основе отделений, реже терпят крах, чем банки без отделений с полным спектром услуг. Однако средний уровень прибылей банков с отделениями не выше, чем у других банков.

Ни банки с отделениями, ни самостоятельные банки как будто не имеют преимуществ с точки зрения ускорения экономического развития районов, которые ими обслуживаются. Существуют многочисленные примеры ускоренного развития регионов, обслуживаемых как банками с отделениями, так

¹ См., например: Hunter and Timme [6] и [7]. Эти авторы утверждают, что последние технологические новшества в области обработки и передачи финансовой информации, видимо, предоставляют больше возможностей крупным банковским организациям выигрывать за счет предложения этих новых услуг.

и самостоятельными банками [12]. Организационная структура, выбранная банком, видимо, оказывает значительно меньшее влияние на экономическое благосостояние регионов, чем такие факторы, как географическая доступность района и его местоположение (в особенности близость к морским портам, железным и автомобильным дорогам, а также концентрация населения), наличие природных ресурсов (например, нефти, угля или леса), благоприятные климатические условия, позитивное отношение людей к сбережению и расходованию денег.

Контрольные вопросы

- 2-5. Что такое банковская организация на основе отделений?
 - 2-6. Назовите штаты, ограничивающие и не ограничивающие возможность создания отделений банков.
 - 2-7. Какая тенденция в развитии банковской деятельности на основе отделений преобладала в США в последние годы?
-

Организация банковской деятельности на основе банковских холдинговых компаний

В штатах, запрещавших или резко ограничивавших возможность создания отделений, зачастую наиболее приемлемой формой организации банковской деятельности становились банковские холдинговые компании. Банковская холдинговая компания — это корпорация, получившая чартер на владение акциями (долями в акционерном капитале), по меньшей мере, одного банка. Многие холдинговые компании владеют незначительной частью находящихся в обращении акций одного или нескольких банков и тем самым избегают государственного регулирования. Однако если холдинговая компания намерена взять *под контроль* банк, акции которого она приобрела, ей необходимо получить разрешение в Совете управляющих ФРС на преобразование в зарегистрированную банковскую холдинговую компанию. В соответствии с положениями Закона о банковских холдинговых компаниях от 1956 г. (с поправками и дополнениями от 1970 г.) контроль считается установленным, когда холдинговая компания приобретает не менее 25% акционерного капитала, по крайней мере, одного банка или же она имеет право выбора, по меньшей мере, двух директоров хотя бы в одном банке. Будучи зарегистрированной, компания обязана периодически представлять Совету управляющих ФРС свои бухгалтерские книги и направлять периодические отчеты.

Почему растет число холдинговых компаний. Рост числа банковских холдинговых компаний происходил очень быстрыми темпами, особенно в 70-х и 80-х гг. Уже в 1971 г. под контролем таких организаций находились банки с более чем 50% суммы всех банковских депозитов США. К 1990 г. под контролем этих компаний было примерно 8700 банков, на долю которых приходилось около 94% суммарных активов отрасли. Основные причины бурного всплеска активности банковских холдинговых компаний таковы: более свободный доступ на рынки капитала при необходимости мобилизации средств, возможность допускать более высокий “левередж” (повышенная доля заемного капитала относительно собственного), чем в самостоятельных банковских фирмах; возможность получения налоговых льгот путем компенсации потерь одного предприятия за счет прибыли, полученной другими, которые

также являются составными частями одной компании; возможность расширения, невзирая на границы штатов, с помощью экспансии небанковских предприятий, в то время как полноценные банки в ряде штатов такой привилегии лишены.

Холдинговые компании с одним банком. Почти все зарегистрированные холдинговые компании в США контролируют один банк. Из примерно 6400 банковских холдинговых компаний в 1990 г. около 5000 владели акциями всего лишь *одного* банка. Однако такие "однобанковые" холдинговые компании зачастую владели и управляли также одним или большим числом небанковских кредитно-финансовых предприятий. Как только холдинговая компания регистрируется в Совете управляющих ФРС, любая небанковская деятельность или любое приобретение компанией небанковского кредитно-финансового предприятия должны быть сначала одобрены Советом управляющих ФРС или банками ФРС. Подобные небанковские предприятия обязаны предлагать услуги, "тесно связанные с банковским делом", а также "способствующие выгоде широкой публики", например повышая доступность финансовых услуг или снижая цены на услуги.

Разновидности небанковских кредитно-финансовых учреждений, которыми может владеть банковская холдинговая компания. В 1971 г. Совет управляющих ФРС составил перечень небанковских предприятий, которыми разрешено владеть и которые могут быть взяты под контроль банковской холдинговой компанией (пример 2-8). Среди них наибольшее значение имеют финансовые и ипотечные компании, а также фирмы, занимающиеся обработкой данных. В последние годы к этому списку добавились и стали популярными у банковских холдинговых компаний лизинговые компании, брокерские фирмы по торговле ценными бумагами, компании по страхованию жизни, компании, занимающиеся кредитными карточками, консультативные фирмы по обслуживанию руководства предприятий.

В настоящее время наиболее привлекательными особенностями небанковского бизнеса для банковских холдинговых компаний являются: а) способность небанковских фирм создавать отделения в других штатах без каких-либо юридических ограничений; б) перспектива диверсификации источников дохода и прибыли (а следовательно, и снижения уровня риска для компании в целом) за счет таких форм обслуживания, которые не в полной мере коррелируют одна с другой. Всего несколько штатов имеют законы, ограничивающие право холдинговых компаний приобретать небанковские предприятия на их территории. В то же время некоторые штаты недавно приняли законы, позволяющие "чужим" банковским организациям создавать филиальные банковские или небанковские фирмы, которые предлагают услуги, не разрешенные банкам или банковским холдинговым компаниям федеральным законодательством.

Одним из них является шт. Южная Дакота, который в начале 80-х гг. разрешил банковским организациям не из своего штата создавать филиальные страховые и работающие с кредитными карточками компании как базы для оказания соответствующих услуг по всей стране. В Южной Дакоте отсутствуют антиростовщические законы в отношении процентных ставок, под которые банки и другие кредитные институты ссужают деньги своим клиентам. Поскольку федеральные суды постановили, что штат базирования банка определяет, каких именно правил должен придерживаться банк при установлении кредитных ставок и других условий торговли, то очень скоро Южная Дакота

ПРИМЕР 2-8. Основные небанковские учреждения, которые банковские холдинговые компании могут приобретать в соответствии с установленными в США правилами

Ипотечные компании

Предоставляют краткосрочный кредит для повышения качества недвижимости, используемой как жилье или здания коммерческого назначения

Факторинговые компании

Покупают краткосрочные активы преимущественно счета дебиторов) предприятий в обмен на предоставление временного финансирования

Тристовые компании

Управляют собственностью предприятий, частных лиц и неприбыльных организаций, защищают ее и размещают ценные бумаги клиентов у частных инвесторов

Компании по обработке данных

Занимаются компьютерной обработкой данных и передачей информации

Страховые компании

Занимаются страхованием жизни, здоровья и от несчастного случая и непосредственно связаны с предоставлением кредита

Брокерские фирмы, занимающиеся торговлей ценными бумагами

Выполняют приказы клиентов по купле-продаже обращающихся ценных бумаг, иностранной валюты, валютных финансовых фьючерсов и опционных контрактов

Консультационные фирмы по финансовым вопросам

Дают консультации клиентам по инвестициям и управлению активами

Фирмы, занимающиеся распространением ценных бумаг

Покупают новые государственные и муниципальные облигации и (с разрешения Совета управляющих ФРС) акции корпораций, долговые обязательства корпораций, ценные бумаги, обеспеченные неделимым пулом ипотек, ценные бумаги, обеспеченные счетами клиентов, и некоторые финансовые инструменты денежного рынка, а также предлагают перечисленные ценные бумаги инвесторам для перепродажи

Финансовые компании

Ссужают кратко- и долгосрочный капитал предприятиям и частным лицам

Компании, занимающиеся кредитными карточками

Предоставляют краткосрочные кредиты частным лицам и предприятиям в поддержку розничной торговли

Лизинговые компании

Покупают и сдают активы в аренду предприятиям и частным лицам, нуждающимся в таких активах

Страховые агентства

Продают страховые полисы, связанные с кредитами или финансовыми услугами, или предлагают полный набор страховых и брокерских услуг в сообществах численностью до 5000 человек

Фирмы, предлагающие услуги по операциям с недвижимостью

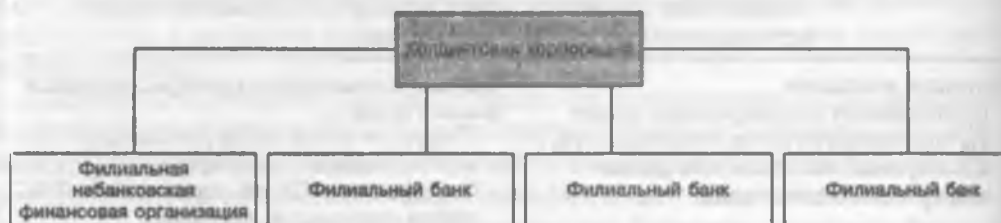
Занимаются оценкой недвижимости и обеспечением финансирования коммерческих проектов, связанных с недвижимостью

Ссудно-сберегательные ассоциации

Предлагают (преимущественно частным лицам и семьям) планы накопления средств на сберегательных депозитах, а также кредит, связанный с жильем

стала привлекательным объектом для ведущих компаний, занимающихся кредитными карточками, например для соответствующего отделения нью-йоркской "Ситикорп". В последнее время Аляска и Калифорния разрешили "чужим" банкам заниматься на своей территории консалтинговой деятельностью и операциями с ценными бумагами.

Мультибанковые компании. В рассматриваемом семействе компаний существует некоторое количество мультибанковых холдинговых компаний; в

ПРИМЕР 2-9. Мультибанковская холдинговая компания

1990 г. их насчитывалось всего 1000, но они контролировали почти 70% суммарных активов банковских организаций США. Такая форма банковской организации особенно привлекательна для акционеров и управляющих, которые хотят создать многочисленные банковские офисы в конкретном штате, где отделения запрещены или возможности их создания ограничены (пример 2-9). Мультибанковские холдинговые компании сыграли также ключевую роль в перемещении банков через границы штатов, поскольку почти все соответствующие законы допускают проникновение на территорию штата только банковских холдинговых организаций.

Банковская холдинговая компания, желающая приобрести 5 и более процентов акций еще одного банка, должна получить на это разрешение в Совете управляющих ФРС и доказать, что это приобретение не отразится сколь-нибудь существенным образом на конкуренции на местном рынке и будет способствовать интересам широкой публики и более полному удовлетворению потребностей граждан в финансовых услугах. Банки, приобретенные холдинговыми компаниями, называются филиальными в противовес независимым, или не принадлежащим холдинговым компаниям, банкам.

Преимущества и недостатки банковских холдинговых компаний. Считается, что многие преимущества и недостатки банковской деятельности на основе отделений часто присущи варианту на основе холдинговых компаний. Так, банковские холдинговые компании нередко обвинялись в недопустимых снижении уровня конкуренции или полном ее уничтожении, завышении платы за услуги, полном безразличии к нуждам региона и принятии на себя чрезмерных рисков. Сторонники же холдинговых компаний утверждают, что эти организации способствуют повышению эффективности банковского дела (внося вклад в усиление конкурентного соперничества в отрасли), повышают устойчивость банков к возможному краху и предлагают потребителям больше услуг, чем независимые банки.

Изучение поведения холдинговых компаний. Как же оценивать эти дискуссии? Подобно предшествующим спорам о банковской деятельности на основе отделений факты как будто говорят гораздо менее убедительно, чем сторонники и противники банковских холдинговых компаний. К примеру, если эти компании ослабляют конкуренцию в банковском деле, то можно ожидать, что банки в составе холдинговых компаний будут иметь более высокую прибыль по сравнению с другими банками. Однако сколько-нибудь убедительные свидетельства в пользу такого предположения отсутствуют. В то же время согласно некоторым исследованиям холдинговые компании в целом обычно ста-

новятся более прибыльными, чем банковские организации, которые не образуют холдинговых компаний [24, 9, 4]. Это объясняется тем, что они инкассируют плату за услуги, оказываемые своими филиальными банками, и получают доступ к долгосрочному заемному капиталу с меньшими издержками. Наконец, случаи краха банков в составе холдинговых компаний значительно реже, чем независимых банков аналогичных размеров.

Оттягивают ли холдинговые компании на себя и без того незначительные средства, которыми располагают некоторые регионы, и способствуют ли своей деятельностью обеднению небольших городов и сельскохозяйственных районов? Сегодня этому нет достаточных свидетельств, хотя обследование Леоном М.Эшкором и Баком Брауном [3] небольших городов в Техасе позволяет сделать вывод о необходимости дальнейшего изучения данного вопроса. Эти ученые выявили тенденцию оттока средств из некоторых небольших городов на юго-западе штата для поддержания оказавшихся в затруднительном положении ведущих банков крупных холдинговых компаний. В результате уменьшились средства для кредитов местным предприятиям и на местные проекты, а также возросло число обанкротившихся местных предприятий. Так, Джон Хилион [5] установил, что некоторые клиенты филиальных банков холдинговых компаний во Флориде жалуются на чересчур высокую текучесть кадров в этих банках, деперсонализацию обслуживания и чрезмерные задержки, когда управляющие местными отделениями вынуждены обращаться за решением вопросов в головной офис компании.

Как мы видели выше, банковские холдинговые компании в последние годы начали выходить за пределы банковского дела, приобретая или устанавливая контроль над финансовыми и лизинговыми компаниями, страховыми агентствами и т.п. Окупаются ли такие приобретения небанковских организаций? Если считать целью повышение прибыльности, то ответ будет отрицательным. Зачастую компаниям-покупателям недостает опыта работы с небанковскими организациями, отсюда — неэффективность управления небанковскими филиалами. Однако не все подобные опыты приобретения оказались неудачными. Согласно исследованию Нелли Льянг и Доналда Севиджа [8], охватившему около 300 банковских холдинговых компаний с небанковскими филиалами, средняя прибыльность этих филиалов оказалась выше, чем банков в составе одной и той же компании, хотя первые, как правило, шли на предоставление более рискованных кредитов, чем вторые. С распространением банковской деятельности за пределы штатов определенно снизилась привлекательность небанковских филиалов как средства финансовой экспансии. За последние десять лет число банковских холдинговых компаний, продавших активы одного или большего числа своих небанковских филиалов, непрерывно росло [10].

Контрольные вопросы

- 2-8. Что такое банковская холдинговая компания?
 - 2-9. В каких случаях холдинговая компания обязана регистрироваться в Совете управляющих ФРС?
 - 2-10. Какие небанковские предприятия закон разрешает приобретать банковским холдинговым компаниям?
 - 2-11. Получают ли холдинговые компании какие-либо существенные выгоды от приобретения небанковских фирм?
-

Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений

Существование множества мелких банков и банковских организаций различных типов породило потребность в эффективных *межбанковских отношениях*, с тем чтобы повысить эффективность предоставления финансовых услуг на местном уровне. Необходимость создания эффективных межбанковских связей стала очевидной с того времени, как чеки превратились в распространенное средство оплаты товаров и услуг. Когда вкладчики отправляют из своего города чеки в уплату за товары, произведенные вне района их проживания, без межбанковской системы инкассации чеков обойтись невозможно, поскольку именно она обеспечивает перевод средств из банка вкладчика в банк-получатель. Все банки вынуждены были согласиться с системой движения и инкассирования чеков, тем более что она оказалась эффективной и прибыльной для всех участвующих в ней банков.

Еще одна проблема возникла в связи с потребностями клиентов в кредитах. По мере развития промышленности и бизнеса и появления крупных корпораций потребность в крупных займах, зачастую значительно превышавших возможности одиночных банков, заставила банки объединяться в группы и разработать принципы *синдицированного кредита*. К такому способу действий прибегают обычно в связи с очень крупными кредитами, предоставляемыми, как правило, двумя или большим числом банков одному клиенту. Эта практика имеет особое значение для мелких провинциальных банков, поскольку позволяет им удовлетворять потребности своих наиболее мощных клиентов и распределять кредитный риск между несколькими банками.

Эти и другие финансовые потребности дали толчок развитию разветвленной системы банковской деятельности на основе корреспондентских отношений, внутри которой банки устанавливают между собой как формальные, так и неформальные связи. Участвующие в этой системе банки соглашаются обмениваться депозитами в порядке клиринга чеков и компенсировать друг другу расходы на любые предоставленные услуги посредством перевода большего числа депозитов на счета банков, оказывающих корреспондентские услуги. Относительно мелкие банки открывают довольно значительные счета в крупных банках главных городов. В свою очередь крупные банки, как правило, предоставляют услуги мелким банкам, например по клирингу чеков, управлению их инвестиционными портфелями, предоставлению займов под покупку оборудования и строительство новых предприятий, а также по обработке данных.

Банки банков

Система банковской деятельности на основе корреспондентских отношений столкнулась с потенциальным конкурентом в 1982 г., после принятия Закона о депозитных учреждениях Гарна — Сен-Жермена. Этот федеральный закон разрешил создание банка банков с федеральным чартером, т.е. объединение банков в специализированные фирмы, предназначенные для ускорения разработки и предоставления определенных финансовых услуг, которые обычно оказываются чрезмерно дорогостоящими для одного или нескольких (особенно небольших) банков, если они пытаются действовать в одиночку. К началу 90-х гг. в США насчитывалось около 20 таких банков банков. Владельцами их акционерного капитала являлись свыше 155 коммерческих банков.

Функция банка банков и банка-корреспондента в основных аспектах одна и та же: предоставление кредитов банковским фирмам, испытывающим нехват-

ку наличности, клиринг чеков, инвестиции в ценные бумаги банков — членов системы. В последнее время некоторые банки банков помогли входящим в них банкам наладить операции с кредитными карточками и начали предлагать услуги по аудиту и консультированию в сфере управления мелким банкам по ценам ниже запрашиваемых многими крупными банками-корреспондентами. Банк банков может инвестировать средства в компании, специализирующиеся на экспорте, помогая банкам расширять свою деятельность на иностранных рынках, создавать вторичные рынки (перепродажи) для любых займов, которые банки хотят продать, и эксплуатировать сети кассовых автоматов.

Закон о депозитных учреждениях 1982 г. сделал для национальных банков правомочным формирование или покупку долей собственного капитала банка банков при условии, что подобные инвестиции не превышают 10% совокупного акционерного капитала национального банка. На банки банков не распространяются требования по резервам относительно депозитов, а требования к достаточности собственных средств в данном случае значительно ниже тех, что относятся к одиночным банкам; кроме того, они могут "пересекать" границы штатов, придерживаясь гораздо менее строгих правил, чем отдельные банки.

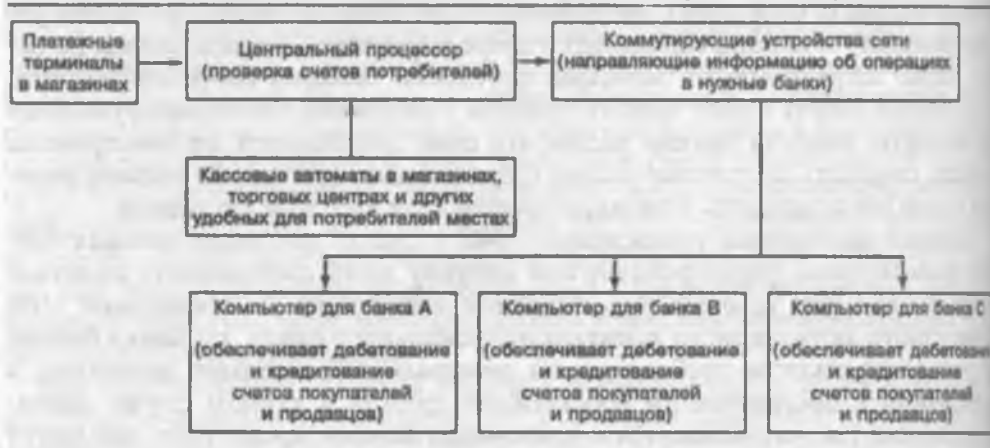
Сети банковского обслуживания

Развитые корреспондентские отношения между банками расчистили путь к созданию сетей банковского обслуживания, в которых средства, обеспечивающие перемещение банковских капиталов и информации, принадлежат группе банков. Наиболее известными примерами подобных сетей на сегодня являются сети кассовых автоматов *CIRRUS*, *PLUS* и *EXCHANGE*. Потребители, располагающие кредитными или платежными карточками, выпущенными каким-либо банком сети, могут осуществлять финансовые операции через любой кассовый автомат этой сети независимо от того, какой именно банк является владельцем конкретного автомата. Некоторые продавцы предоставляют мелким банкам доступ к нескольким сетям, с тем чтобы клиенты могли взаимодействовать сразу с несколькими системами.

Подобным образом появились сети платежных терминалов, в которых потребитель, покупающий товары или услуги у торговца, входящего в такую сеть, может пользоваться *платежной карточкой* для оплаты своих покупок. Ввод карточки в магазинный терминал означает, что последний выдаст в сеть определенные сигналы и та должна подтвердить наличие у потребителя активного депозитного счета. Затем счет потребителя в одном банке дебетуется, а счет продавца в другом банке, входящем в сеть, соответственно кредитруется (пример 2-10). Сети кассовых автоматов и терминалов в местах покупок обеспечивают снижение издержек на осуществление платежей, поскольку не требуется бумага, а скорость и точность операций огромны.

Совместные предприятия

Еще одной формой совместного предоставления услуг банками или обмена услугами между банками и небанковскими фирмами является совместное предприятие. Например, банк и взаимный фонд (инвестиционная компания) могут разработать программу, в которой банк предлагает переводить распоря-

ПРИМЕР 2-10. Типичная компьютерная сеть, в состав которой входят кассовые автоматы и терминалы в местах совершения покупок

жения потребителей о покупке и продаже конкретному взаимному фонду, который инвестирует соответствующие средства в обычные акции или облигации. Банк просто дает рекламное объявление о предоставлении подобной услуги и собирает распоряжения потребителей, которые исполняются взаимным фондом. Некоторые банки создали совместные предприятия с производителями автомобилей для лизинга последних (например, нью-йоркский "Мэрин Мидленд банк" и фирма "Субару"), а также со страховыми агентствами для продажи полисов страхования жизни. Совместные предприятия стали реакцией на таких небанковских конкурентов, как фирмы, торгующие ценными бумагами, страховые компании и взаимные фонды, которые взяли на себя часть клиентуры банков.

Совместные предприятия в США обычно создаются при участии банковских холдинговых компаний. Это означает, что Совет управляющих ФРС, как правило, утверждает или отвергает заявки о создании таких предприятий. Банки пришли к выводу, что совместные предприятия полезны с точки зрения распределения рисков, особенно риска предложения новых услуг, а также увеличения объема продаж своих услуг до такого уровня, при котором снижаются операционные издержки. Основным недостатком совместных предприятий являются разногласия и споры партнеров о распределении издержек, доходов и дележе рынков.

Контрольные вопросы

- 2-12. Какие услуги предоставляют банки-корреспонденты и банки банков?
- 2-13. Объясните значение термина *сеть банковского обслуживания*. Какие преимущества такая сеть обеспечивает населению?
- 2-14. Что такое *совместные предприятия*? Каковы положительные и отрицательные последствия их деятельности для банков?

Межштатная банковская деятельность

Многие специалисты сегодня предсказывают в недалеком будущем отмену всех ограничений на создание банков или банковских отделений, невзирая на

ТОРГОВЫЕ АССОЦИАЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

В дополнение к формальным связям банки устанавливают и неформальные отношения через различные группы или торговые ассоциации, с тем чтобы:

- а) сблизить точки зрения банков, широкой публики и законодательных и регулирующих органов (в особенности Конгресса и законодательных органов штатов);
- б) способствовать повышению квалификации банкиров, особенно новых сотрудников, в управлении и ознакомлении с новейшими экономическими и правовыми тенденциями, влияющими на отрасль. Ниже перечислены основные банковские ассоциации:

- Ассоциация американских банкиров со штаб-квартирой в Вашингтоне, окр. Колумбия, насчитывающая свыше 12 000 членов;
- Ассоциация банковских холдинговых компаний со штаб-квартирой в Вашингтоне, окр. Колумбия, объединяющая свыше 100 крупнейших банковских организаций США;
- Ассоциация независимых банков Америки, насчитывающая примерно 6000 членов, каковыми являются мелкие банки, не охваченные холдинговыми компаниями и преданные идее сохранения качества услуг, предоставляемых местным сообществам;
- Ассоциация Роберта Морриса — национальная ассоциация специалистов по банковскому кредиту с центром в Филадельфии, ставящая своей целью повышение уровня этики и информации в деле кредитования;
- Институт управления банками в Роллинг-Мидоус, шт. Иллинойс, созданный для разработки информационных материалов, которые помогли бы банкам повысить эффективность их деятельности и планирования;
- Ассоциация банков, кредитующих физические лица, которая насчитывает 700 банков и ссудно-сберегательных ассоциаций с крупными программами обслуживания частных лиц;
- Ассоциация банков "резервных" городов, насчитывающая примерно 150 крупных банковских организаций, дислоцированных в городах — денежных центрах страны;
- Ассоциация рынков банковского капитала, в которую входят представители банков, имеющие дилеров по операциям с ценными бумагами;
- Школы по подготовке профессиональных банкиров, имеющиеся во всех регионах США и предназначенные прежде всего для подготовки менеджеров среднего звена к продвижению на должности высшего уровня. Примерами могут служить Стоуньерская школа банковского дела и Банковская школа Юга.

границы штатов, что в конечном счете приведет к налаживанию полномасштабной межштатной банковской деятельности. На федеральном уровне это потребует отмены или существенного пересмотра ряда законов, которые запрещают создание отделений и приобретение холдинговыми компаниями банков в других штатах без специального разрешения местных властей.

Учитывая, что имеются федеральные ограничения на банковскую деятельность за пределами штата, американские банки с полным набором услуг разработали несколько способов обхода этих ограничений:

1. Приобретение неплатежеспособного банка или небанковского сберегательного учреждения, ибо в таких случаях разрешается слияние с поглощением такой организации банком или банковской холдинговой компанией из другого штата.

ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕТИ, СВЯЗЫВАЮЩИЕ МЕЖДУ СОБОЙ БАНКИ И ДРУГИЕ ИНСТИТУТЫ

Многие банковские услуги сопряжены с перемещением финансовой информации с одного счета на другой и из одного финансового института в другой. Финансовую информацию зачастую гораздо эффективнее передавать через электронные сети, которые охватывают всю страну и обеспечивают связь с иностранными институтами. Наиболее известны три сети: FEDWIRE, CHIPS и S.W.I.F.T.

Электронная сеть FEDWIRE связывает все 12 федеральных резервных банков, их 25 отделенческих резервных банков и те депозитные учреждения США, которые включены в данную систему. Сеть обеспечивает учет практически всех межбанковских перемещений резервов и депозитов, а также операций по покупке и межбанковской торговле государственными ценными бумагами. В каждом федеральном резервном банке имеется менеджер по электронной передаче, который собирает информацию о ценах на услуги электронной связи и оптимальном использовании сети.

CHIPS — это система межбанковских электронных клиринговых расчетов по крупным суммам с центром в Нью-Йорке. Данная частная сеть связывает крупнейшие коммерческие банки Нью-Йорка и ряда других регионов, а также агентства и отделения иностранных банков, оперирующих в Нью-Йорке и занимающихся согласно закону Эджа международными операциями. Работу системы обеспечивает Нью-Йоркская ассоциация клиринговых расчетов. Через систему проходят почти все валютные операции и торговые сделки в евродолларах, а также все переводы средств между нью-йоркскими и другими американскими банками с расчетом в день осуществления операции.

S.W.I.F.T. — это международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей, связывающая ведущие банки США, Канады, Западной Европы и ряда других стран. Штаб-квартира данного совместного предприятия находится в Бельгии.

2. Получение разрешения от законодательных органов штата на предоставление хотя бы некоторых услуг (что возможно, например, в Аризоне, Делавэре, Южной Дакоте и на Аляске начиная с 80-х гг.).
3. Создание корпораций в соответствии с законом Эджа в любом штате при условии, что основная масса банковских счетов связана с иностранными клиентами.
4. Банковские приобретения до принятия соответствующих ограничительных законов. Так, 9 банковских организаций, успевших сделать приобретения за десятилетия до принятия законов о запрете межштатной деятельности, в настоящее время контролируют свыше 130 банков и имеют свыше 1100 отделений в других штатах.
5. Создание в других штатах учреждений банков, которые не могут непосредственно принимать депозиты, но через своих представителей по банковскому маркетингу подбирают заемщиков и вкладчиков для своих головных банков.
6. Создание небанковских филиалов, предлагающих финансовые услуги (например, кредиты и планы создания сбережений), которые тесно связаны с банковскими. При этом ограничения на формирование отделений в чужих штатах на такие предприятия не распространяются.

Все перечисленные выше способы межштатной экспансии обеспечивают многим ведущим банкам ("Ситикорп", "Банк оф Америка", "Чейз Манхэттен" и т. п.) возможность вести операции практически во всех штатах. Тем не менее все они сталкиваются с одним очень существенным ограничением — почти все штаты запрещают "чужим" банкам *принимать депозиты* на своей территории. Это очень значительная преграда на пути создания общенационального банковского дела, ибо почти все частные лица предпочитают открывать чековые и сберегательные счета в *местных* банковских учреждениях. По этой причине многие ведущие банки страны оказывали давление на Конгресс, с тем чтобы он дополнил федеральное банковское законодательство разрешением на открытие в любом штате бюро по принятию депозитов. В то же время в 70—80-х гг. в законодательства многих штатов активно вводились поправки, снимающие ограничения на создание отделений и деятельность холдинговых компаний в "чужих" штатах. Один за другим штаты разрешили доступ на свои территории банковским фирмам, но на определенных начальных условиях.

Новое законодательство о межштатной банковской деятельности. В 1981 г. шт. Делавэр разрешил сторонним банковским организациям создавать на своей территории новые банки при соблюдении требований относительно минимального размера капитала и числа новых рабочих мест, а шт. Иллинойс предоставил право межрегиональным холдинговым компаниям, уже обосновавшимся на его территории, приобретать иллинойсские банки. В 1982 г. шт. Нью-Йорк разрешил организациям из других штатов создавать *новые* или приобретать уже существующие банки при условии, что нью-йоркским банкам будет разрешено то же самое в соответствующих штатах.

К 1991 г. 47 штатов, а также округ Колумбия приняли межштатные банковские законы, и почти все эти штаты ввели в свои законы условие аналогичных возможностей в других штатах для собственных банков (пример 2-11). Большие, в представлении многих банков, возможности — право выхода на крупные финансовые и другие рынки Калифорнии — стали реальными в 1991 г. Для многих банковских руководителей Калифорния является не только многообещающим рынком, но и воротами, открывающими доступ к огромному рынку Тихоокеанского региона, включая Японию. Однако до сего времени лишь немногие крупнейшие банки США рискнули пересечь в своей деятельности границы своих штатов. В этом кроется будущий потенциал значительной активизации слияний и поглощений, которые коснутся банковских институтов с активами стоимостью в миллиарды долларов. И действительно, первые так называемые мегаслияния начались уже в 90-х гг. В качестве примеров можно назвать слияние Национального банка Шарлотты, шт. Сев. Каролина, и фирмы "Си энд Эс/Соврен корп." из Атланты, разрешение на которое было получено в 1991 г., или соглашение об объединении банков "Кемикл бэнк" и "Маньюфекчурерс Хановер бэнк" (оба Нью-Йорк). За 3000 миль к западу от Нью-Йорка "Банк оф Америка оф Сан-Франциско" и "Секьюрити пасифик корп." достигли соглашения о слиянии. В ближайшие годы ожидается множество слияний с участием банков, оперирующих на денежных рынках.

В феврале 1991 г. был дан дополнительный толчок межштатной банковской деятельности с полным набором финансовых услуг: администрация президента Джорджа Буша предложила Конгрессу разрешить банковским холдинговым компаниям с высоким уровнем капитализации приобретать банки

ПРИМЕР 2-11. Разновидности межштатных законов по банковскому делу

Разрешена деятельность банков из других штатов при условии гарантированного доступа "своих" банков на территорию соответствующего штата	Разрешена деятельность банков того же региона при условии гарантированного доступа "своих" банков на территорию соответствующего штата	Разрешена деятельность банков из других штатов без условия гарантированного доступа "своих" банков на территорию соответствующего штата	Деятельность банков из других штатов разрешена в особых обстоятельствах	Разрешена деятельность банков любой территории США при условии аналогичного разрешения соответствующего штата	Деятельность банков из других штатов пока не разрешена
Калифорния Колорадо Делавэр Иллинойс Индиана Кентукки Луизиана Мичиган Небраска Нью-Гемпшир Нью-Джерси Нью-Йорк Огайо Пенсильвания Род-Айленд Дакота Вермонт Вашингтон Зап. Вирджиния	Алабама Арканзас Коннектикут Флорида Джорджия Мэриленд Массачусетс Миннесота Миссисипи Миссури Сев. Каролина Юж. Каролина Теннесси Вирджиния Висконсин	Аляска Аризона Айдахо Мэн Невада Нью-Мексико Оклахома Орегон Техас Юта Вайоминг	Сев. Дакота (организации, обосновавшиеся здесь ранее, могут продавать свои доли "внештатным" холдинговым компаниям) Окр. Колумбия (разрешение выдается, если банковская организация вкладывает средства в развитие местного сообщества)	Гавайи	Айова Канзас Монтана

ИСТОЧНИКИ: Совет управляющих ФРС и Федеральный резервный банк Атланты.

в любом районе страны. Она же предложила разрешить банкам создавать межштатные отделения и превращать в них удаленные контролируемые банки в целях существенного снижения организационных расходов. План реформы Буша и реакция Конгресса на него подробно рассмотрены в гл. 3.

Сторонники межштатной банковской деятельности утверждают, что они обеспечит приток капиталов в штаты (особенно расположенные на Юге и Западе, где происходит быстрое развитие экономики и не хватает средств для инвестиций), улучшит обслуживание потребителей и будет стимулировать конкуренцию, что в конечном счете повысит эффективность использования ограниченных ресурсов. Противники указывают на вероятность концентрации банковской деятельности, поскольку относительно мелкие банки оказываются поглощенными более крупными межрегиональными организациями. Это может привести к ослаблению конкуренции, повышению цен на услуги и оттоку капитала из регионов страны в национальные финансовые центры. К сожалению, межштатная банковская деятельность с полным набором услуг настолько нова, что пока невозможно собрать достаточно фактов в пользу или иных выводов.

Изучение межштатной банковской деятельности. Однако у нас начинает формироваться ясное представление о том, *какие именно* банковские организации будут, а какие, скорее всего, не будут активно участвовать в межштат-

ной банковской деятельности. Например, исследование Дейва Филлиса и Кристин Пейвел [2] показывает, что банки *приобретающие* числятся среди наиболее крупных: с активами свыше 4 млрд. долл. и имеющие более чем 100 отделений. Исследователи установили также, что банки, *приобретаемые* в целях развития межштатной банковской деятельности, гораздо меньше приобретающих их, но, как правило, больше средних (стоимость активов около 1 млрд. долл. и свыше 50 отделений в среднем).

Таким образом, почти нет данных, которые свидетельствовали бы о поглощении банков мелких сообществ в процессе развития межштатной банковской деятельности. Более того, приобретенные банки чаще всего оказываются сильнее ориентированными на потребителя, и доля услуг, связанных с депозитами и кредитами, у них выше, чем у других банков. В то же время приобретающие банки, как правило, ориентированы на обслуживание предприятий, но и у них доля услуг, предоставляемых частным лицам, тоже весьма значительна. Поэтому почти все приобретения в рамках межштатной банковской деятельности в значительной мере связаны с *рынком услуг частным лицам*. Представляется вполне вероятным, что и в будущем эта связь сохранится и даже усилится.

Последние исследования позволяют предположить, что выгоды для акционеров банков и широкой публики от полномасштабной межрегиональной банковской деятельности *могут оказаться* очень ограниченными. К примеру, в интересном исследовании Голдберга и Ханвека [21], посвященном анализу нескольких межштатных банковских организаций, которые защищены оговорками федерального закона о нераспространении ограничений на ранее совершенные сделки купли-продажи, установлено, что банки, ранее приобретенные, невзирая на границы между штатами, *не превосходят* своих внутриштатных конкурентов. По сути же дела, доля этих банков на местных рынках со временем *снижалась*, а их прибыльность не превышала прибыльности банков, обслуживающих те же штаты.

Более того, исследования Роуза [26, 27], посвященные межштатным приобретениям 80-х гг., показали, что многие купленные банки находились в плохом финансовом положении, имели низкие доходы или работали себе в убыток при высоких потерях на кредитной деятельности, что резко ограничивало прибыльность и возможности дальнейшего роста банковских фирм, сделавших приобретения. Однако есть данные, говорящие о том, что акционеры банков, *приобретенных* межрегиональными банковскими фирмами, зачастую выигрывают, поскольку повышаются стоимость их акций и ликвидность собственного капитала (см. работу Трифтса и Скенлона [29]).

Пришло ли более либеральное законодательство о межштатной деятельности, принятое в последние годы, к каким-либо выгодам для акционеров и работников межштатных банковских организаций? Свидетельства противоречивы как для одной, так и для другой группы. Сотрудники межштатной банковской организации зачастую получают больше возможностей для смены вида деятельности и должностного продвижения в расширяющейся структуре. Однако многие из крупнейших межштатных банковских фирм уволили значительное число сотрудников, чтобы сократить расходы и повысить эффективность деятельности. Когда некоторые штаты приняли законы, разрешающие межштатную банковскую деятельность, рыночная стоимость акций ряда банков, по-видимому, повысилась. Например, Блэк, Филдс и Швейцер [17] установили, что в этой ситуации ведущие региональные банки США начали полу-

ПРИМЕР 2-12. Оптимальные с позиций эффективности размеры банка



чать более высокую прибыль на собственный капитал, поскольку у них появилось теперь больше интересных с точки зрения поглощения банков и больших привлекательных рынков. Напротив, экономисты Лейдермен и Поздена [22] установили, что прибыль на собственный капитал банковских холдинговых компаний пошла *вниз* с ростом числа штатов, разрешавших межштатную банковскую деятельность. Эти два исследователя указывают, что межштатная банковская деятельность, как правило, обуславливает рост конкуренции, который сводит на нет экономическую ренту (чрезмерно высокие прибыли), которой, по существу, жили в прошлом многие банки благодаря ограничительному законодательству, ограждавшему их от появления новых конкурентов.

Межштатная банковская деятельность и размеры банка. Наконец, получит ли потребитель от межштатной банковской деятельности какие-либо выгоды, определяемые *размерами банка*? Иначе говоря, поскольку межштатные банки обычно оказываются институтами с многомиллиардными активами, гораздо более крупными, чем банки, обслуживающие сообщества средних размеров, может ли снижаться стоимость банковских услуг, ибо более крупные банки, как правило, эффективнее мелких?

Ответить на этот вопрос нелегко. Существуют два возможных источника сокращения издержек в силу увеличения размеров банка: 1) *эффект масштаба*, который, если он имеет место, означает, что удвоение объема предоставляемых услуг обуславливает *менее* чем двойной рост производственных издержек банка. Это связано с более высокой эффективностью использования его ресурсов при оказании множества одних и тех же услуг; 2) *эффект размаха деятельности*, который означает, что банк имеет возможность снижать операционные расходы в силу более эффективного использования некоторых ресурсов, например квалифицированных менеджеров, при совместном производстве множества услуг в противовес предложению какой-то одной услуги тем же самым подразделением. Пример 2-12 иллюстрирует идею банка оптимальных с точки зрения эффективности размеров, т.е. оперирующего в точке, где удельные издержки на производство единицы услуг минимальны.

Во многих исследованиях последних лет предпринимались попытки точно установить размеры банка, обеспечивающие наиболее эффективное использование ресурсов [15, 16]. Согласно исследованиям 70—80-х гг. обычно получалась такая картина: а) эффект размаха деятельности ничтожен или вовсе отсутствует; б) эффект масштаба имеет место, однако в банковском деле быстро сходит на нет. Другими словами, небольшой банк (со стоимостью активов 100—500 млн. долл.) эффективен и вполне достойно может конкурировать с крупнейшими банками отрасли.

Однако в последнее время собраны свидетельства, показывающие, что крупные банки также могут быть эффективными, по крайней мере до определенного момента. К примеру, Хантер и Тимме [6, 7] обнаружили факты экономии от "сверхмасштаба" в деятельности крупнейших банков, которые в состоянии использовать новейшую технологию для автоматизации производства и предложения своих услуг. Эванофф и Израилевич [20] установили, что производственные издержки у банков с многомиллиардными активами снижаются, и это вполне согласуется с идеей о том, что рост размеров банка часто означает повышение стабильности депозитов и снижение кредитных потерь. Кашинг и Макналти [18] выявили положительный эффект масштаба для банков с активами стоимостью от 3 до 5 млрд. долл., если учитывать циклический характер кредитных потерь. Лавейр [23] показал, что значительное сокращение издержек может иметь место, когда хорошо управляемый банк приобретает банковскую фирму с высокими издержками и повышает операционную эффективность последней. Более того, Эванофф и Израилевич [20] считают, что слияние даже крупных банковских фирм может приносить выгоду акционерам и широкой публике. Это вызывается снижением операционной неэффективности поглощаемых банков, часть которых еще не достигла предела эффективности (определяемого наименьшими издержками). Таким образом, сокращение издержек может возникать в результате слияния и образования более крупных банковских организаций, даже если не наблюдается существенного эффекта масштаба в банковском деле в целом.

Наконец, в недавней работе Шеффер [28] смоделировал и проанализировал случаи слияния двух американских банков с активами стоимостью свыше 1 млрд. долл. у каждого и установил, что суммарные издержки снижаются более чем в половине рассмотренных комбинаций даже тогда, когда набор услуг и число отделений остаются неизменными. Более того, Шеффер показал, что почти в 99% наиболее эффективных с точки зрения издержек слияний речь идет о приобретении в рамках межштатной банковской деятельности. Правда, Шеффер установил также, что при слиянии банков с совокупной стоимостью активов свыше 10 млрд. долл. сокращение издержек незначительно. Итак, межштатная банковская деятельность может обуславливать заметное сокращение издержек и иногда снижение цен на предоставляемые широкой публике услуги, если эта деятельность способствует образованию более крупных и эффективно работающих банков и если крупные приобретающие банки в состоянии повысить эффективность приобретаемых мелких. Однако имеющиеся данные относительно влияния размеров банков на производственные издержки пока настолько противоречивы, что до появления более подробной информации следует соблюдать в отношении возможных слияний предельную осмотριтельность.

ПРИМЕР 2-13. Совокупные активы иностранных банков, оперирующих в США

Год	Американские активы в распоряжении иностраных банков, млрд. долл.	Доля совокупных активов всех банковских учреждений США, %
1975	52,4	5,3
1980	200,6	11,9
1985	440,8	16,1
1988	650,6	19,1
1990	738,1	21,7

ПРИМЕЧАНИЕ. Приведенные данные охватывают все агентские бюро, отделения, банковские филиалы и нью-йоркские инвестиционные компании, но не корпорации, созданные в соответствии с соглашениями или законом Эджа. Совокупные данные по активам, кредитам для предприятий и депозитам для американских банков охватывают коммерческие банки, принадлежащие американцам, агентские бюро и отделения иностранных банков, принадлежащие американцам, а также нью-йоркские инвестиционные компании и коммерческие банки с более чем 25%-й долей, принадлежащей иностранным банкам, но не корпорации, созданные в соответствии с соглашениями или законом Эджа.

ИСТОЧНИК: Финансовые отчеты, находящиеся в файлах Совета управляющих ФРС.

Проникновение иностранных банков на рынки США

Подобно тому как американские банки расширяют свою межштатную деятельность, так и иностранные банки проникли в столичные районы многих регионов США. К 1990 г. иностранные банки, располагающие отделениями в США, имели на счетах активов на сумму около 740 млрд. долл., что составило более одной пятой стоимости (около 3,4 трлн. долл.) совокупных активов всех американских банковских учреждений (пример 2-13). К концу 80-х гг. иностранные банковские учреждения располагали в США примерно 700 бюро, около половины которых представляли собой отделения с полным набором услуг. К остальным относились: 1) агентские бюро, предлагавшие ограниченный круг не связанных с депозитами услуг; 2) банки с чартером, полученным в США, которые предлагали полный набор услуг и более чем на 25% принадлежали иностранцам; 3) инвестиционные компании, помогающие частным лицам осуществлять операции с ценными бумагами; 4) банковские и небанковские филиалы, предлагавшие широкий спектр услуг; 5) принадлежащие иностранцам и созданные в соответствии с соглашениями или законом Эджа корпорации, получившие чартер в Совете управляющих ФРС и обязанные вести дела преимущественно с иностранными клиентами. (Более подробно агентские бюро, инвестиционные компании, корпорации, функционирующие в соответствии с законом Эджа, и другие иностранные банковские организации описаны в гл. 19.)

Быстрое проникновение в США иностранных банков вызвало бурю противоречивых откликов. Некоторые лидеры деловых и правительственных кругов возражали против кажущейся утраты контроля над банковским делом и того, что они считали несправедливыми конкурентными преимуществами иностранных банков перед более жестко регулируемыми американскими банками. Иностранные банковские учреждения обострили конкурентную борьбу за предоставление финансовых услуг (особенно на рынках кредитов для крупных коммерческих и промышленных корпораций и рынках кредитных гарантий) и обусловили приток иностранного капитала в США, что способствовало снижению остроты громадных дефицитов федерального бюджета и

бюджета штатов и более полному удовлетворению потребностей частного сектора в средствах.

Среди государств, чьи банки базируются в США, первое место занимает Япония (ее банки контролируют свыше половины активов, принадлежащих всем иностранным банкам на территории США), затем идут Канада, Англия, Франция и Германия. Иностранные банки играют значительную роль в нескольких важнейших центрах страны — Атланте, Бостоне, Чикаго, Далласе, Лос-Анджелесе, Нью-Йорке и Сан-Франциско, где предоставляют широкий спектр финансовых услуг американским и иностранным клиентам. Резкая активизация деятельности иностранных банков на территории США в последние годы обусловлена рядом факторов, среди которых можно выделить следующие:

- 1) финансирование экспорта в США из стран базирования банков;
- 2) предоставление услуг иностранцам, приехавшим в США учиться или работать;
- 3) подключение к американскому денежному рынку в стремлении пополнить запасы ликвидных средств;
- 4) поддержка притока иностранного капитала для финансирования наиболее перспективных инвестиционных проектов в США;
- 5) стремление уйти от чрезмерно жестких ограничений в своих странах путем выхода на более открытые рынки США.

Обосновавшись на территории США, иностранные банковские фирмы установили контакты с владельцами предприятий, местными властями и властями штатов, а также с частными лицами, предлагая им кредиты, кредитные карточки, услуги по финансовому планированию и т.п.

Если в будущем и не ожидается сокращения присутствия иностранных банков в США, то все же можно ожидать замедления темпов его роста по мере развития в США процесса дерегулирования рынков финансовых услуг, что даст американским банкам новые возможности по защите собственных долей рынка. С развитием аналогичного процесса в других странах и расширением прав, предоставляемых частным лицам по ведению операций без чрезмерного государственного контроля, иностранные банки могут счесть свои рынки более привлекательными и переориентировать на них свои средства.

ВЫВОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО ВЛИЯНИЯ ТИПА ОРГАНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И РАЗМЕРОВ БАНКА НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОТРАСЛИ

Можно ли сделать сколь-нибудь значимые выводы на основании оценки разновидностей организации банковской деятельности и размеров банков? Какими они будут, если такая возможность есть?

На данном этапе рассмотрения можно сделать следующие заключения.

1. Прибыльность банка определяется не только выбором его организационной структуры; гораздо важнее для успеха квалификация менеджеров и экономические параметры рынка, на котором оперирует банк.
2. Небольшие банки независимо от типа организации банковской деятельности могут вполне успешно конкурировать с крупными при условии актив-

Если владельцы не имеют доступа ко всей информации, которой располагают руководители, то первые не в состоянии оценить, насколько хороши решения, принимаемые вторыми. В коммерческой банковской деятельности принцип совместного владения распространяется все шире, а значение конкретных акционеров в отрасли все более уменьшается. Обе эти тенденции, скорее всего, усугубляют проблемы отрасли с позиций теории агентских отношений.

Один из способов снижения издержек в связи с агентскими отношениями — разработка более эффективных систем мониторинга поведения руководителей и предложение более действенных стимулов, которые заставляли бы руководителей следовать желаниям акционеров. Как считают многие экономисты, в длительной перспективе указанные проблемы могут быть смягчены с помощью эффективных рынков труда и капитала. Рынки труда могут ограничить стремление руководителей “вить свои гнезда” за счет акционеров путем предложения более высокого жалования и дополнительных возможностей продвижения эффективно работающим руководителям. Рынки капитала могут способствовать устранению плохих руководителей и повышению эффективности работы банков под угрозой поглощения (новые владельцы могут полностью сменить руководство) и путем снижения стоимости акций плохо управляемых банков. Поскольку вслед за принятием новых банковских законов наметилась тенденция роста числа поглощений, мы можем сохранять надежду на то, что острота проблем агентских отношений в банковском деле будет снижаться по мере обострения конкурентной борьбы в отрасли.

Контрольные вопросы

- 2-15. Какими способами банки обходили ограничения на деятельность за пределами штата?
 - 2-16. Можете ли вы предсказать потенциальные трудности, связанные с межштатной банковской деятельностью?
 - 2-17. Влияет ли тип организации банковской деятельности на качество обслуживания банками широкой публики и интересы владельцев?
-

ВЫВОДЫ

В данной главе рассмотрены различные способы организационного построения банков с точки зрения как уровней подчинения, так и взаимосвязи подразделений. Проанализированы также связи между организацией банковской деятельности, прибыльностью и эффективностью предложения услуг. В центре внимания было положение, согласно которому банки становятся сложнее и крупнее и через свои многочисленные отделы и отделения предлагают потребителю все более широкий набор услуг. Кроме того, меняется профессиональная структура кадрового состава, необходимая банку для эффективного функционирования в условиях ускоренных технологических изменений и обостряющейся конкуренции как внутри страны, так и за ее пределами. Растет внимание к маркетингу услуг, планированию деятельности, электронному ведению документации и электронным услугам, а также к совершенствованию управленческих информационных систем, которые теснее привязывают компьютеры к потребностям менеджмента и потребителей банковских услуг.

Однако независимо от размеров, которых достигает банк в своем развитии, начинать свою жизнь в качестве корпорации он должен с получения у го-

каывает только, как мы выстраиваемся перед тем, как поймать мяч". Свяжитесь с несколькими банками в вашем районе и попросите у них экземпляр организационной схемы. После тщательного анализа каждой сможете ли вы объяснить, чем, по-вашему, один банк отличается от другого? Отражают ли различия между организационными структурами: а) размеры каждого банка, б) спектр предлагаемых услуг, в) философию руководителей высшего звена, г) другие факторы? С вашей точки зрения, вполне ли соответствует организационная структура каждого банка набору предлагаемых им услуг? Если есть возможность, проинтервьюируйте некоторых членов руководства и рядовых сотрудников. Одинаково ли они воспринимают цели банка, философию руководства, структуру властных полномочий и распределения ответственности? Кажется ли вам, что проинтервьюированные работники понимают перспективные и ближайшие цели, предлагаемые услуги и процессы принятия решений? Предположим, вы как консультант должны подготовить отчет для высшего руководства банка и порекомендовать изменения в организационной структуре, наборе предлагаемых услуг и распределении властных полномочий и ответственности. Каковы были бы ваши рекомендации?

- III. В банковском деле США сегодня наметился водораздел по признаку набора новых услуг, предлагаемых банками. Банки, оперирующие на денежных рынках, например, склоняются в пользу расширения спектра услуг за счет гарантированного размещения ценных бумаг частных лиц, операций с недвижимостью, продажи страховых полисов и права создавать отделения на территории всей страны без каких-либо ограничений в соответствии с недавними предложениями администрации Буша. Небольшие, ориентированные на местные сообщества банки, как правило, страшатся таких изменений. Этот конфликт вынудил многие торговые ассоциации, например Ассоциацию американских банкиров, задуматься о том, какую позицию занять в Конгрессе относительно соответствующих федерального и штатных законодательств. Предположим, вы представляете интересы отрасли в конгрессе как лоббист и вас просят высказаться по поводу законодательства, связанного с новыми услугами и географической экспансией банков. Какое новое законодательство порекомендовали бы вы принять, чтобы удовлетворить интересы как крупных, так и мелких банков? Существует ли компромиссный вариант, способный свести к минимуму ущерб для обеих групп?

ЛИТЕРАТУРА

В нижеперечисленных работах содержится подробное обсуждение новейших тенденций в банковском деле в связи с организационной структурой банков и организацией банковской деятельности:

1. Horvitz, Paul M., and Bernard Shull. "The Impact of Branch Banking on Bank Performance," *National Banking Review* 2 (December 1964), pp. 143—188.
2. Phillis, Dave, and Christine Pavel. "Interstate Banking Game Plans: Implications for the Midwest." *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1986.

Сведения о достоинствах и недостатках банковских холдинговых компаний можно найти в следующих работах:

3. Apco, Leonard M., and Buck Brown. "Branch Bullying: Small Texas Towns Are the Latest Victims of Big Banks' Crisis." *The Wall Street Journal*, May 25, 1988, pp. 1 and 8.
4. Frieder, Larry A., and Vincent P. Apilado. "Bank Holding Company Research: Classification, Synthesis, and New Directions." *Journal of Bank Research*, Summer 1982, pp. 80—95.
5. Helyon, John. "Multistate Banks Rile Many Consumers." *The Wall Street Journal*, April 20, 1988, p. 22.

6. Hunter, William C., and Stephen G. Timme. "Concentration and Innovation: Striking a Balance in Deregulation." *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, January/February 1987, pp. 11—20.
7. Hunter, William C., and Stephen G. Timme. "Technical Change, Organizational Form and Structure of Bank Production." *Journal of Money, Credit, and Banking* 43 (May 1986), pp. 152—166.
8. Liang, Nellie, and Donald Savage. *New Data on the Performance of Nonbank Subsidiaries of Bank Holding Companies*. Staff Study No. 159, Board of Governors of the Federal Reserve System, February 1990.
9. Varvel, Walter A. "A Valuation Approach to Bank Holding Company Acquisitions." *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, July/August 1975, pp. 9—15.
10. Whalen, Gary. "Bank Holding Company Voluntary Nonbanking Asset Divestitures." *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, January 15, 1986.
11. Barkley, David L.; Cindy Mellon; and Glenn T. Potts. "Effects of Banking Structure on the Allocation of Credit to Metropolitan Communities." *Western Journal of Agricultural Economics*, 9, no. 2(1984), pp. 283—292.

Подробное рассмотрение вопросов, связанных с созданием отделений, можно найти в следующих работах:

12. Darnell, Jerome C. "Banking Structure and Economic Growth." In *Changing Pennsylvania's Branching Laws: An Economic Analysis*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, 1973.
13. Kohn, Ernest, and Carmen J. Carlo. *The Competitive Impact of New Branches*. New York State Banking Department, 1969.

Обсуждение достоинств и правил регулирования деятельности небанковских банков см. в следующей работе:

14. Smith, Brian W., Samuel M. Goldberger, and Timothy E. Keehan. "Taking a Closer Look at Bankers' Banks." *The Bankers' Magazine*, November/December 1989, pp. 34—39.

Выгоды, издержки и характеристики межштатной банковской деятельности, а также эффект от масштаба в банковском деле рассмотрены в следующих работах:

15. Berger, Allen N., Gerald A. Hanweck, and David B. Humphrey. "Competitive Viability in Banking: Scale, Scope, and Product Mix Economies." *Journal of Money Economics*, 20, no. 4 (December 1987).
16. Berger, Allen N., Gerald A. Hanweck, and David B. Humphrey. "The Dominance of Inefficiencies over Scale and Product Mix Economies in Banking." Finance and Economics Discussion Series No. 107, Board of Governors of the Federal Reserve System, January 1990.
17. Black, Harold A., M. Andrew Fields, and Robert L. Schweitzer. "Changes in Interstate Banking Laws: The Impact on Shareholder Wealth." *Journal of Finance*, 45 (1990), pp. 1663—1671.
18. Cushing, Woodrow W., and James E. McNulty. "Scale Economies at Large Commercial Banks, 1985—89: An Intertemporal Approach under Alternative Model Specifications." Paper presented at the Annual Meeting of the Financial Management Association, Chicago, October 1991.
19. Dunham, Constance. "Interstate Banking and Intermediation." *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston, May/June 1987, pp. 3—21.
20. Evanoff, Douglas D., and Philip R. Israilevich. "Deregulation, Cost Economies and Allocative Efficiency of Large Commercial Banks." *Issues in Financial Regulation*, Federal Reserve Bank of Chicago, Working Paper No. 1990—19.
21. Goldberg, Lawrence G., and Gerald A. Hanweck. "What Can We Expect from Interstate Banking?" *Journal of Banking and Finance*, 12 (1988), pp. 51—67.

22. Laderman, Elizabeth S., and Randall J. Pozdena. "Interstate Banking and Competition: Evidence from the Behavior of Stock Returns." *Economic Review*, Federal Reserve Bank of San Francisco, Spring 1991, pp. 32—47.
23. La Ware, John P. Testimony before the Committee on Banking, Finance and Urban Affairs, U.S. House of Representatives, September 24, 1991.
24. Rhoades, Stephen A., and Donald T. Savage. "The Relative Performance of Bank Holding Companies and Branch Banking Systems." *Journal of Economics and Business*, Winter 1981, pp. 132—141.
25. Rose, Peter S. *The Changing Structure of American Banking*. New York: Columbia University Press, 1987.
26. Rose, Peter S. "The Firms Acquired by Interstate Banks: Testable Hypotheses and Consistent Evidence." *Journal of Business and Economic Perspectives*, 15, no. 2 (1989), pp. 127—135.
27. Rose, Peter S. "The Banking Firms Making Interstate Acquisitions: Theory and Observable Motives." *Review of Business and Economic Research*, 25, no. 1 (Fall 1989), pp. 1—18.
28. Shaffer, Sherrill. *Potential Synergies among Large Commercial Banks*. Working Paper No. 91—17, Federal Reserve Bank of Philadelphia, October 1991.
29. Trifts, Jack W., and Kevin P. Scanlon. "Interstate Bank Mergers: The Early Evidence." *Journal of Financial Research*, 10 (Winter 1987), pp. 305—311.

Глава 3

Воздействие государственной политики и системы регулирования на банковское дело

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Понять, каким образом законы, система регулирования и надзора, политика государства определяют и ограничивают расширение банков, их прибыльность и спектр услуг, которые банки вправе предлагать широкой публике.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Понять, каким образом диапазон возможных управленческих решений ограничивается системой регулирования банковской деятельности на федеральном и штатном уровнях, а также социальной политикой государства.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Банковская система
двойного подчинения
Банковские комиссии штатов
Контролер денежного обращения
Федеральная резервная система
Закон Макфеддена—Пеппера
Закон Гласса—Стигалла
Федеральная корпорация
страхования депозитов
Закон о банковских
холдинговых компаниях

Закон Гарна—Сен-Жермена
о депозитных учреждениях
Закон о конкурентном равенстве
в банковском деле
Закон о реформе, восстановлении
и принудительных мерах
в отношении финансовых
учреждений
Денежно-кредитная политика
Совет управляющих ФРС
Операции на открытом рынке

Закон о банковских слияниях
Закон о дерегулировании
депозитных учреждений
и денежно-кредитном контроле

Комитет по операциям ФРС
на открытом рынке
Фискальная политика

Данная глава посвящена регулированию банковской деятельности и государственной политике в отношении банков. Банки, оперирующие в США и многих других странах, должны соблюдать жесткие правила системы *регуляции* банковской деятельности, т.е. правила, устанавливаемые федеральными органами и органами штатов. Эти правила касаются банковских операций и набора предлагаемых услуг, качества и размера кредитов, достаточности собственного капитала, а также способов роста и расширения, которые используются банками для улучшения обслуживания широкой публики. Мы опишем все основные учреждения, ведающие регулированием и надзором за банковской деятельностью, а также те из них, что регулируют и контролируют деятельность финансовых организаций, похожих на банки. Также охарактеризуем основные задачи таких учреждений и организаций. Вторая половина главы посвящена анализу влияния, которое оказывают на банковскую систему, а через нее — на экономику США в целом действия ФРС, Конгресса и Министерства финансов.

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Поскольку банки работают в составе финансовой системы, стараясь мобилизовать средства и сделать кредиты доступными для потребителей, они вынуждены подчиняться многочисленным правилам *регуляции*, цель которых — защита интересов широкой публики.

Среди банкиров популярна присказка, что Федеральную корпорацию страхования депозитов (ФКСД) следовало бы называть Федеральной корпорацией страдания по нашим деньгам. Во всяком случае, у американских банкиров складывается впечатление, что ФКСД и другим учреждениям, ведающим регулированием банковской деятельности, всегда что-нибудь нужно: больше собственного капитала, больше отчетов, больше внимания к качеству кредитов и т.п. Ни один новый банк не может начать свою деятельность в США, да и во многих других странах, без разрешения государства. Разрешение на использование различного вида депозитов и других финансовых инструментов для мобилизации средств банк обязан завизировать во всех важнейших органах регулирования и надзора. Качество банковских кредитов и инвестиций, а также достаточность банковского капитала тщательно проверяются различными контролерами. Если банк хочет расшириться и построить новое здание, слиться с другим банком, создать новое отделение, приобрести или создать предприятие небанковского типа, прежде всего ему необходимо получить разрешение в соответствующих учреждениях. Наконец, владельцы не вправе даже закрыть свой банк и выйти из дела, не получив на это согласия того государственного ведомства, которое когда-то выдало им чартер.

Почему регулирование банков носит такой жесткий характер — аргументы "за" и "против".

Почему деятельность многих банков так жестко регулируется? Существует ряд причин, по которым государство взвалило на себя тяжкое бремя банковского надзора и регулирования; часть этих причин уходит в далекое прошлое.

Во-первых, банки являются одним из важнейших хранилищ общественных сбережений, и прежде всего сбережений частных лиц и семей. Многим из тех, кто желает сохранить свои сбережения, недостает опыта в финансовых вопросах и соответствующей информации, чтобы оценить надежность банка. Поэтому регулирующие ведомства несут ответственность за сбор информации, необходимой для оценки финансового положения банков, в целях защиты широкой публики от материального ущерба. Скрытые камеры и охранники наблюдают за помещениями банка, чтобы снизить риск причинения ущерба из-за воровства. Периодические проверки и ревизии нацелены на ограничение убытков от растрат, мошенничества или плохого управления. Государственные агентства всегда готовы кредитовать банки, столкнувшиеся с непредвиденной нехваткой расходных резервов. К сожалению, стремление государства защитить интересы широкой публики заходит иногда чересчур далеко — поддержка в форме кредитов предоставляется неэффективно работающим банковским фирмам, которым полезнее было бы дать обанкротиться.

Основная часть общественных сбережений имеет форму сравнительно краткосрочных высоколиквидных депозитов, но банки занимаются и крупными *долгосрочными* сбережениями, например в рамках пенсионных программ и индивидуальных пенсионных счетов. Утрата соответствующих средств по причине краха банка или внутрибанковских преступлений во многих отношениях имела бы катастрофические последствия. Регулирование выступает здесь в качестве защиты от подобных потерь путем страхования депозитов и периодического контроля за политикой и практикой банков с целью обеспечения эффективного и надежного управления общественными средствами. Но одна эта функция не является достаточным основанием для многоаспектного современного регулирования банковской деятельности.

За банками наблюдают так пристально потому, что они способны *создавать деньги* путем предоставления кредитов или собственной инвестиционной деятельности за счет беспрепятственно расходных депозитов. Изменение размеров создаваемой денежной массы четко коррелирует с состоянием экономики, в особенности с созданием рабочих мест и наличием или отсутствием инфляции. И опять-таки тот факт, что банки создают деньги, которые отражаются на жизнестойкости экономики, все же в недостаточной мере оправдывает регулирование их деятельности. До тех пор, пока центральные банки в состоянии контролировать прирост денежной массы, количество денег, создаваемых другими банками, не должно иметь большого значения для регулирующих органов или широкой публики.

Банковская деятельность регулируется еще и потому, что банки предоставляют частным лицам и фирмам кредиты, которые поддерживают потребительские расходы и инвестиционные нужды. Органы регулирования и надзора утверждают, что общество в высшей мере заинтересовано в кредитах и займах, предоставляемых банковской системой. Более того, дискриминация в отношении предоставления кредитов может создавать серьезные препятствия на пути повышения благосостояния частных лиц и уровня жизни в целом. Это особенно недопустимо, если в кредитах отказывают по признаку возраста, пола, расы, национальной принадлежности и т.п. Однако государству вполне по силам устранить дискриминацию в предоставлении банковских услуг широкой публике методами усиления конкуренции между банками и другими производителями финансовых услуг, например путем строгого соблюдения антитрестовских законов, а не путем регулирования банковской деятельности.

Наконец, у банков долгая история взаимоотношений с государством в лице федеральных, штатных и местных органов власти. В начале промышленной эры государство в значительной мере полагалось на дешевый банковский кредит и налогообложение банков для содержания армии и мобилизации средств, которые оно не хотело получать путем прямого налогообложения своих граждан. В более поздние времена государство опиралось на банки как на помощников в деле осуществления экономической политики, сборе налогов и выдаче государственных платежей. Но и это объяснение необходимости регулирования в последнее время подверглось критике, поскольку банки, скорее всего, предоставляли бы финансовые услуги государству и в отсутствие системы регулирования и надзора.

В США используется банковская система двойного подчинения, в соответствии с которой федеральные и местные власти обладают значительными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью. Эта система разработана для того, чтобы штаты получили возможность более жестко контролировать отрасли, действующие на их территории. При этом ни сами они, ни местные сообщества не должны превышать своих полномочий и обязаны честно относиться к банкам, пожелавшим расширить свою деятельность за пределы конкретного штата, — для этого предусмотрен федеральный уровень регулирования и надзора. Основные агентства федерального правительства, занимающиеся регулированием и надзором за банковской деятельностью, — Контролер денежного обращения, Федеральная резервная система (ФРС) и Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД). Роль в банковском деле Министерства юстиции и Комиссии по ценным бумагам и биржам важна, но менее значительна; на уровне же штатов основное влияние принадлежит банковским советам или банковским комиссиям штатов по банковской деятельности (пример 3-1).

Контрольные вопросы

- 3-1. Какие основные аспекты банковской деятельности или функции банка подвергаются регулированию и надзору сегодня?
 - 3-2. Чем вызвана необходимость регулирования банковской деятельности?
-

Основные законы о банковской деятельности

Для рассмотрения возможностей воздействия на банки со стороны соответствующих федеральных и местных органов весьма полезным является анализ некоторых основных законов, которые наделяют органы регулирования необходимыми полномочиями и определяют направление их действий. Сводные данные по этим законам приведены в примере 3-2.

Законы о национальных банках и денежном обращении (1863—1864). В банковском деле США первыми по важности стали федеральные законы о банках и национальном денежном обращении, принятые во время гражданской войны. Эти законы заложили основы системы выдачи чартеров на создание национальных банков через только что сформированное подразделение Казначейства США — Контролера денежного обращения (или Администратора национальных банков). Любая группа частных лиц в соответствии с этими законами могла добиваться получения чартера на создание национального банка при условии, что она будет придерживаться федеральных за-

ПРИМЕР 3-1. Основные учреждения, ведающие регулированием и надзором за банковской деятельностью, и круг их обязанностей

Федеральная резервная система. Контролирует и регулярно проверяет все банки, получившие чартер в штатах, а также банковские холдинговые компании, оперирующие в США.

Определяет резервные требования в отношении депозитов (правило D).

Обязана утверждать все запросы банков — членов ФРС о слиянии, создании отделений или наделении полномочиями действовать по чьему-либо поручению (предоставлять трастовые услуги).

Выдает чартеры, наблюдает и контролирует деятельность международных банковских корпораций, базирующихся в США.

Контролер денежного обращения. Выдает чартеры на создание новых национальных банков.

Контролирует и регулярно проверяет все национальные банки.

Обязан утверждать приемлемые запросы национальных банков о создании новых отделений, наделении правом предоставления трастовых услуг, слияниях и приобретениях.

Федеральная корпорация страхования депозитов. Страхует депозиты банков, выполняющие ее правила.

Обязана утверждать все запросы застрахованных банков о создании отделений, слияниях или наделении правом предоставления трастовых услуг.

Требует от всех застрахованных банков предоставления отчетов об их финансовом положении.

Министерство юстиции. Обязано анализировать и утверждать предполагаемые слияния банков, приобретение банков через холдинговые компании с учетом их воздействия на конкуренцию в отрасли, запрещать сделки, если намечаемые организационные перемены ведут к заметному снижению остроты конкуренции.

Комиссия по ценным бумагам и биржам. Обязана утверждать приемлемые предложения банков или банковских холдинговых компаний по продаже широкой публике ценных бумаг, являющихся акциями или долговыми обязательствами.

Банковские советы или комиссии штатов по банковской деятельности. Выдают чартеры на открытие новых банков.

Контролируют и регулярно проверяют все банки, получившие чартер в штате.

Пользуются правом утверждать заявления банков, оперирующих в границах штата, о создании холдинговых компаний, приобретении филиалов и других банков, учреждении отделений.

Пользуются правом налагать определенные требования к ликвидности и минимальному уровню собственного капитала в отношении банков, получивших чартер в штате.

конов, а также при наличии у нее собственного капитала, достаточного для открытия дела.

Контролер денежного обращения определяет необходимость в новых национальных банках и выдает соответствующие чартеры. Он к тому же регулярно проверяет все существующие национальные банки. Эти проверки разнятся по частоте и глубине в зависимости от общего финансового положения банков. Тем не менее проверку каждого национального банка выполняет группа федеральных контролеров, по меньшей мере, раз в три года. Кроме того, как следует из примера 3-1, управление Контролера денежного обращения обязано утверждать заявки о создании новых отделений национальными банками и банковских холдинговых компаний или слияниях, в которых участвуют национальные банки. Контролер денежного обращения может также закрыть национальный банк, который, на его взгляд, является неплатежеспособным или создает риск существенных потерь для своих вкладчиков.

ПРИМЕР 3-2. Сводные данные по основным банковским законам и дополнениям к ним

Законы, ограничивающие риск, связанный с предоставлением банками займов и кредитов

Закон о национальных банках (1863—1864)

Закон о федеральном резерве (1913)

Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)

Законы, ограничивающие совокупность услуг, которые могут предлагать банки и сберегательные кассы

Закон о национальных банках (1863—1864)

Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)

Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)

Закон о совершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов (1991)

Законы, расширяющие совокупность услуг, которые могут предлагать банки и сберегательные кассы

Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением (1980)

Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях (1982)

Законы, запрещающие дискриминацию при предоставлении банковских услуг

Закон о равных кредитных возможностях (1974)

Закон о реинвестициях в местные сообщества (1977)

Законы, обязывающие предоставлять более подробную информацию потребителям банковских услуг

Закон о защите потребительского кредита (О правдивой информации в кредитной деятельности) (1968)

Закон о честной отчетности по кредитам (1974)

Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)

Законы, ограничивающие банковскую деятельность на основе отделений

Закон Макфеддена—Пепшера (1927)

Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)

Законы, ограничивающие деятельность банковских холдинговых компаний

Закон о банковских холдинговых компаниях (1956)

Дополнения 1966 и 1970 гг. к Закону о банковских холдинговых компаниях

Законы, регулирующие банковские слияния

Закон о слиянии банков (1960)

Дополнения к Закону о слиянии банков (1966)

Законы, помогающие федеральным агентствам в работе с терпящими

финансовый крах банками и сберегательными кассами

Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях (1982)

Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)

Закон о реформе, оздоровлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений (1989)

Закон о совершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов (1991)

Закон о федеральном резерве (1913). Ряд глубоких экономических спадов и случаев возникновения паники на биржах в XIX и начале XX в. обусловил создание второго федерального учреждения для регулирования банковской деятельности — Федеральной резервной системы. Ее основными задачами в отношении банковского дела стали принятие на себя роли “кредитора в последней инстанции”, т.е. предоставление в критической ситуации временных займов банкам, находящимся на грани финансового краха и не желающим или не способным более выдавать кредиты и обеспечивать конвертируемость

средств, а также помощь в стабилизации финансовых рынков. ФРС обязана была также оказывать важные услуги банковской сфере, включая создание общенациональной сети клиринга и инкассации чеков.

Первоначально ФРС оказывала услуги бесплатно, но федеральное законодательство, разработанное в 1980 г., потребовало взимания платы почти за все ее услуги. Этот шаг был сделан для усиления конкурентной борьбы в сфере финансовых услуг, а также получения дополнительных доходов в целях компенсации растущих операционных издержек ФРС. Однако сегодня основная задача ФРС — денежно-кредитный контроль для поддержания стабильности экономики. Эта практика известна под названием *денежно-кредитной политики*, которую мы рассмотрим подробнее в настоящей главе.

Закон Макфеддена—Пеппера (1927). В принятых ранее федеральных законах ничего не говорилось о том, вправе ли национальные банки создавать отделения, а если вправе — то на каких условиях. Неясным оставалось также, должны ли банки, имеющие федеральный чартер, подчиняться только федеральным законам или еще и законам конкретных штатов. Закон Макфеддена—Пеппера стал попыткой ответа на эти вопросы и разрешил национальным банкам создавать отделения в городах их местопребывания, если законы соответствующего штата не запрещают этого. Однако создание отделений в других штатах не разрешалось без согласия властей штата пребывания банка. По сути дела, штатам были предоставлены дополнительные полномочия в решении вопросов, когда и где банкам, оперирующим на их территории, открывать новые отделения.

Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла). В исторической перспективе, вероятно, наиболее значительным из всех федеральных законов по банковскому делу следует считать закон Гласса—Стигалла, названный так в честь двух людей, продвигавших его в сенате и палате представителей в самые мрачные годы Великой депрессии. Согласно этому закону национальные банки получили право создавать отделения на территории штата их пребывания, если подобное право предоставлено банкам, получившим чартер в штате. Однако в силу политических компромиссов, сопряженных с принятием закона, национальные банки (в число которых входили крупнейшие банковские учреждения США) лишились права осуществлять *инвестиции* почти во все ценные бумаги, выпущенные частными субъектами, и прежде всего права на гарантированное размещение новых выпусков корпоративных акций и облигаций, т.е. привилегии, предоставленной банкам в 1927 г. законом Макфеддена—Пеппера. Более того, тем организациям, за которыми сохранилось право гарантированного размещения ценных бумаг, было запрещено осуществление депозитных операций, что в конечном счете поставило глухую стену между коммерческими и инвестиционными банками. Именно из-за этого крупная нью-йоркская банковская организация разделилась на две части — инвестиционную банковскую фирму “Дж. П. Морган” и коммерческий банк “Морган гэренти”.

Закон Гласса—Стигалла и гарантированное размещение ценных бумаг. Причиной, побудившей законодательно разделить коммерческие и инвестиционные банки, стало опасение принятия банками на себя чрезмерных рисков, грозящих финансовым крахом, а также столкновений интересов крупнейших банков страны. Утверждалось, например, что отдельные банки в стремлении избавиться от акций корпораций, с которыми они прежде заключили

гарантийные соглашения, принуждали своих клиентов приобретать такие акции для получения кредита. Другая сомнительная практика состояла в том, что клиентам разрешалось использовать акции, гарантированные банком, в качестве обеспечения получаемого кредита.

Банкиры, представлявшие интересы ведущих банковских организаций США (таких, как "Ситикорп", "Бэнкерс траст" и "Морган гэренти"), неоднократно настаивали на отмене ограничений на размещение ценных бумаг, содержащихся в законе Гласса—Стигалла. Они утверждали, что участие банков в подобных операциях усиливает конкурентную борьбу за право размещения ценных бумаг, обеспечивая заемщикам дополнительные услуги и снижая издержки заимствования. Отмена закона Гласса—Стигалла, по их утверждению, должна упростить для мелких предприятий доступ на рынки капитала и позволить банкам продавать свои пассивы счета во взаимных фондах, что также должно содействовать усилению конкуренции в этой сфере. В то же самое время многие из числа крупнейших и наиболее надежных получателей кредитов в последние годы перестали обращаться к банкам как источнику заемных средств и начали самостоятельно продавать ценные бумаги на открытом рынке. Сторонники отмены закона Гласса—Стигалла утверждали также, что сразу после возврата "на круги своя" эти клиенты, вероятнее всего, снова обратятся в банки за кредитами.

Несколько крупных банков ухитрились в последние годы получить от ФРС право на ограниченное размещение ценных бумаг. Например, в декабре 1986 г. "Бэнкерс траст компани оф Нью-Йорк" получила разрешение на гарантированное размещение и продажу (через свой самостоятельный филиал) коммерческих ценных бумаг, выпущенных ее клиентами. Однако ФРС настояла на том, чтобы объем продаж этих краткосрочных корпорационных векселей не превышал 5% валовой выручки филиала, а самой компании было запрещено располагать более чем 5% рынка ценных бумаг. В 1987 г. "Ситикорп", "Морган гэренти" и "Бэнкерс траст" получили право на гарантированное размещение и осуществление сделок с муниципальными облигациями (с выплатой основной суммы и процентов по ним из доходов от финансируемых с их помощью проектов), коммерческими ценными бумагами, а также ценными бумагами, обеспеченными суммой залладных и потребительских кредитов. Следующий шаг был сделан в январе 1989 г., когда право на гарантированное размещение корпорационных облигаций было предоставлено "Чейз Манхэттен бэнк", "Морган гэренти", "Бэнкерс траст", "Ситикорп" и "Секьюрити пасифик" через их филиалы все с теми же ограничениями относительно доли выручки филиалов от этой деятельности и доли рынка головных организаций на рынке ценных бумаг в целом. Наконец, в сентябре 1990 г. "Дж. П. Морган бэнк" стал первой в США за последние полстолетия банковской фирмой, которой разрешили заниматься гарантированным размещением выпуска новых корпоративных акций.

Тем не менее проблема риска и столкновения интересов в связи с гарантированным размещением ценных бумаг остается. Федеральные органы регулирования как будто настроены в пользу возведения законодательной "пожаробезопасной стены", которая разделила бы инвестиционные и коммерческие услуги, предоставляемые одними и теми же банковскими организациями, хотя это означало бы, что коммерческие банки лишатся возможности в полной мере получать выгоды от профессионального опыта своих инвестиционных подразделений. Согласно недавним решениям судов и Совета управляющих ФРС банки США получили больше прав в отношении размещения ценных бумаг, о чем подробнее говорится в гл. 20.

Создание ФКСД. Одним из самых важных последствий принятия закона Гласса—Стигалла для укрепления доверия широкой публики к надежности банковской системы стало создание Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД), которая взяла на себя функцию страхования вкладов рядовых граждан, не превышающих некой установленной максимальной суммы. В последние годы ФКСД, несомненно, помогла снизить число случаев массового изъятия депозитов вкладчиками, хотя и не предотвратила многочисленных случаев банкротства банков. Как мы увидим ниже, она, возможно, оказалась отчасти виновной в преувеличенном размере риска, который принимали на себя банки, и даже в банкротстве ряда банков. Каждый застрахованный банк обязали выплачивать два раза в год страховую премию, размер которой определяется суммой подлежащих страхованию депозитов. При этом исходили из предположения, что со временем сумма средств для страхования в распоряжении ФКСД станет достаточно большой, чтобы предотвращать большую часть банкротств. Однако федеральный план страхования депозитов не был рассчитан на волну банкротств банков в последнее десятилетие. Именно поэтому ФКСД в 1991 г. пришлось обратиться в Конгресс с прошением о предоставлении ей права на дополнительные заимствования, прежде чем страховой фонд иссякнет полностью.

Контрольные вопросы

- 3-3. В чем состоит главная задача Контролера денежного обращения?
 - 3-4. В чем состоит основная работа ФКСД?
 - 3-5. Какую роль играет ФРС в банковской и финансовой системах?
-

Критика в адрес ФКСД и потребность в новом законодательстве. ФКСД в последние годы стала объектом массовой критики, но не в связи с фундаментальной концепцией страхования депозитов, а из-за методов управления федеральной системой страхования депозитов на протяжении почти всего времени существования корпорации. (ФКСД взимала *фиксированную* страховую премию со всех подлежащих страхованию депозитов независимо от уровня ликвидности банковского баланса.)

Такая система фиксированных выплат обусловила возникновение проблемы *моральной опасности* — она поощряла банки брать на себя больший риск, поскольку государство в любом случае обязалось вернуть деньги клиентам в случае банкротства банка. В ситуации, когда все банки выплачивают одну и ту же страховую премию (в отличие от планов страхования частных субъектов, когда наиболее склонные к риску держатели страховых полисов должны выплачивать более высокие страховые премии), складывается положение, при котором финансирование склонных рисковать банков осуществляется, по сути дела, более консервативными банками. Проблема моральной опасности вызывает потребность в регулировании, поскольку необходимо помещать определенным банкам принимать на себя более высокий риск, на который они идут в условиях недорогогостоящего для них страхования депозитов при фиксированной величине страховой премии¹.

¹ Углубленное рассмотрение проблем моральной опасности содержится, например, в работе Kareken [3].

Почти все вкладчики (за исключением наиболее крупных) не слишком внимательно следят за рискованностью действий банка, поскольку полагаются на защиту со стороны ФКСД. Однако в сложившейся ситуации происходит фактическое субсидирование наиболее рискованных банков, склонных играть деньгами своих вкладчиков. Поэтому явно необходима система страхования с учетом степени риска: чем рискованнее ведет себя банк, тем более высокую страховую премию он выплачивает. Конгресс в 1991 г. склонился к мнению поручить ФКСД разработать дифференцированную схему платы за риск, с тем чтобы рискованные банки платили больше и сталкивались с более жестким регулированием своей деятельности.

Еще одно предложение по совершенствованию или замене существующей федеральной системы страхования депозитов включает перенос этой деятельности в частный сектор (приватизацию). Считается, что частный страховщик будет гораздо строже оценивать рискованность действий конкретных банков и заставит рискованные банки, покупающие его план страхования, платить за это наивысшую цену.

Однако ни одно из рассмотренных выше предложений не решает всех проблем. К примеру, эффективную частную систему страхования трудно разработать, поскольку в отличие практически от всех других страхуемых рисков, когда одно требование о выплате страхового возмещения не обязательно влечет за собой аналогичные другие требования, риски, с которыми сталкиваются индивидуальные вкладчики, могут быть в высшей мере взаимосвязанными. Крах одного банка может стать причиной появления тысяч заявлений о выплате страхового возмещения; более того, банкротство одного банка может обусловить финансовый крах других. При ухудшении экономического положения в регионе могут потерпеть крах сотни банков.

Банки по большей части полагаются на учет *балансовой стоимости активов*. В бухгалтерских книгах почти все кредиты, ценные бумаги и долговые обязательства регистрируются по их номинальной стоимости или по той стоимости, которая имела место в день приобретения актива или обязательства. Последующие события обычно не обуславливают переоценки активов и пассивов в учетных книгах банка. Многие специалисты по финансовому анализу рекомендовали банкам вести учет по рыночной стоимости, поскольку показатели финансового положения банка, основанные на балансовой стоимости активов и пассивов в книгах учета, едва ли помогут своевременно предвидеть финансовый крах банка. Но и в этом случае система ранжирования банков по уровню риска, открытая для широкой публики, может создать неоправданные страхи, если вкладчики убедятся, что по результатам проверки какого-либо банка индекс рискованности его деятельности возрос, и начнется паника со снятием денег с вкладов, т.е. то самое, для предотвращения чего и была создана ФКСД. В действительности нечто подобное случалось в прежние времена, когда федеральные агентства по регулированию банковской деятельности допускали утечку информации о том, что тот или иной банк внесен в список так называемых "проблемных банков". Правда, публика при этом не понимает, что пребывание банка в таком списке еще не означает его неминуемого банкротства. Многие банки сумели покинуть этот список в результате перемен в управлении, притока капитала или резкой активизации экономической деятельности в своих рыночных нишах.

Наконец, существует целый ряд проблемных ситуаций. Например, в списке "проблемных банков" ФКСД находятся банки трех категорий: 1) *банки,*

долги которых, возможно, придется погашать, — это самая серьезная ситуация, и ФКСД полагает, что с вероятностью 50 на 50 уже в скором времени потребуются государственная помощь; 2) банки, столкнувшиеся с серьезными проблемами; в этом случае ФКСД может в конечном счете оказаться вынужденной вложить в испытывающий затруднения банк некую часть своих ресурсов на время, пока в банке не произойдут существенные перемены; 3) банки, испытывающие другие затруднения, — в этом случае речь идет о банках, занесенных в список ФКСД по причине финансовой слабости; за такими банками следует внимательно наблюдать, но они создают для ФКСД куда меньше хлопот, чем банки первых двух категорий. К сожалению, общественность, как правило, не осведомлена о различиях в серьезности проблем, с которыми сталкиваются банки, а это может вести к тому, что надежные и неплатежеспособные банки несправедливо окажутся в одной «упряжке». В период Великой депрессии основной задачей ФКСД было восстановление доверия широкой публики к банкам и избежание паники. Сегодня проблема заключается в следующем: как установить справедливую и эффективную цену страхования депозитов, с тем чтобы риск стал управляемым, а государству не приходилось расходовать чрезмерные суммы из средств налогоплательщиков на поддержание рискованных действий частных организаций?

Закон о банковских холдинговых компаниях и дополнения к нему (1956, 1966 и 1970). В 1956 г., следом за волной создания банковских холдинговых компаний после второй мировой войны, Конгресс принял Закон о банковских холдинговых компаниях. Этим законом банковские холдинговые компании были впервые поставлены под жесткий федеральный контроль. Отныне, если банк хотел создать холдинговую компанию для приобретения другого банка или небанковской организации, он обязан был обратиться за разрешением к Совет управляющих ФРС. Более того, все банковские холдинговые компании с контрольным пакетом в двух или большем числе банков были теперь обязаны зарегистрироваться в совете, периодически представлять финансовые отчеты и допускать специалистов ФРС к проверке их учетных книг. В 1966 г. этот закон был дополнен разрешением на большую свободу операций между банками и организациями внутри холдинговой компании и некоторым снижением налогового бремени, возложенного на подобные фирмы. С 1970 г. даже те холдинговые компании, которые контролируют один американский банк, обязаны зарегистрироваться в Совете управляющих ФРС, а возможности приобретения небанковских организаций ограничены только теми из них, которые занимаются деятельностью, близкой к банковской.

Закон о слиянии банков и дополнения к нему (1960 и 1966). Переход к более строгому регулированию деятельности банковских холдинговых компаний оказался пророческим в истории банковского дела, ибо вскоре федеральные власти установили довольно жесткий контроль и над слиянием банков.

² ФКСД обладает огромной властью в деле устранения злоупотреблений в застрахованных на федеральном уровне банках и предотвращения утечки федеральных фондов страхования. Она может снимать руководство или директоров, если придет к заключению, что те сознательно ослабили финансовое положение управляемого ими банка. Она даже вправе запретить конкретным лицам участвовать в операциях любого из застрахованных ФКСД банков в тех случаях, когда проявлено "демонстративное пренебрежение" к безопасности и надежности банка; может также определить размер денежного штрафа и нарушение положений Закона о федеральном страховании депозитов.

По определению, слияние — это операция, в которой два или более банков объединяют свои активы и пассивы и превращаются в единую корпорацию, обычно под именем банка-покупателя. Озабоченный возможным отрицательным воздействием процесса слияний на конкуренцию (и предоставление финансовых услуг широкой публике), поскольку при этом число конкурентов на рынке уменьшается, Конгресс в Законе о банковских слияниях от 1960 г. постановил, что любое слияние должно быть одобрено всеми основными учреждениями, ведающими регулированием банковской деятельности. Так, национальные банки не имеют права на слияние без предварительного разрешения Контролера денежного обращения, а штатные банки — члены ФРС должны получить разрешение Совета управляющих ФРС.

ФКСД к тому же проверяет все слияния, в которых участвуют застрахованные сю банки, и является основным разрешающим учреждением для застрахованных банков, не входящих в ФРС. Соответствующее учреждение, рассматривая предполагаемую операцию слияния, *всесторонне оценивает возможное воздействие слияния на конкуренцию* в обслуживании широкой публики. Если слияние, по всей вероятности, окажет заметное отрицательное воздействие на уровень конкуренции, то оно будет, скорее всего, запрещено.

Несколько дополнений к Закону о банковских слияниях от 1966 г. ослабили чрезмерный акцент на конкуренцию при оценке последствий слияния на федеральном уровне. Вместо этого повысилась роль других факторов, например вероятности того, что слияние расширит спектр предоставляемых услуг, добавит удобств для широкой публики или же укрепит финансовое положение находящегося в затруднительном или бедственном положении банка. Многие слияния впоследствии были разрешены на том основании, что в результате широкая публика получала дополнительные удобства и ее потребности в финансовых услугах удовлетворялись гораздо эффективнее.

Законы о социальной ответственности 60—80-х гг. 60-е и 70-е гг. отмечены также вниманием к воздействию банков на *качество жизни* обслуживаемых ими сообществ. Конгресс опасался, что банки недостаточно информируют своих клиентов об условиях предоставления кредитов и займов, особенно об истинной стоимости занимаемых денег. В 1968 г. Конгресс предпринял попытку усовершенствовать *систему информирования* клиентов с помощью Закона о защите потребительского кредита (известен как Закон о правдивой информации в кредитной деятельности), согласно которому все банки и другие ~~займодавцы~~ отныне обязывались разъяснять клиентам их права и обязанности, содержащиеся в кредитном соглашении.

В 1974 г. Конгресс решил устранить возможную *дискриминацию* в предоставлении банковских услуг населению, для чего был принят Закон о равных кредитных возможностях. Согласно этому закону частным лицам и семьям *не может* быть отказано в кредите по причине возраста, пола, национальной принадлежности или вероисповедания или на том основании, что они пользуются общественным вспомоществованием или благотворительными фондами. В 1977 г. Конгресс принял Закон о реинвестициях в местные сообщества, запрещающий банкам дискриминацию в отношении потребителей, проживающих на территории их деятельности, отказав банкам в праве действовать таким образом на основании случайности совпадения фактов проживания людей и деятельности банка на одной и той же территории. Еще один шаг в направлении справедливого и равного отношения к потребителям и совершенствования си-

системы информирования клиентов сделан в 1987 г., когда был принят Закон о конкурентном равенстве в банковском деле. В соответствии с этим законом банки обязаны полнее информировать клиентов о своей депозитной политике и полностью раскрывать условия выдачи ссуд домовладельцам под обеспечение недвижимостью (клиент в данном случае использует свой дом в качестве залога). Все эти социально ориентированные законы имели благородные цели, но одновременно способствовали повышению операционных издержек банка.

Контрольные вопросы

- 3-6. Какие законы о банковском деле представляются наиболее существенными с точки зрения ограничения возможностей предложения потребителям финансовых услуг и выбора рынков, на которых банки могут оперировать?
- 3-7. Почему в последние годы Федеральная система страхования депозитов столкнулась с серьезными трудностями?

Законы 70-х и 80-х гг. о дерегулировании банковской деятельности. В начале 70-х гг. в Новой Англии зародилось движение за *дерегулирование* процесса предоставления банком финансовых услуг, оно быстро охватило все штаты ряд западноевропейских и тихоокеанских стран. Все началось с разработки дерегательными банками Массачусетса и Нью-Гемпшира счетов НАУ (счетов, обращающихся приказом об изъятии средств или чековые счета с процентным доходом), чтобы обойти закон Гласса—Стигалла и федеральные правила, запрещающие выплату процентов по стандартным чековым счетам. Начиная с 30-х гг. закон Гласса—Стигалла наделил ФКСД и Совет управляющих ФРС правом налагать юридические ограничения на выплату процентов по чековым и сберегательным счетам с намерением защитить доходы банков и тем самым снизить число их банкротств. Однако эти ограничения практически не отразились на числе банкротств и зачастую ставили находящиеся под контролем федеральных органов банки в конкурентно невыгодное положение в отношении привлечения и удержания депозитов. Конкуренция среди депозитных учреждений, порожденная экспериментом со счетами НАУ в Новой Англии, вынудила Конгресс в 1974 и 1976 гг. разрешить банкам всех штатов Новой Англии предлагать клиентам чековые счета с процентным доходом. В 1978 г. появился новый инструмент денежного рынка — депозитные сертификаты с плавающими процентными ставками. Это было сделано в порядке исключения из федеральных правил регулирования процентных ставок в попытке помочь банкам и небанковским сберегательным кассам выстоять в конкурентной борьбе с взаимными фондами денежного рынка за депозиты населения.

Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением (1980). Первым всеобъемлющим законом о дерегулировании банковской деятельности стал Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением, принятый в 1980 г. В отношении коммерческих банков он содержит следующие основные положения:

1. Законодательно установленные верхние пределы процентных ставок по вкладам населения отменяются на срок с 1981 по 1986 г., с тем чтобы процентные ставки по депозитам в большей мере соответствовали свободной конкуренции.

2. Счета НАУ, по которым потребителю выплачивается процентный доход, начиная с 1981 г. могут предоставляться как частным лицам, так и бездоходным организациям всеми депозитными учреждениями, находящимися под федеральным контролем.

Главной же целью данного закона было стремление помочь небанковским депозитным учреждениям, в особенности кредитным союзам, ссудно-сберегательным ассоциациям и сберегательным банкам стать более конкурентоспособными за счет расширения предлагаемого ими спектра услуг. В результате обострилась конкурентная борьба за кредиты и депозиты между банками и небанковскими депозитными учреждениями.

Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях (1982). Еще один закон о дерегулировании — закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях, принятый в 1982 г., — предназначался для корректировки некоторых положений закона 1980 г. Закон 1982 г. внес следующие изменения в деятельность коммерческих банков США.

1. Комиссии по дерегулированию депозитных учреждений (созданной в 1980 г. в соответствии с Законом о дерегулировании депозитных учреждений) разрешено всех находящихся под федеральным контролем и принимающих депозиты посредников наделить правом открывать депозитные счета, "равнозначные пассивным счетам взаимных фондов денежного рынка и конкурентоспособные по отношению к ним".
2. Обусловленное законом расхождение между процентными ставками по депозитам небанковских сберегательных касс и банков, которое в данном аспекте давало учреждениям типа сберегательных касс определенное конкурентное преимущество против банков в борьбе за депозиты, отныне устраняется.
3. Банкам и другим депозитным учреждениям разрешено открывать счета НАУ властным структурам, а также частным лицам и бездоходным ассоциациям.
4. Расширены предельные размеры кредитов, предоставляемых национальными банками: они получили право ссужать до 15% своего капитала отдельному заемщику без обеспечения кредита и до 25% под полное обеспечение кредита заемщиком.
5. Банки, которым необходимо нарастить свой капитал во избежание финансового краха, могут выпускать сертификаты на сумму нетто-активов в обмен на дополнительный капитал от ФКСД.
6. ФКСД может устраивать слияния банков, находящихся в разных штатах, в целях поглощения крупных находящихся на грани банкротства банков, если в границах соответствующего штата не удастся найти подходящего партнера для слияния.

С помощью закона Гарна—Сен-Жермена Конгресс попытался приблизить сберегательные институты к банкам по совокупности услуг, предлагаемых потребителям, и повысить конкурентоспособность всех депозитных учреждений в отношении взаимных фондов денежного рынка, которые в 70-х и начале 80-х гг. привлекли к себе миллиарды долларов, лишив этих сумм банки и другие депозитные институты.

О финансовом крахе банков и Законе о конкурентном равенстве в банковском деле от 1987 г. Многие положения закона Гарна—Сен-Жермена имели целью предотвратить волну банкротств банков и сберегательных институтов. Однако проблема продолжала усугубляться — к концу 80-х гг. число ежегодных банкротств достигло наивысшего уровня за все время существования ФКСД. Конгресс предпринял дополнительные шаги по решению этой проблемы с помощью нового Закона о конкурентном равенстве в банковском деле (1987 г.). Этот федеральный закон разрешил Федеральной корпорации страхования депозитов проводить рекапитализацию ссудно-сберегательных ассоциаций, находящихся на грани банкротства. Предполагалось, что предоставление ассоциации заемных средств в размере 7,5 млрд. долл. на два года позволит ей действовать более эффективно, однако эта сумма оказалась слишком незначительной.

Для борьбы с банкротствами банковских учреждений закон разрешил приобретение банков, невзирая на границы штатов, и одобрил действия ФКСД по контролю и управлению банками, находящимися у опасной черты или приближающимися к ней. Закон 1987 г. означал формальную поддержку Конгрессом процесса создания ФКСД *промежуточных банков* — новых национальных банков, специально предназначенных для взятия под контроль активов и пассивов потерпевшего крах банка и управления им от имени ФКСД в течение срока распродажи его фондов. Промежуточные банки разрешено создавать только в тех случаях, когда стоимость их создания оказывается ниже затрат на ликвидацию потерпевшего финансовый крах банка и необходимо продолжать предоставление услуг, важных для затронутого этим событием сообщества.

До разрешения создавать промежуточные банки отделение ликвидации банков при ФКСД располагало тремя основными вариантами действий в отношении обанкротившегося банка. Оно могло, во-первых, произвести *меврат депозитов*, в процессе которого все застрахованные вкладчики проходили в ФКСД проверку, удостоверявшую, что величина депозита не превышает 100 тыс. долл.; это мероприятие было дорогостоящим как для федерального фонда страхования, так и для клиентов обанкротившегося банка, которым в дальнейшем предстояло заново устанавливать отношения с другим банковским учреждением.

Можно было также использовать метод *покупки и переложения ответственности* по обязательствам, согласно которому все депозиты и приемлемые по качеству активы просто продавались другим банкам. В этом случае отток наличности из федерального фонда страхования оказывался меньше, но на ФКСД затем ложилась обязанность по управлению и размещению всех активов, на которые не нашлось покупателя. Пример использования ФКСД этого метода — а корпорация применяла его чаще других — приведен ниже. В рассматриваемом случае ФКСД разрешила денверской банковской фирме приобрести банк в шт. Колорадо, который был близок к банкротству, и взять на себя ответственность по почти 2000 депозитных счетов на общую сумму свыше 8 млн. долл.

Еще один похожий на предыдущий метод, используемый ФКСД, — *пердача застрахованных депозитов*; при работе этим методом подбирается крепкий банк, который принимает на себя ответственность только по застрахованным депозитам обанкротившегося банка. Такой подход не ведет к немедленному востребованию из страховых резервов ФКСД определенной суммы. Он

об-
вы-
ди-
зас-
ши-

Зак-
на-
ци-
Дж-
при-
мер-
зак-

ко-
ини-
ству-
тер-
Зате-
ни.

ФКСД ВЫНУЖДЕНА РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ ЕЩЕ ОДНОГО РАЗОРИВШЕГОСЯ БАНКА

ФКСД одобряет принятие ответственности по депозитам фирмы "Коламбайн валли бэнк энд траст", окр. Джефферсон, шт. Колорадо.

Совет директоров Федеральной корпорации страхования депозитов одобрил принятие банком "Вектра бэнк" из Денвера, шт. Колорадо, ответственности по депозитам и обеспеченным обязательствам фирмы "Коламбайн валли бэнк энд траст", округ Джефферсон, шт. Колорадо.

"Коламбайн валли бэнк энд траст" с сумарной стоимостью активов 8,7 млн. долл. был закрыт в пятницу 26 апреля 1991 г. Ралфом Э.Майрсом, уполномоченным по делам банков шт. Колорадо, и ФКСД была назначена восприемником.

Единственная контора прогоревшего банка была вновь открыта в понедельник 29 апреля 1991 г. как отделение банка "Вектра бэнк", а вкладчики старого банка автоматически стали клиентами банка, принявшего на себя ответственность по их депозитам.

По 1900 депозитным счетам "Вектра бэнк" принял ответственность в сумме около 8,5 млн. долл. и согласился выплатить ФКСД премиальные в размере 25 тыс. долл. Он также выкупит кредиты и другие активы разорившегося банка на сумму 2,9 млн. долл. и получит опционы на приобретение других кредитов. Для ускорения сделки ФКСД выдаст банку, принимающему на себя ответственность, кредит примерно в 5,5 млн. долл. и оставит за собой активы банка-банкрота номинальной стоимостью около 5,8 млн. долл.

ФКСД вернет часть своих затрат путем ликвидации активов, не перешедших к банку-восприемнику. В этой связи ФКСД замечает, что ее права будут иметь приоритет над правами кредиторов-недепонентов и акционеров закрытого банка.

Источник: Federal Deposit Insurance Corporation News Release. April 26. 1991.

обеспечивает полную защиту только застрахованных депозитов (что может вынудить крупнейших вкладчиков потребовать от своих банков более строгой дисциплины в деле принятия на себя чрезмерно высоких рисков) и позволяет застрахованным клиентам осуществлять отношения с новым банком, принявшим на себя ответственность по их депозитам³.

Закон о реформе, оздоровлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений (1989). Крах сотен ссудно-сберегательных ассоциаций в 80-х гг. и падение доверия к банковской системе вынудили президента Джорджа Буша рекомендовать к принятию, а Конгресс — без проволочек принять в августе 1989 г. Закон о реформе, оздоровлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений. Почти все положения нового закона относились главным образом к ссудно-сберегательным учреждениям,

³ Еще один способ работы с проблемными банками, недавно предложенный владельцами нескольких попавших в полосу затруднений крупных банков и в целом одобренный ФКСД, состоит в разделении банка с неудовлетворительным кредитным портфелем на "хороший банк" и "плохой банк". Недействующие кредиты "хороший банк" продает "плохому", который самостоятельно получает для себя чартер. Деньги на приобретение таких кредитов могут быть получены от продажи акций или облигаций. Затем "плохой банк" пытается добиться погашения хотя бы части недействующих кредитов, купленных им. Более подробно этот новейший метод рассматривается в работе Крокетта[2].

однако некоторые важные новые правила и нормы затрагивали и собственные банки. К примеру, впервые банковские холдинговые компании получили право приобретать сберегательные банки и ссудно-сберегательные ассоциации прочным финансовым положением. (Прежде ФРС разрешала им приобретение только терпящих крах сберегательных учреждений.) Это оказало значимую поддержку банковским организациям, стремящимся расширить деятельность за пределы штата своего базирования, поскольку теперь появилась возможность привлечения новых депозитов и открытия банковских отделений, находящихся на отдаленном расстоянии.

Согласно новому закону была перестроена ФКСД: ее страховой фонд разделили на фонд страхования банков и фонд страхования сберегательных ассоциаций, причем последний предназначается для страхования депозитов ссудно-сберегательных учреждений. Новый закон оговаривает постепенное повышение комиссионных, взимаемых обоими подразделениями ФКСД с депозитных учреждений, которые пользуются федеральным страхованием, с тем чтобы увеличить резервы ФКСД до уровня, составляющего, по меньшей мере, 1,25% стоимости всех застрахованных депозитов. Наконец, закон разрешил ссудно-сберегательным ассоциациям преобразовываться в коммерческие банки, если они в состоянии соответствовать банковским стандартам.

Закон также ликвидировал Федеральный совет системы банков жилищного кредита, который был главным контролером для ссудно-сберегательных ассоциаций. Его контрольные функции переданы новому агентству при Министерстве финансов — Управлению по надзору за сберегательными учреждениями. Трестовая корпорация по делам обанкротившихся ссудно-сберегательных учреждений создана для своевременного размещения активов последних. В поддержку деятельности этой корпорации федеральное правительство намерено выпустить на 50 млрд. долл. облигаций, гарантированных государством, однако это заимствование не будет рассматриваться как часть дефицита федерального бюджета. Ссудно-сберегательным ассоциациям запрещено приобретать сомнительные облигации. Их кредитная деятельность, осуществляемая под залог недвижимости, ограничивается величиной не более 400% совокупного капитала.

Законодательная реформа, предложенная Министерством финансов и администрацией Буша. В феврале 1991 г. президентом Бушем был предложен план всеобъемлющей реформы банковской деятельности, разработанный Министерством финансов. (См. вставку, в которой приведены сводные данные по этой реформе.) Одним из множества предложений по реформе банковской деятельности является отмена поправки Дугласа к Закону о банковских холдинговых компаниях, что позволит этим компаниям осуществлять операции дочерних банков во всех 50 штатах. Министерство финансов предлагает также дополнить законы Макфеддена—Пеппера и Гласса—Стигалла таким образом, чтобы американские банки получили право иметь отделения на всей территории страны. В итоге банки должны иметь право на деятельность за пределами “своих” штатов с использованием наиболее экономичных организационных средств, а не путем создания отдельных холдинговых компаний в каждом штате и затем приобретения через них существующих банков или получения чартеров на открытие новых, что ведет к неоправданному удвоению численности персонала, оборудования и капитала.

Гарантированное размещение ценных бумаг, продажу страховых полисов, маркетинг пасивных счетов взаимных фондов и предложение других новейших

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ БУША ПО РЕФОРМЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

Весной 1991 г. Министерство финансов США по указанию президента Джорджа Буша представило в Конгресс предложения по реформе банковской системы страны, спасению подвергаемой резкой критике федеральной системы страхования депозитов и перестройке системы регулирования и надзора, контролирующей деятельность банков и сберегательных учреждений. Конкретно предложения администрации сводились к следующему.

Реформа федеральной системы страхования депозитов

1. Федеральная корпорация страхования депозитов, чьи резервы быстро истощались в конце 80-х — начале 90-х гг., рекапитализируется, для чего ей разрешается сделать заем в размере 30 млрд. долл. у Министерства финансов, а также ряд краткосрочных займов с обеспечением активами обанкротившихся банков, которые приобретены корпорацией. Долги ФКСД в конечном счете будут возмещены из суммы страховых премий, выплачиваемых корпорации банками и сберегательными учреждениями.

2. Для сохранения истощившихся федеральных страховых резервов администрация предложила ограничить объем страховой ответственности по каждому вкладу суммой 100 тыс. долл. в одном финансовом учреждении независимо от того, сколько в общей сложности депозитных счетов мог открыть в данном учреждении один клиент. Объем страховой ответственности можно увеличить максимум еще на 100 тыс. долл. по пенсионным сберегательным счетам.

3. Для ограничения деятельности проблемных банковских учреждений, которые в стремлении найти новые депозиты часто предлагают брокерам ценных бумаг высокие процентные премии и тем самым увеличивают потенциальные потери федерального фонда страхования, администрация предложила считать не подлежащими федеральному страхованию депозиты, "добытые" брокерами, за исключением тех, что находятся в банках с прочным финансовым положением. Те же предложения, если их одобрит Конгресс, распространяются и на профессионально управляемые пенсионные фонды, помещенные в банки. На каждого члена пенсионного фонда, управляемого банком, распространяется объем страховой ответственности в сумме не свыше 100 тыс. долл.; в то же время согласно предложению Буша гарантированное федеральное страхование обеспечивается только тем членам пенсионных фондов, которые имеют самоуправляющиеся индивидуальные пенсионные счета или охвачены пенсионными планами с определенной долей участия каждого страховщика.

4. Страховые премии, выплачиваемые банками и сберегательными учреждениями за привилегию предоставления защиты депозитов, варьируют в зависимости от уровня риска, который каждый банк представляет для федеральной системы страхования. Депозитные учреждения с относительно невысоким отношением собственного капитала к рисковым активам выплачивают более высокие премии за страхование их депозитов.

5. После 1994 г. ФКСД будет обладать меньшими возможностями в работе с обанкротившимися банками по возмещению потерь по незастрахованным депозитам. Лояльность органов регулирования и надзора, в результате которой банки с недостаточным уровнем капитализации продолжают функционировать, должна уйти в прошлое. Эти органы получают право закрывать банки, не дожидаясь полного истощения капитала, принуждать банки с неудовлетворительным уровнем капитализации быстрее наращивать собственный капитал и увеличивать давление на банки, капитал которых уменьшается (например, путем

ограничения размера дивидендов, выплачиваемых акционерам). В то же время ограничивается кредит, предоставляемый ФРС в помощь испытывающим трудности банкам, что вынуждает такие учреждения в большей мере полагаться на частный сектор, нежели на государство, при необходимости заимствования средств.

6. ФКСД проводит дополнительные исследования и выдает Конгрессу рекомендации по другим необходимым преобразованиям в системе страхования депозитов (включая возможные дополнительные ограничения объема страховой ответственности в целом).

Реформа органов регулирования и надзора за деятельностью банков и сберегательных учреждений

1. В целях упрощения структуры органов банковского регулирования и надзора администрация Буша предлагает, чтобы за каждым находящимся под федеральным контролем банком или сберегательным учреждением наблюдало всего одно контрольное агентство как головное учреждение надзора и установления правил деятельности указанных институтов. Конкретнее, создается новое федеральное агентство для контроля за всеми национальными банками и сберегательными учреждениями, а коммерческие банки со штатными чартерами переходят под контроль ФРС.

2. ФКСД перестает быть главным органом регулирования деятельности федеральных или штатных банков и сберегательных учреждений. Основным объектом ее регулирующей деятельности становится управление федеральным фондом страхования депозитов.

3. Представители федеральных органов регулирования могут анализировать работу каждого депозитного учреждения, находящегося в их ведении, по меньшей мере, раз в год и быстро принимать меры по выходу из проблемных ситуаций, не дожидаясь, когда наступит финансовый крах учреждения. Тем самым потенциальные потери федеральных резервов страхования снижаются до минимума. По сути дела, банки, капитал которых уменьшается до менее чем 2% из суммарных активов, подлежат закрытию. Органы регулирования получают право приостанавливать выплату дивидендов или даже заменять руководство проблемных банков с недостаточным собственным капиталом.

4. Для внедрения почти "рыночной дисциплины" население должно иметь более полное представление об истинном положении депозитных учреждений, контролируемых на федеральном уровне. Если потребители будут лучше информированы о рискованном поведении частных финансовых институтов, они, скорее всего, не станут иметь дела с депозитными учреждениями, подвергающими их вклады чрезмерно высокому риску.

5. Достаточность собственного капитала становится центром внимания органов регулирования и надзора. Депозитным учреждениям с достаточным уровнем капитализации предоставляются более широкие возможности выхода на новые рынки и расширения спектра предлагаемых услуг; в то же время органы регулирования и надзора усиливают давление на банки с недостаточным или уменьшающимся собственным капиталом.

Расширение сервисных возможностей депозитных учреждений

1. Администрация Буша предложила допустить создание общенациональных банковских организаций. Говоря конкретнее, банковским холдинговым компа-

ним разрешается приобретать банки в любом штате через три года после вступления в силу соответствующего законодательства. Банкам, имеющим федеральный чартер, также разрешается создавать отделения, невзирая на межштатные границы, при условии, что законы штата явным образом не запрещают этого.

2. Банкам через созданные ими филиалы по финансовому обслуживанию разрешается предлагать такие прежде запрещенные услуги, как продажа полисов страхования жизни и собственности от несчастных случаев, гарантированное размещение страховых рисков, управление взаимными фондами и продажа их акций, создание брокерских фирм по операциям с ценными бумагами и гарантированное размещение корпоративных ценных бумаг (инвестиционные операции) через дилеров по операциям с ценными бумагами. Однако банкам с федеральным или штатным чартером не следует разрешать прямых вложений собственного капитала в недвижимость, а выход на рынки услуг по страхованию, обслуживанию взаимных фондов и инвестиционной банковской деятельности следует оставить только для банковских фирм с высоким уровнем капитализации. Ограничивается также кредитование своих филиалов, занимающихся ценными бумагами.

3. Небанковским коммерческим фирмам разрешается владение холдинговыми компаниями по финансовому обслуживанию, а последним, в свою очередь, — владение коммерческими банками и страховыми компаниями с диверсифицированной деятельностью и высоким уровнем капитализации. Более того, федеральные контролеры могут настаивать на том, чтобы такие диверсифицированные холдинговые компании увеличивали передачу капитала своим банкам, когда те оказываются в трудном положении.

4. Чтобы добиться строгого равенства в регулировании деятельности иностранных банков, оперирующих на территории США, с американскими банками, иностранные банки должны передать ведение своих операций в США специально созданным дочерним предприятиям, американские банки, желающие расширить спектр предлагаемых услуг, также должны это делать через отдельную дочернюю организацию.

5. Проникновение банка в новые сферы услуг или за пределы штата базирования разрешается органами регулирования и надзора только в том случае, если заинтересованные банки имеют высокий уровень капитализации. Учреждения с наиболее высоким соотношением собственного капитала и рискованных активов получают от органов регулирования и надзора наибольшую свободу, в то время как депозитные учреждения с недостаточным уровнем капитализации столкнутся с ограничениями, распространяющимися на предложение новых услуг и проникновение на новые территории.

услуг, ныне запрещенных почти для всех банков, следует разрешить через подчиняющиеся особым правилам регулирования фирмы, входящие в состав банковских холдинговых компаний. Регулирование и надзор за деятельностью банков остаются в ведении прежних федеральных органов. Что же касается дочерних фирм в составе банковских холдинговых компаний, предлагающих брокерские и дилерские услуги по операциям с ценными бумагами или продающих акции во взаимных фондах, то их регулированием и надзором за ними займется Комиссия по ценным бумагам и биржам. Регулирование деятельности дочерних фирм, продающих услуги по страхованию, ложится на штат-

Конгресс распорядился, чтобы органы регулирования и надзора за банковской деятельностью разработали шкалу для оценки уровня капитализации каждого банка и сберегательного учреждения с целью последующего "незамедлительного принятия мер", когда финансовое положение депозитного учреждения начнет ухудшаться, используя такие средства воздействия, как ограничение роста банка, наложение запрета на выплату дивидендов акционерам, выставление требования к владельцам о мобилизации дополнительного капитала или замена руководства. Если эти меры не помогают, органы регулирования и надзора вправе закрыть и, если возможно, продать надежным банкам те сберегательные учреждения, у которых доля собственного капитала в совокупных активах падает ниже 2%, в результате чего акционеры этих учреждений терпят убыток. Наконец, только банкам с наивысшим уровнем капитализации в США будет разрешено принимать депозиты от брокеров, занимающихся ценными бумагами, или в полной мере страховать все счета пенсионных фондов.

Согласно новому закону органы регулирования и надзора обязаны проследить на местах деятельность каждого банка не реже, чем раз в год, и устанавливать новые лимиты кредитования в случае чрезмерного роста объема операций кредитования под залог недвижимости. После 1994 г. ФКСД уже не сможет полностью компенсировать потери незастрахованных и иностранных вкладов клиентов, если их банк потерпит крах. Возможности ФРС поддерживать неэффективные банки накачкой долгосрочных кредитов будут ограничены, если ФРС, ФКСД и администрация президента не придут к единому мнению, что все вкладчики того или иного банка должны получить необходимую защиту во избежание снижения доверия к финансовой системе. Конгресс намерен вводить рыночную дисциплину в тех банках, которые слишком рискуют, и заставить их разрешать свои проблемы собственными силами, без помощи государства. Наконец, к 1994 г. ФКСД обязана взимать с рискованно действующих банков более высокие страховые премии, с тем чтобы федеральные гарантии, распространяющиеся на депозиты, не побуждали банки вести рискованную игру со средствами вкладчиков, вместо того чтобы разумно управлять банком.

Оценка плана реформ, предложенного Министерством финансов. Складывается впечатление, что реформистские предложения администрации Буша входят чересчур далеко в одних отношениях и неоправданно осторожны — в других. Прежде всего исходные предложения в большей степени благоприятствуют крупным банкам, нежели мелким. Это связано с устоявшейся за многие годы практикой предотвращения банкротства крупных банков из опасения подорвать доверие широкой публики к финансовой системе страны. Министерство финансов предложило установить такие лимиты на размеры страхового покрытия депозитов, при которых наиболее крупные вкладчики, чтобы не потерпеть финансового краха, постараются перевести свои средства в достаточно крупные банки. Министерство, вероятно, находится на верном пути, когда предлагает предоставлять право расширения спектра услуг и создания отделений в других штатах только банкам с высоким уровнем капитализации. Но эти предложения повторяют те же самые требования к собственному капиталу, которые уже существуют, и вовсе не содержат условий повышения размеров собственного капитала. Более того, разрешая государству закрывать банки до того, как они станут неплатежеспособными, Министерство фи-

нансов может способствовать росту доли государства в банковском деле, приведет к перераспределению ресурсов.

Наконец, разрешение заниматься банковским делом, невзирая на границы штатов, — логичный и, вероятно, необходимый шаг к сокращению рациональных издержек путем отказа от дублирования персонала и оборудования и к снижению уровней риска через диверсификацию кредитов в географическом отношении. Однако предлагаемый пересмотр сферы банковских услуг, который в конечном счете разрешит банкам искать союзников среди страховых компаний, а также фирм, оперирующих с ценными бумагами даже промышленных предприятий, по меньшей мере, вызывает сомнения. Дилеры, занимающиеся ценными бумагами, и страховые компании в последние годы столкнулись с рядом серьезных проблем, и нет никаких доказательств того, что их объединение с банками на правах филиалов поможет решению собственных финансовых проблем банка. Приобретение холдинговых компаний и банков с высоким уровнем капитализации коммерческими фирмами может хорошо выглядеть на бумаге, но в жизни это едва ли будет означать приток значительных дополнительных капиталов или существенное снижение уровня банковских рисков. В силу принципиальных различий между банками и небанковскими коммерческими фирмами не следует ожидать экономии средств на управленческих кадрах, а также сколько-нибудь заметного снижения уровней риска. Кроме того, прибыли в банковском деле, вероятно, покажутся слишком низкими для промышленных фирм и едва вызовут у них интерес к подобным слияниям. К тому же эти фирмы не обязательно выиграют от владения банком, поскольку слишком прочны перегородки, воздвигнутые федеральными органами регулирования и надзора банковской деятельностью.

ВЛИЯНИЕ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ И РОСТ БАНКОВ

Изменение законов и правил регулирования банковской деятельности в последние годы имело ряд последствий для банков и обслуживаемых ими клиентов. Пока продолжаются жаркие споры относительно "за" и "против" дерегулирования банковской деятельности в США и о том, что еще необходимо регулировать, аналитики банковской сферы уже подводят итог тому, какое воздействие оказал процесс дерегулирования на банковское дело и рынок финансовых услуг. Наиболее важными считаются следующие последствия.

1. В структуре депозитов почти всех банков произошел явный сдвиг в направлении более дорогих для банка вкладов. Это означает, что средние издержки по всем депозитам возросли, поскольку больше стало депозитов с выплатой эксплицитных процентов, ставки которых теснее связаны с текущим состоянием рынка.
2. Рост средних издержек в связи с депозитами способствовал значительному росту операционных издержек в целом, уменьшению прибыли и замедлению роста чистых доходов и капитала банков.
3. Возросла степень некоторых банковских рисков, в особенности процентного и риска банкротства. По мере сближения процентных ставок по депозитам с процентными ставками открытого рынка колебания последних затрагивают все более значительную долю поступающих в банк средств. Банки

становятся все более зависимыми от изменений состояния экономики и финансов. Последнее незамедлительно отражается на банках, и, кроме того, банки стали более подвержены последствиям управленческих ошибок.

4. Рост операционных издержек, особенно связанных с депозитными операциями, побудил банки сокращать расходы другими путями, например сокращая расходы на оплату труда, а также накладные расходы и расходы на автоматизацию отделений, прежде имевших полный штат и предлагавших потребителю полный набор услуг.
5. Рост операционных издержек также побудил банки к более агрессивному поведению в стремлении увеличить свои доходы. Во многие прежде бесплатные услуги теперь включены комиссионные, и наблюдается тенденция обязывать клиентов, которые пользуются конкретными банковскими услугами, оплачивать их полностью.
6. Наконец, повышение процентных выплат по депозитам и расширение спектра предлагаемых услуг принесли выгоду потребителям.

Основные вопросы, не решенные банковским законодательством США

Несмотря на мощь движения за дерегулирование в минувшие десять лет, последнее законодательство по дерегулированию все же сохранило крупные сферы банковской деятельности под тяжким прессом регулирования и надзора и оставило неразрешенными многие важные вопросы. К примеру, *создание отделений в других штатах* все еще не допускается, если на то нет согласия соответствующих штатных властей. Правда, к концу 80-х гг. свыше 45 штатов разрешили в той или иной форме доступ на рынок финансовых услуг банковским компаниям из других штатов, как правило, при условии, что штат, в котором базируется получившая право выхода на рынок компания, предоставляет такие же возможности для банков штата-реципиента. Более того, в своем историческом решении по делу "Нортист бэнкорп" в 1985 г. Верховный суд США постановил, что штаты законодательно обязаны допускать на свою территорию банковские организации *только из определенных штатов* (обычно одного региона, например Новой Англии или юго-востока страны). Тем самым Верховный суд утверждал, что конституция США *не* возбраняет штатам проводить дискриминационную политику в отношении банков некоторых других штатов, запрещая таким банкам выход на их рынки финансовых услуг. Результатом этого решения стал мощный всплеск региональных банковских слияний при отсутствии единой общенациональной банковской политики в сфере создания отделений, которая (политика), скорее всего, понадобится, если станет реальностью полномасштабная, с охватом всей страны, банковская система на основе отделений.

При нынешнем федеральном законодательстве банки не могут предлагать весь комплекс услуг по страхованию (исключая страхование жизни под обеспечение займов), заниматься брокерскими операциями с недвижимостью или беспрепятственно осуществлять гарантированное размещение корпоративных ценных бумаг, если только законы конкретного штата не предоставляют такого права банкам, получившим чартер на их территории. Мы упоминали, что Конгресс в настоящее время рассматривает законодательство, предполагающее открыть сферы этих новых услуг для банков, но пока что речь может идти только о предложениях, а не о законе. По сути дела, на

фундаментальные вопросы — что такое банк и чем ему следует разрешено заниматься — в США (как и во многих других странах) до сих пор нет принципиальных ответов.

Для реформы органов регулирования и надзора одной из самых больших остается сфера международного банковского дела. Ведущие банки Японии, США, Англии, Франции, Германии, Канады, Швейцарии и других промышленных стран создали отделения и предлагают финансовые услуги чуть ли не во всех странах мира. Однако чтобы сделать эффективными регулирование и надзор в международном банковском деле, разные страны должны сотрудничать между собой. В противном случае банки будут тяготеть к национальным системам с наиболее свободными правилами, что чревато ростом риска банковских преступлений и финансового краха (показательным примером является уголовное дело, связанное с банкротством банка "Банк оф кредит энд коммерс интернэшнл" в 1991 г.)⁴.

Конгресс США предложил каждой стране, чьи банки оперируют на территории США, установить жесткий контроль над их консолидированными банковскими организациями во всем мире. В 1991 г. ФРС получила право прекращать операции иностранных банков на территории США, если, с точки зрения ФРС, качество регулирования и надзора за банками в стране базирования неудовлетворительно. В Западной Европе, которая вплотную подошла к объединению в рамках ЕС, особое внимание обращается на ответственность страны базирования банка за ущерб, нанесенный вкладчикам банка, независимо от того, в какой точке земного шара такой ущерб имеет место. Крупный шаг в направлении создания единого свода правил регулирования и надзора за международной банковской деятельностью был сделан в 1987 г., когда ведущие промышленные страны заключили соглашение о единстве требований к собственному капиталу своих банков. Однако необходимы более активное сотрудничество и более интенсивный обмен информацией, если существует потребность в реальной стабилизации международной банковской системы. Международное сотрудничество острее всего необходимо в сферах контроля преступной деятельности, доступа инсайдеров к ресурсам банка, обеспечения качества кредитов и снижения уровней риска, оценки государственных гарантий по страхованию банковских депозитов и частных банков.

Контрольные вопросы

- 3-8. Как действует ФКСД в ситуациях финансового краха банков?
 - 3-9. Какие услуги и функции американских банков дерегулированы в последние годы?
 - 3-10. Как рост числа обанкротившихся банков повлиял на последнее банковское законодательство?
 - 3-11. Каковы важнейшие элементы предложений администрации Буша по банковской реформе?
 - 3-12. Какие части предложений Буша по реформе стали законами?
-

⁴ Этот банк был основан в Люксембурге, где получила чартер контролировавшая его холдинговая компания. По мнению многих экспертов, как раз несовершенство существующей системы регулирования деятельности холдинговых компаний позволило банку заниматься незаконной деятельностью во многих странах мира.

Нужны ли вообще регулирование и надзор за деятельностью банков?

Сегодня продолжают бушевать споры о том, нужны ли вообще регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков. Как считает эксперт по банковскому делу Джордж Бенстон [1], "вероятно, пришло время осознать, что финансовые институты являются просто предприятиями и специального регулирования требуют только некоторые аспекты их деятельности". Он утверждает, что деятельность депозитных учреждений следует регулировать так же, как любой корпорации, — без налоговых льгот или других особых привилегий. Бенстон уверен, что исторически возникшие доводы в пользу регулирования банковской деятельности — налогообложение банков как монополистов в сфере обращения денежной массы, предотвращение централизации власти, поддержание платежеспособности банков ради смягчения последствий их банкротства для экономики, преследование определенных социальных целей (например, поступление на рынок необходимых банковских услуг, поддержка жилищного строительства, предотвращение дискриминации и нечестных сделок) — уже не соответствуют сегодняшнему дню. Более того, сами регулирование и надзор *не* бесплатны — они стоят немалых денег, которые берутся из карманов налогоплательщиков, снижают эффективность производственного процесса и ограничивают конкуренцию.

Бенстон и его сторонники утверждают, что ограничения на создание отделений, выдачу чартеров и спектр предлагаемого обслуживания почти не имеют смысла на сегодняшнем рынке финансовых услуг. Современная информационная технология позволяет покупателям и продавцам финансовых услуг торговать ими, невзирая на разделяющие их расстояния. Кроме того, до сих пор практически отсутствуют факты, которые подтверждали бы наличие эффекта масштаба в банковском деле, поэтому его *нельзя считать* настоящей монополией. Мелким банкам нет резона бояться, что крупные собраты вытеснят их с рынка, если они готовы вести активную конкурентную борьбу. Наконец, угрозы финансового краха и т.п. для безопасности банка зачастую проистекают из самой системы регулирования и надзора, которая как будто бы предназначена для обеспечения безопасности: взять, к примеру, ограничения по спектру предлагаемых услуг, которые снижают способность банка к диверсификации операций.

Добавим, что страхование депозитов превратило почти все случаи массового изъятия депозитов вкладчиками в достояние истории. А история говорит нам, что по большей части потери вкладчиков при банкротстве банка сравнительно невелики — зачастую меньше того, что выпадает на долю тех, кто связан с обанкротившимся предприятием. Полное исключение возможности банкротства банков означает отказ от позитивного влияния рыночной дисциплины на их деятельность, особенно в отношении принятия на себя риска, и ограничение появления новых конкурентов, к которым могли бы пойти клиенты потерпевшего крах банка, чтобы получить нужные им услуги. Итак, многие специалисты и аналитики полагают, что, несмотря на сделанные в последнее время определенные шаги в сторону освобождения банковской системы от жесткой регламентации, проводимой в жизнь органами регулирования и надзора, многое еще предстоит сделать, если мы хотим предоставить банкам и обслуживаемой ими широкой публике выгоды, обеспечиваемые свободной конкуренцией.

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА: ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЕШЕНИЯ И ПОЛИТИКУ БАНКОВ

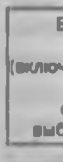
Никакое обсуждение деятельности банков и органов их регулирования не будет полным без анализа деятельности и политических решений ФРС — центрального банка США. Как все центральные банки мира, ФРС, вероятно, воздействует на повседневную деятельность банков сильнее любого другого государственного учреждения. Основная работа ФРС — реализация денежно-кредитной политики, которая должна обеспечивать бесперебойное функционирование банковской и финансовой систем, а также поступление из них денег и кредитов в соответствии с целями национальной экономической политики. Контролируя рост денежной массы и предложение ссудного капитала (включая займы и инвестиции банков в ценные бумаги), ФРС пытается обеспечить необходимые темпы развития экономики, невысокий уровень безработицы, а также снижение инфляции и защиту курса доллара на международных рынках. ФРС относительно свободна в осуществлении этих целей, поскольку финансирование ее не зависит от Конгресса или президента. Напротив, ФРС сама формирует фонды путем продажи своих услуг и осуществления операций с ценными бумагами и передаст значительную часть доходов (после значительного пополнения собственного капитала и выплаты дивидендов банкам — членам ФРС) Министерству финансов.

Организационная структура ФРС

Для реализации перечисленных важных целей ФРС потребовалась сложная государственная бюрократическая структура со множеством подразделений и сфер ответственности (пример 3-3). Власть и принятие решений сосредоточены в Совете управляющих ФРС, находящемся в Вашингтоне. По закону в составе этого высшего органа ФРС не может быть меньше семи человек, каждого из которых назначает президент, а утверждает сенат на срок не более 14 лет. Председателя и вице-председателя назначает на срок не более четырех лет президент, выбирая их из семи членов совета. Совет регулирует и контролирует деятельность 12 окружных федеральных резервных банков и их отделений. Он устанавливает резервные требования в отношении депозитов, находящихся в банках и других депозитных учреждениях, утверждает все изменения учетных ставок, устанавливаемых 12 резервными банками, и разрабатывает концепцию политики открытого рынка, чтобы влиять на процентные ставки, рост денежной массы и объем банковского кредита.

Члены Совета управляющих ФРС составляют большинство с правом голоса в Федеральном комитете по операциям на открытом рынке. Право голоса имеют также 5 из 12 президентов федеральных резервных банков; президенты этих банков поочередно получают это право сроком на 1 год (исключая президента Нью-Йоркского федерального резервного банка, который имеет в комитете постоянный голос). Хотя конкретной целью комитета является разработка политики, определяющей операции на открытом рынке — покупки и продажу федеральными резервными банками ценных бумаг, он, по сути дела, разрабатывает политику и действия ФРС по многим направлениям, стремясь позитивно влиять на экономику и банковскую систему.

ПР



Фл
тер ба
ные у
окруж
между
ние це
ке нов
ральн
гим де
дом фе
ние ба
струме
ции ба
надзора
благопо
Все
ональн
выполни
ми — ч
ные цен
ка) в ок

ческих тщательных проверок их операций представителями ФРС. Быть членом ФРС означает иметь некоторые особые привилегии, поскольку услуги членам системы предоставляются на тех же условиях, что и другим депозитным учреждениям, хранящим резервные депозиты в ФРС. Многие банкиры, правда, считают, что принадлежность к ФРС создает депозитному учреждению престиж и ауру безопасности и это помогает привлекать и удерживать крупные депозиты.

Основная задача ФРС — формулирование и осуществление денежно-кредитной политики

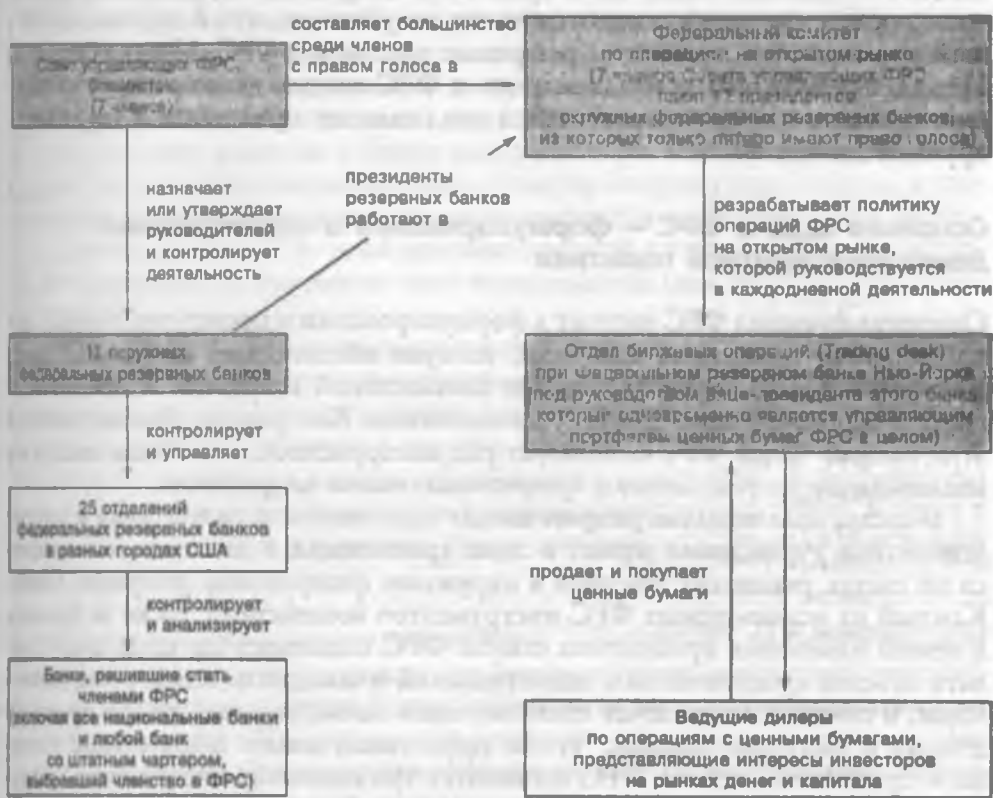
Основная функция ФРС состоит в формулировании и проведении в жизнь такой денежно-кредитной политики, которая обеспечивает стабильный рост экономики США, предотвращение значительной инфляции и движение к другим экономическим целям, установленным Конгрессом. Для достижения этих важных целей ФРС использует ряд инструментов, способных влиять на *обязательные резервы банков и процентные ставки по кредитам*.

В состав *обязательных резервов* входят наличность, которую банки и другие депозитные учреждения держат в своих хранилищах, и депозиты, находящиеся на счетах указанных резервов в окружном федеральном резервном банке. Каждый из используемых ФРС инструментов воздействует также на уровень и темпы изменения процентных ставок. ФРС поднимает их, когда хочет снизить объемы кредитования и заимствований и замедлить темпы роста экономики, и снижает, когда хочет стимулировать заимствование средств предприятиями и частными лицами. Чтобы эффективно влиять на обязательные резервы и процентные ставки, ФРС использует три основных инструмента: операции на открытом рынке, учетную ставку и требования по резервам в связи с различными обязательствами банков.

Политика открытого рынка как инструмент воздействия. Покупка и продажа ценных бумаг — чаще всего прямых долговых обязательств (казначейских и других векселей и облигаций) государства, в результате чего происходит изменение банковских резервов и процентных ставок в нужном ФРС направлении, — называются операциями на открытом рынке. Эти операции считаются наиболее гибким инструментом ФРС, поскольку: а) этот инструмент можно использовать ежедневно (а иногда и более одного раза за день) и б) если ФРС совершает ошибку, она может быстро ликвидировать ее последствия путем компенсирующих сделок купли-продажи.

Все операции купли-продажи ценных бумаг осуществляются через отдел биржевых операций в Нью-Йоркском федеральном резервном банке, находящемся в Манхэттенском финансовом округе. Управляющие и сотрудники отдела биржевых операций собираются каждое утро для анализа состояния финансовых рынков и последних изменений в экономике. Они решают, покупать или продавать определенные ценные бумаги. Операции купли-продажи осуществляются через утвержденных (ведущих) дилеров, занимающихся операциями с государственными ценными бумагами. Управляющий и сотрудники отдела выбирают те предлагаемые дилерами бумаги, которые имеют наилучшую цену. Операция купли-продажи завершается, когда платеж из федеральных фондов поступает в банк дилера, если ФРС *покупает* ценные бумаги.

ПРИМЕР 3-3. Организационная схема ФРС



ФРС охватывает 12 округов, в каждом имеется получивший на месте чартер банк, который контролирует и обслуживает банки—члены ФРС. Основные услуги, предлагаемые каждым федеральным резервным банком в своем округе депозитным учреждениям: 1) электронная связь для перевода средств между банками и другими депозитными учреждениями; 2) безопасное хранение ценных бумаг, принадлежащих банкам и их клиентам; 3) продажа на рынке новых ценных бумаг Министерства финансов и некоторых других федеральных учреждений; 4) предоставление краткосрочных займов банкам и другим депозитным учреждениям через "учетное окно", предусмотренное в каждом федеральном резервном банке; 5) обеспечение поступления и распределение банкнот и монет; 6) клиринг и инкассация чеков и других денежных инструментов, перемещающихся между городами; 7) предоставление информации банкирам и широкой публике об изменениях в системе регулирования и надзора и других событиях банковской жизни, которые могут отразиться на благополучии их учреждений.

Все банки, получившие чартер у Контролера денежного обращения (национальные банки), и те немногочисленные штатные банки, которые пожелали выполнять требования ФРС по регулированию и надзору, называются *банками — членами ФРС*. Члены ФРС обязаны постоянно покупать государственные ценные бумаги (на сумму до 6% оплаченной части капитала и его излишка) в окружном резервном банке и принять условие обязательности периоди-

ческих тщательных проверок их операций представителями ФРС. Быть членом ФРС означает иметь некоторые особые привилегии, поскольку услуги членам системы предоставляются на тех же условиях, что и другим депозитным учреждениям, хранящим резервные депозиты в ФРС. Многие банки, правда, считают, что принадлежность к ФРС создает депозитному учреждению престиж и ауру безопасности и это помогает привлекать и удерживать крупные депозиты.

Основная задача ФРС — формулирование и осуществление денежно-кредитной политики

Основная функция ФРС состоит в формулировании и проведении в жизнь той денежно-кредитной политики, которая обеспечивает стабильный рост экономики США, предотвращение значительной инфляции и движение к другим экономическим целям, установленным Конгрессом. Для достижения этих важных целей ФРС использует ряд инструментов, способных влиять на *обязательные резервы банков и процентные ставки по кредитам*.

В состав *обязательных резервов* входят наличность, которую банки и другие депозитные учреждения держат в своих хранилищах, и депозиты, находящиеся на счетах указанных резервов в окружном федеральном резервном банке. Каждый из используемых ФРС инструментов воздействует также на уровни и темпы изменения процентных ставок. ФРС поднимает их, когда хочет снизить объемы кредитования и заимствований и замедлить темпы роста экономики, и снижает, когда хочет стимулировать заимствование средств предприятиями и частными лицами. Чтобы эффективно влиять на обязательные резервы и процентные ставки, ФРС использует три основных инструмента: операции на открытом рынке, учетную ставку и требования по резервам в связи с различными обязательствами банков.

Политика открытого рынка как инструмент воздействия. Покупка и продажа ценных бумаг — чаще всего прямых долговых обязательств (казначейских и других векселей и облигаций) государства, в результате чего происходит изменение банковских резервов и процентных ставок в нужном ФРС направлении, — называются **операциями на открытом рынке**. Эти операции считаются наиболее гибким инструментом ФРС, поскольку: а) этот инструмент можно использовать каждодневно (а иногда и более одного раза за день) и б) если ФРС совершает ошибку, она может быстро ликвидировать ее последствия путем компенсирующих сделок купли-продажи.

Все операции купли-продажи ценных бумаг осуществляются через отдел биржевых операций в Нью-Йоркском федеральном резервном банке, находящемся в Манхэттенском финансовом округе. Управляющие и сотрудники отдела биржевых операций собираются каждое утро для анализа состояния финансовых рынков и последних изменений в экономике. Они решают, покупать или продавать определенные ценные бумаги. Операции купли-продажи осуществляются через утвержденных (ведущих) дилеров, занимающихся операциями с государственными ценными бумагами. Управляющий и сотрудники отдела выбирают те предлагаемые дилерами бумаги, которые имеют наилучшую цену. Операция купли-продажи завершается, когда платеж из федеральных фондов поступает в банк дилера, если ФРС *покупает* ценные бумаги,

или когда средства из банка дилера переводятся на счет ФРС, если ФРС *продает* ценные бумаги.

При *продаже* ФРС ценных бумаг рост банковских резервов, депозитов и выдаваемых кредитов обычно *замедляется*. Когда ФРС продает дилеру из своего портфеля государственные ценные бумаги, дилер оплачивает их и тем самым дает ФРС право вычесть долларовой эквивалент стоимости покупки и суммы на счете резервов в банке дилера, который (счет) находится в окружном федеральном резервном банке. Резервы банков уменьшаются, а следовательно, уменьшаются и возможности предоставления новых или расширения других кредитов. По этой причине кредиты становятся менее доступными и дорожают, в результате чего поднимаются (как правило) процентные ставки.

Напротив, когда ФРС *покупает* ценные бумаги, то обычно банковские резервы, депозиты и предоставляемые кредиты *растут*. ФРС оплачивает свою покупку путем простого кредитования резервных депозитов банков дилеров, которые (депозиты) находятся в окружных федеральных резервных банках. Это означает, что банки и дилеры, участвовавшие в операции, немедленно получают в пользование поступления от продажи своих ценных бумаг. Кредит в экономической системе становится более доступным, а процентные ставки могут снизиться.

Учетная ставка как инструмент воздействия. Банки ФРС являются важным источником краткосрочных средств для банков и других депозитных учреждений, в особенности для крупнейших банков, которые, как правило, часто заимствуют средства у ФРС для пополнения своих обязательных резервов. Для этой цели почти все банки передают своим окружным федеральным резервным банкам подписанные разрешения на заимствования.

Процентная ставка по кредитам, задаваемая ФРС и называемая *учетной ставкой*, устанавливается советом директоров каждого резервного банка (хотя любые изменения этой базисной ставки должны быть также одобрены Советом управляющих ФРС). Почти все займы, выдаваемые с использованием "учетных окон", относятся к разряду краткосрочных корректировочных или сезонных кредитов, удовлетворяющих потребность в ликвидации временной нехватки резервов и обычно получаемых всего на несколько дней. Относительно долгосрочные кредиты на срок до одного месяца и более предназначены для оказания помощи банкам, оказавшимся в затруднительном положении или столкнувшимся с длительной нехваткой наличности; в этом случае учетная ставка выше.

Повышая учетную ставку, ФРС делает более дорогими новые займы, предоставляемые с использованием "учетного окна". Это удерживает некоторые банки от заимствования резервов, что может вести к замедлению темпов роста банковского кредита. Снижение учетной ставки стимулирует заимствование банками средств у ФРС. В этой ситуации банки могут начать проведение более либеральной политики в предоставлении кредитов своим клиентам. Изменение учетной ставки как будто влияет на другие процентные ставки финансовой системы, обычно смещая их в том же направлении, в каком меняется учетная ставка. Наконец, изменение учетной ставки, по-видимому, оказывает психологическое "уведомительное воздействие", настраивая потребителей на рост или снижение процентных ставок.

Изменение резервных требований по депозитам и другим банковским обязательствам. Банки и другие депозитные учреждения, продавая операционные депозиты (например, чековые счета), должны переводить в резерв небольшую часть стоимости этих депозитов в форме наличности банка или депозита в региональном (окружном) федеральном резервном банке. Некоторые другие источники финансирования, например срочные депозиты, продаваемые предприятиям и учреждениям, и депозиты в евродолларах, заимствованные из-за границы, иногда также становятся объектом резервных требований устанавливаемых Советом управляющих ФРС, но в настоящее время постановления распространяются только на операционные депозиты типа чековых.

Изменение процентной доли депозитного и других источников финансирования, которую необходимо держать в резерве, может воздействовать на расширение банковского кредита через предоставление дополнительных займов и приобретение ценных бумаг. Например, повышение резервных требований означает, что банки обязаны переносить в обязательные резервы большую значительную часть каждого доллара из поступающих депозитов и оставлять для своей кредитной деятельности сравнительно меньшую часть денег. Кроме того, увеличение обязательных резервов обычно влечет за собой рост процентных ставок, поскольку средства, которые банки могут использовать для выдачи кредитов, уменьшаются. Снижение резервных требований, напротив, высвобождает средства для дополнительного кредитования. Процентные ставки также, как правило, снижаются, так как у банков появляется больше средств для выдачи кредитов.

Хотя ФРС наделена правом поступать описанным образом, она редко изменяет процентную долю депозитов и других обязательств, которую необходимо переводить в форму резервов. Опыт показал, что любое такое изменение может стать причиной значительных сдвигов в величинах процентных ставок и доступности банковского кредита. Для изменения кредитной политики и состояния экономики ФРС предпочитает обычно использовать операции на открытом рынке и учетную ставку. Отметим, что во многих странах мира наметилась тенденция к отказу от соответствующих законодательству резервных требований (об этом, к примеру, свидетельствуют недавние решения в Канаде и Швейцарии).

Чтобы влиять на поведение банков и экономику, ФРС использует еще два инструмента — *призывы и рекомендации банкам и требования внесения гарантийных депозитов*. Призывами и рекомендациями ФРС пытается оказать психологическое воздействие на индивидов и учреждения в направлении большего соответствия политике ФРС, для чего используются телефонные переговоры с банкирами и рассылка им соответствующих писем, выступления с речами, разъясняющими политику ФРС, а также объяснение в Конгрессе действий и целей ФРС. Обычно банкиры уделяют самое большое внимание письмам или телефонным звонкам представителей ФРС, так как опасаются распространения на их учреждения более жесткого порядка регулирования и надзора.

Второй и редко используемый инструмент воздействия — это требования к внесению гарантийных депозитов, распространяемые на покупку акций и облигаций широкой публикой. В этом случае инвестор, покупающий определенное количество находящихся в соответствующем списке ценных бумаг, обязан использовать собственные средства для оплаты установленной процентной доли рыночной стоимости ценных бумаг; на остальную часть цены может

бы
тре
ро
ны
сре
Со
за
бо
кре

КО
ЕШ
И

ФРС
точ
ся
дый
дов
ност

прои
для
ледя
нанс
фин
говы
ного
тель
го на
боле
риск
ност

К
тика,
сти ф
фин
судар

1. Р
ст
по
но
2. К
по
ст
ст
ту
их

быть предоставлен кредит под залог купленных ценных бумаг. С 1974 г. такие требования по некоторым конвертируемым облигациям и акциям и их "короткой" продаже выглядели таким образом: инвесторы, покупающие эти ценные бумаги, должны оплатить 50% их продажной цены из собственных средств, а на остальные 50% их рыночной стоимости могут получить кредит. Совет управляющих ФРС не склонен часто изменять требования по покупке наличных, и этот факт подтверждает общее мнение о неэффективности требований о внесении гарантийных депозитов в качестве инструмента денежно-кредитной политики.

КОНГРЕСС И МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ: ЕЩЕ ДВА ФАКТОРА, ВЛИЯЮЩИХ НА БАНКИ И РЕШЕНИЯ ИХ РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ФРС — не единственная "рука государства", за манипуляциями которой с точки зрения ее воздействия на экономику и финансовую систему приходится внимательно следить банкирам. Конгресс и Министерство финансов каждый день принимают важнейшие решения по поводу государственных расходов и доходов, а также налоговой политики, которые влияют на прибыльность, уровень риска и развитие банковской деятельности.

Конгресс решает, сколько денег будет израсходовано на государственные программы и какие налоги и другие источники финансирования понадобятся для обеспечения расходов по социальным программам правительства. В последние годы Конгресс все чаще полагался на возможности Министерства финансов заимствовать на рынках денег и капитала средства, необходимые для финансирования указанных программ, при одновременном сокращении налоговых поступлений, что привело к постоянному дефициту бюджета федерального правительства и заметному росту государственного долга США относительно ВВП страны. (Государственный долг в 1991 г. превысил 50% валового национального продукта.) Кроме того, коммерческие банки выкупали все более значительную часть этих долговых обязательств, чтобы снизить уровень риска своих программ кредитования и обеспечить дополнительную ликвидность под будущие спрос на кредиты и изъятие депозитов.

Какое же воздействие оказали государственные расходы, налоговая политика, бюджетный дефицит и заимствования, часто называемые в совокупности фискальной политикой, на банки и другие учреждения, оперирующие на финансовых рынках? В общем виде последствия фискальных мероприятий государства сводятся к следующему.

1. Рост государственных расходов обычно обуславливает рост доходов в частном секторе (предприятия и семьи), вследствие чего увеличиваются депозиты в банках и спрос на кредиты, что в конечном счете усиливает экономическую активность, а с определенной вероятностью — и инфляцию.
2. Когда рост государственных расходов приходится финансировать путем дополнительных заимствований, проявляется тенденция роста процентных ставок, по мере того как спрос на кредиты со стороны государства сочетается со спросом частного сектора на кредиты, что означает для банков растущее давление в сторону удовлетворения всех финансовых потребностей их клиентов. Более того, дополнительные государственные заимствования

и расходы обуславливают рост совокупного спроса на товары и услуги. В ближайшей перспективе это может привести к усилению инфляции.

3. Решения Конгресса о повышении налогов и снижении бюджетного дефицита обычно обуславливают снижение уровня заимствования дополнительных средств Министерством финансов и в конечном счете — процентных ставок. Доходы, депозиты и спрос на кредиты в частном секторе также падают. Темпы роста экономики замедляются, и может повыситься безработица. В такие периоды риск инфляции падает, что приводит к снижению процентных ставок.

Ясно, что банкирам необходимо знать о возможных последствиях финансовых действий Конгресса, операций Министерства финансов по обеспечению текущего финансирования и о вероятных действиях ФРС в связи с этими и другими изменениями в национальной экономике. Ни один банкир не может игнорировать воздействия этих основополагающих факторов на свои решения по заимствованию и кредитованию, так как они непосредственно влияют на стоимость активов, пассивов, собственного капитала банка и на величину его доходов и расходов.

Контрольные вопросы

- 3-13. Что такое денежно-кредитная политика?
 - 3-14. Какие услуги банкам оказывает ФРС?
 - 3-15. Каким образом через операции на открытом рынке ФРС влияет на банковскую систему?
 - 3-16. Каким образом изменение резервных требований и учетной ставки может повлиять на операции банков?
 - 3-17. Какое воздействие на процентные ставки, кредитную деятельность банков и депозиты оказывают государственные расходы и бюджетный дефицит?
-

ВЫВОДЫ

Все, что в финансовой системе могут делать банки и другие финансовые институты, подвергается жесткому контролю со стороны органов регулирования и надзора. Среди финансовых институтов регулирование и надзор за деятельностью банков отличаются наибольшей строгостью. Это делается с целью защиты сбережений широкой публики, контроля за ростом денежной массы и выдаваемых кредитов, поддержки уверенности общества в банковской и финансовой системах и предоставления широкой публике адекватной, без дискриминационных ограничений финансово-кредитной информации. Важные банковские законы ограничивают право банков на создание отделений и выбор мест, где такие отделения могут быть созданы, а также в создание холдинговых компаний и слияния. Качество банковских кредитов и достаточность капитала банков регулируются и подвергаются периодическому анализу представителями федеральных и штатных органов регулирования и надзора. Банки не могут быть созданы или ликвидированы без согласия таких органов.

Государственное дерегулирование банковской деятельности приобрело заметный размах в США в 70-х гг., а в Канаде, Англии, Японии и других странах — в 80-х гг. Банкам разрешили принимать вклады с выплатой по ним ры-

ночных процентов, а небанковские сберегательные учреждения получили право предлагать услуги, аналогичные банковским, что усилило конкуренцию в сфере финансовых услуг. Однако банкам необходимо разрешить участие и в сопряженных сферах финансового обслуживания, с тем чтобы они смогли эффективно вести конкурентную борьбу в будущем.

Политические решения и действия ФРС оказывают огромное влияние на банки и их способность обслуживать финансовые потребности широкой публики. *Денежно-кредитная политика*, проводимая ФРС, отражается на стоимости банковских активов, пассивов и средств акционеров, определяет объем доходов и расходов. Органом принятия важнейших решений в ФРС является Совет управляющих, который контролирует или имеет большинство мест с правом голоса в подразделениях, от которых зависит применение таких инструментов воздействия, как операции на открытом рынке, учетная ставка и резервные требования. Эти инструменты используются ФРС для изменения банковских резервов, процентных ставок, а также роста денежной массы и объема кредитных ресурсов в том направлении, которое, как полагает центральный банк, способствует достижению основных целей общества: высокого уровня занятости, низкой инфляции и высоких темпов экономического роста. Банкиры поняли, что должны обращать самое серьезное внимание на решения и действия ФРС в области денежно-кредитной политики, а также на решения Министерства финансов, касающиеся государственных расходов, заимствований и налогов. Все это оказывает сильное воздействие на успешное достижение конкретными банками своих целей и сохранение жизнеспособности банковских учреждений.

ЗАДАЧИ

- I. В какое(ие) государственное учреждение(я) должен обратиться банкир и с какими банковскими законами ему придется столкнуться при осуществлении каждого из описанных ниже действий:
 1. Получение чартера на создание нового банка.
 2. Создание новых отделений.
 3. Создание банковской холдинговой компании.
 4. Совершение слияния.
 5. Осуществление приобретений через холдинговую компанию.
- II. Сможете ли вы придумать хороший пример *в пользу и против* регулирования банковской деятельности в следующих областях:
 1. Ограничение числа новых банков, которые могут ежегодно добавляться к существующим в отрасли.
 2. Ограничение по признаку определенных характеристик числа банков, на которые может распространяться государственное страхование депозитов.
 3. Ограничение права банковских фирм на гарантированное размещение долговых обязательств и акций, выпускаемых их клиентами.
 4. Ограничение географической экспансии банков (т.е. установление ограничений на создание отделений и приобретения через холдинговые компании пределами округа, штата, национальными границами).
 5. Регулирование процесса исчезновения банков вследствие финансового краха, а именно принятие решений: когда можно дать банку обанкротиться и как ликвидировать его активы.

- Рассмотрите ожидаемые выгоды и издержки такого регулирования и государственного контроля в каждой из перечисленных сфер и определите, в каких сферах выгоды, по видимому, перевешивают издержки.
- III. Рассмотрите проблему целесообразности или нецелесообразности системы государственного страхования депозитов. Следует ли ее полностью или частично субсидировать из средств налогоплательщиков? Какую часть сопряженных с держек должны нести банки и вкладчики? Должны ли более рискованные в деятельности банки выплачивать повышенные премии за страхование депозитов? Объясните, каким путем вы определяли бы точный размер страховой премии, которую должен выплачивать ежегодно каждый банк.
- IV. Управление биржевых операций ФРС при Нью-Йоркском федеральном резервном банке решает купить государственные ценные бумаги на сумму 100 млн. долл. у своих основных дилеров по соответствующему списку. Что произойдет с резервами, создаваемыми банками, с депозитами, выдаваемыми кредитными процентными ставками?
- Предположим, ФРС сделала 100 млн. долл. доступными для банковской системы через "учетные окна" федеральных резервных банков. Повлияет ли это решение на банковскую систему иначе, нежели решение о покупке у дилера ценных бумаг на сумму 100 млн. долл.? Объясните свой ответ.
- V. Предположим, учетная ставка ФРС равна 7%. В полдень Совет управляющих ФРС сообщает, что утвердил просьбу нескольких федеральных резервных банков о повышении их учетных ставок до 7,5%. Что произойдет с другими процентными ставками (в особенности на денежных рынках) к завтрашнему утру? Хорошо обоснуйте свой ответ.
- Окажет ли изменение учетной ставки иное воздействие по сравнению с вышеописанной ситуацией, если:
1. спрос на банковский кредит растет или снижается;
 2. существует большое или очень незначительное расхождение между процентными ставками на денежных рынках (в особенности на рынке федеральных фондов) и учетной ставкой ФРС;
 3. ФРС одновременно через Управление биржевых операций при Нью-Йоркском федеральном резервном банке продала на 100 млн. долл. ценных бумаг. Что изменится, если она, напротив, купила ценные бумаги на эту же сумму?
- VI. Рассмотрите возможные последствия для: а) роста банковских депозитов б) спроса на кредиты и в) чистого дохода банков в случае, если федеральное правительство сообщает об увеличении государственных расходов. Что будет, если финансирование дополнительных расходов целиком осуществляется Министерством финансов путем заимствования необходимых средств?

ЛИТЕРАТУРА

Аргументы "за" и "против" регулирования банковской деятельности подробно рассмотрены в следующих работах:

1. Benston, George G. "Federal Regulation of Banks: Analysis and Policy Recommendations." *Journal of Bank Research*, Winter 1983, pp. 216—244.
2. Crockett, J. "The Good Bank/Bad Bank Restructuring of Financial Institutions." *The Bankers Magazine*, November/December 1988, pp. 32—36.
3. Kareken, John H. "Deposit Insurance Reform: Or Deregulation Is the Cart, Not the Horse." *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of Minneapolis, Winter 1990, pp. 3—11.

По итогам анализа последствий и противоречий, связанных с законом Гласса—Стиглица, см. работу:

4. Haberman, Gary. "Capital Requirements of Commercial and Investment Banks: Contrasts in Regulation." *Quarterly Review*, Federal Reserve Bank of New York, Autumn 1987, pp. 1—10.

Методы и процедуры реализации денежно-кредитной политики рассматриваются в работе:

5. Heller, H. Robert. "The Monetary Policymaking Process." Speech by a Member of the Board of Governors before the Money Marketeers, New York City, April 11, 1989.

Хороший обзор, посвященный кризису в области сбережений и кредитов и последним затронутым, призванным его разрешить, дается в следующей работе:

6. Brewer, Elijah, III. "Full-Blown Crisis, Half-Measure Cure." *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, November/December 1989, pp. 2—17.

Глава 4

Финансовые отчеты банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Знакомство с содержанием, структурой и назначением финансовых отчетов банка.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Оказание помощи управляющим банками в понимании того, каким образом информацию, содержащуюся в банковских финансовых отчетах, можно использовать в качестве вспомогательного средства в процессе принятия решений, а также для определения эффективности работы их банков.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Отчет о финансовом состоянии
Отчет о доходах, расходах
и прибыли

Отчет об источниках
и использовании средств
Отчет об акционерном капитале

Перечень конкретных услуг, предлагаемых банком, и данные о размерах банковской организации приводятся в *финансовых отчетах*. Управляющие банками, клиенты (в особенности крупные клиенты, вклады которых не полностью защищены системой страхования депозитов), представители органов регулирования и надзора прежде всего интересуются двумя основными финансовыми отчетами — балансом (отчет о финансовом состоянии) и отчетом о прибылях и убытках (отчет о доходах, расходах и прибыли). В данной главе эти два важнейших документа подвергаются подробному анализу. Кроме то

го, мы покажем, как составляются еще два важных отчета, часто используемых специалистами по кредитному анализу и управляющими при оценке изменений в деятельности банка по расходованию и мобилизации средств: отчет об источниках и использовании средств и отчет об акционерном капитале.

ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ ПО БАЛАНСУ И ОТЧЕТУ О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ПРИБЫЛИ

Два наиболее важных финансовых отчета — баланс (или отчет о финансовом состоянии) и отчет о прибылях и убытках (или отчет о доходах, расходах и прибыли) — можно рассматривать как перечни входящих и исходящих финансовых потоков, что показано в примере 4-1. В отчете о финансовом состоянии отражены размеры и состав источников средств (входящие финансовые потоки), которые привлечены банком для финансирования своей кредитной и инвестиционной деятельности, а также распределение определенной части этих средств на выдачу кредитов, покупку ценных бумаг и другие нужды (исходящие финансовые потоки) в любой конкретный момент времени.

Напротив, вводимые финансовые факторы и финансовые результаты деятельности в отчете о доходах, расходах и прибыли показывают, сколько стоило банку привлечение депозитов и других источников финансирования для получения доходов от использования этих средств. К расходам относятся процентные выплаты вкладчикам и другим кредиторам банка, расходы на оплату

ПРИМЕР 4-1. Входящие и исходящие финансовые потоки в двух основных составляющих финансового отчета банка

<i>Баланс (отчет о финансовом состоянии)</i>	
<i>Исходящие финансовые потоки (использование средств, или активов)</i>	<i>Входящие финансовые потоки (источники средств, или обязательства, плюс акционерный капитал)</i>
Кредиты и аренда	Депозиты частных лиц
Инвестиции в ценные бумаги	Недепозитные заимствования
Наличность и депозиты в других институтах	Акционерный капитал
Как в балансе любой фирмы, сумма привлеченных банком средств должна равняться общей сумме расходов (т.е. активы = обязательства + акционерный капитал).	
<i>Отчет о прибылях и убытках (отчет о доходах, расходах и прибыли)</i>	
<i>Финансовые результаты деятельности (доходы от использования средств и других ресурсов для приношения и продажи услуг)</i>	<i>Вводимые финансовые факторы (издержки по приобретению средств и других ресурсов, необходимых банку для производства услуг)</i>
Доход по кредитным операциям	Выплата процентов по депозитам
Доход по ценным бумагам	Расходы по недепозитным заимствованиям
Доход по депозитам в других институтах	Расходы на оплату труда
Доход от второстепенных услуг	Накладные расходы
	Налоги
Как в отчете о прибылях и убытках любой фирмы, все доходы за вычетом всех расходов дают чистый доход банка.	

труда наемных управляющих и рядовых сотрудников, накладные расходы связанные с приобретением и использованием помещений и оборудованием, налоги за пользование государственными услугами. В отчете о доходах, расходах и прибыли отражены также доходы (поток наличности) от продажи банковских услуг широкой публике, включая предоставление кредитов, лизинговые операции и обслуживание депозитов клиентов. Наконец, в этом отчете отражен чистый доход банка после вычета всех расходов из суммы всех доходов; часть чистого дохода возвращается в дело для целей будущего развития, часть идет акционерам в качестве дивидендов.

БАЛАНС БАНКА (ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ)

Основные счета

Баланс, или отчет о финансовом состоянии, представляет собой перечень активов, пассивов и акционерного капитала (средства владельцев), находящегося в собственности банка или инвестированного в банк, в любой момент времени. Поскольку банк является предприятием, продающим продукцию любого вида, то должно быть верным исходное уравнение баланса:

$$\text{Активы} = \text{Пассивы} + \text{Акционерный капитал.}$$

В банковском деле к *активам* баланса относят: наличность в хранилище и депозиты в других депозитных учреждениях (C), государственные и частные процентные ценные бумаги, покупаемые на открытом рынке (S), кредиты, финансирование аренды, предлагаемые потребителям (L), и второстепенные активы (MA). *Пассивы* распадаются на две важнейшие категории — депозиты принадлежащие различным потребителям (D), и недепозитные заимствования на рынках денег и капитала (NDB). Наконец, *акционерный капитал* представляет собой долгосрочные средства, которые владельцы вложили в банк (EC) (см. пример 4-2). Теперь формулу баланса можно представить следующим образом:

$$\text{Активы} = \text{Пассивы} + \text{Акционерный капитал,}$$

или

$$C + S + L + MA = D + NDB + EC.$$

Наличность (C) как актив необходима для удовлетворения потребности банка в *ликвидных средствах* (т.е. тех, которые можно без промедления расходовать в случае изъятия депозитов на предоставление кредитов и удовлетворение других непредвиденных или срочных потребностей). Капиталовложения: ценные бумаги (S) являются резервным источником ликвидности и одним из источников дохода. Кредиты (L) предоставляются главным образом с целью получения дохода, а второстепенные активы (MA) — это обычно фиксированные активы, принадлежащие банку (здание и оборудование), и инвестиции в дочерние предприятия банка (если таковые имеются). Депозиты (D) служат как правило, основным источником финансирования банка, недепозитные заимствования (NDB) — дополнением к депозитам и средством повышения ликвидности, когда она не полностью обеспечивается наличностью и ценными бумагами. Наконец, акционерный капитал (EC) образует долгосрочный и ста-

ПРИМЕР 4.2. Основные позиции финансовых отчетов банка*Баланс (отчет о финансовом состоянии)*

Активы (совокупные использованные средства)	Пассивы и акционерный капитал (совокупные источники средств)
Наличность (первичные резервы)	Депозиты:
Ликвидные ценные бумаги (вторичные резервы)	До востребования
Инвестиционные ценные бумаги	Счета НАУ
Кредиты и займы:	Депозитные счета денежного рынка:
Потребительские	Сберегательные
Под залог недвижимости	Срочные
Коммерческим предприятиям	Недепозитные заимствования
С.-х. предприятиям	Акционерный капитал:
Финансовым институтам	Акции
Второстепенные активы (данные, оборудование и т.п.)	Избыточный капитал
	Нераспределенная прибыль
	Капитальные резервы

Отчет о прибылях и убытках (отчет о доходах, расходах и прибыли)

Доходы (доходы банка от предоставления услуг)
Доход от кредитной деятельности
Доход от инвестиционной деятельности
Нeproцентные источники дохода (например, плата за обслуживание депозитов)
Расходы (издержки, связанные с вводимыми ресурсами, которые необходимы банку для производства услуг)
Процентные выплаты по депозитам
Процентные выплаты по недепозитным заимствованиям
Заработная плата (расходы на оплату труда)
Резервы на покрытие убытков по кредитам (создаваемые на случай появления убытков по любому из выданных кредитов)
Прочие расходы
Доход до уплаты налогов и без учета операций с ценными бумагами
Налоги
Прибыль или убыток от торговли ценными бумагами
Чистый доход после вычета налогов и учета прибыли или убытка от операций с ценными бумагами

нительно стабильный финансовый фундамент, на котором банк развивается и с помощью которого покрывает любые непредвиденные убытки.

В формуле баланса можно увидеть следующее: пассивы и акционерный капитал банка — это *совокупные средства из соответствующих источников*, которые обеспечивают банку необходимую покупательную способность для приобретения активов. Активы банка представляют *совокупность средств, используемых для извлечения дохода* акционерами, выплаты процентов вкладчикам и оплаты труда сотрудников в соответствии с их вкладом и квалификацией. Тогда формулу баланса можно представить в упрощенном виде:

$$\begin{array}{l} \text{Совокупные} \\ \text{использованные средства} = \end{array} \begin{array}{l} \text{Совокупные средства банка} \\ \text{из соответствующих источников} \\ \text{(активы)} \quad \quad \quad \text{(пассивы и акционерный капитал).} \end{array}$$

Ясно, что под каждое направление использования средств нужен их источник, поэтому совокупные использованные средства должны равняться совокупным средствам, привлеченным из соответствующих источников.

Конечно, в реальности баланс банка сложнее этого равенства совокупных поступлений совокупному их использованию, поскольку в каждой статье банковского баланса обычно содержится несколько составляющих ее позиций. Подробный баланс, или отчет о финансовом состоянии, содержит множество статей. Это видно из баланса крупной банковской организации Среднего Запада, приведенного в примере 4-3. Внимательно рассмотрим основные составляющие этого документа.

Активы банка

Наличность. Первым активом в отчете о финансовом состоянии банка обычно являются *наличность и депозиты на счетах "ностро"*. Данную статью включающую наличность в хранилище банка, любые депозиты, помещенные в других банках (депозиты в банках-корреспондентах), наличность в процессе инкассации (в основном неинкассированные чеки) и счет резервов в резервном федеральном резервном банке, часто обозначают как *первичные резервы*. Это означает, что данный актив является первой "линией обороны" банка на случай изъятия депозитов и первым источником средств, когда в банк приходит клиент с неожиданным запросом о кредите, который банк считает себя обязанным удовлетворить. Обычно банк стремится удерживать эту статью на как можно менее высоком уровне, поскольку запас наличных денег почти и вовсе не приносит процентного дохода. Отметим, что 1643 млн. долл. денежной наличности и депозитов на счетах "ностро" (пример 4-3) соответствует менее чем 8% суммарных активов рассматриваемого банка, которые на конец года составили 21 700 млн. долл.

Инвестиционные ценные бумаги: ликвидная часть. Второй "линией обороны" для удовлетворения спроса на наличность и быстрой мобилизации средств являются капиталовложения в ликвидные ценные бумаги; эту статью часто обозначают как *вторичные резервы*. Она охватывает обычно инвестиции в краткосрочные государственные ценные бумаги — федеральные и муниципальные (штатных и местных органов), а также ценные бумаги денежного рынка, включая процентные срочные депозиты в других банках и коммерческие ценные бумаги. Вторичные резервы занимают промежуточное положение между наличностью и кредитами, обеспечивая определенный доход, и банк вкладывает в них средства главным образом потому, что их можно легко с кратковременным уведомлением конвертировать в наличность. Согласно примеру 4-3 определенная часть суммы в 2803 млн. долл., соответствующая инвестициям в ценные бумаги, будет служить вторичным резервом для удовлетворения потребностей в ликвидности.

Инвестиционные ценные бумаги: часть, приносящая доход. Облигации векселя и другие ценные бумаги, удерживаемые банком прежде всего с расчетом на доход, определяемый ожидаемой ставкой, называют *инвестиционными ценными бумагами*. Зачастую их подразделяют на ценные бумаги, облагаемые налогом (в основном это государственные облигации и векселя, ценные бумаги, выпущенные различными федеральными учреждениями, например Федеральной национальной ипотечной ассоциацией, называемой часто "ФНМЭЙ", а также корпорационные облигации и векселя), и *ценные бумаги, не облагаемые налогом*, к которым относятся в первую очередь облигации штатов

**ПРИМЕР 4-3. Баланс (отчет о финансовом состоянии) крупного банка
Среднего Запада (в млн. долл.)**

	На конец года	Через 6 мес.
Активы (совокупные использованные средства)		
Наличность и депозиты на счетах "ностро"	1 643	2 300
Инвестиционные ценные бумаги	2 803	3 002
Центральные бумаги на торговом счете	21	96
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг по соглашениям об обратной продаже	278	425
Кредиты-брутто (в т.ч. под залог недвижимости, коммерческим и с.-х. предприятиям, финансовым институтам, потребительский и для финансирования аренды)	15 887	15 412
За вычетом: отчисления на покрытие убытков по кредитам	(349)	(195)
незаработанные проценты по кредитам	(117)	(137)
Кредиты-нетто	15 421	15 080
Суммы, причитающиеся за аренду	201	150
Стоимость помещений и оборудования	365	363
Обязательства клиентов по акцептам	70	111
Второстепенные активы	903	1 059
Суммарные активы	21 705	22 586
Пассивы и акционерный капитал (совокупные средства, привлеченные из соответствующих источников)		
Депозиты:		
Беспроцентные депозиты до востребования (чековые)	3 427	3 831
Сберегательные депозиты и счета НАУ	914	937
Депозитные счета денежного рынка	1 914	1 965
Срочные депозиты	9 452	9 981
Депозиты в зарубежных отделениях	787	869
Сумма депозитов	16 494	17 583
Недепозитные заимствования:		
Покупка федеральных фондов и продажа ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе	2 132	1 836
Прочие краткосрочные обязательства	897	714
Задолженность по ипотеке	417	439
Субординированные векселя и необеспеченные долговые обязательства	200	200
Прочие пассивы:		
Просроченные акцепты	70	111
Второстепенные обязательства	348	423
Суммарные пассивы	20 558	21 306
Акционерный капитал:		
Обыкновенные акции	212	212
Привилегированные акции	1	1
Избыточный капитал	603	601
Нераспределенная прибыль	332	466
Собственные акции, которые хранятся в финансовом отделе	(1)	—
Суммарный акционерный капитал	1 147	1 280
Итого пассивы и акционерный капитал	21 705	22 586

выпущенные местными властями (муниципальные). Последние обеспечивают процентный доход, освобождаемый от федерального подоходного налога.

Инвестиционные ценные бумаги могут быть зарегистрированы в учетных книгах банка по их первоначальной стоимости, рыночной стоимости или по

стоимости ниже номинальной или рыночной. Почти все банки регистрируют купленные ценные бумаги и другие активы и пассивы по их первоначальной стоимости. Естественно, в случае если процентные ставки после покупки ценных бумаг повышаются, их рыночная стоимость будет ниже исходной (балансовой) стоимости. Поэтому банки, вносящие в баланс ценные бумаги по первоначальной стоимости, зачастую указывают в скобках их текущую рыночную стоимость.

Рассматриваемый нами банк владеет также небольшим количеством *трегуемых счетов по определенным ценным бумагам*. Это означает, что банк выступает в качестве дилера по операциям с ценными бумагами конкретных типов (в основном это федеральные, штатные и муниципальные облигации). Сумма подобного счета отражает стоимость ценных бумаг, которые банк намерен продать до наступления срока их погашения.

Кредиты. Несомненно, крупнейшим активом банка являются кредиты, которые обычно приходится от половины до трех четвертей суммарной стоимости всех активов. Согласно примеру 4-3 в балансе по кредитам приводятся две цифры. Более крупная, называемая *кредитами-брутто*, равна сумме всех неоплаченных расписок вида *IOU* ("Я должен банку"), которые подготавливают выдачу кредитов (потребительского, под залог недвижимости, коммерческим и сельскохозяйственным предприятиям), плюс все пролонгированные кредиты, предоставленные дилерам по операциям с ценными бумагами и другим финансовым институтам. В примере 4-3 стоимость кредитов брутто составляет 15 887 млн. долл. на конец года, или около 73% общей стоимости активов банка.

Однако из указанной суммы необходимо вычесть текущие и ожидаемые убытки по кредитам. Согласно существующему в США налоговому законодательству банкам разрешается производить из доходов отчисления под возможные убытки по кредитам, называемые *поправка на возможные убытки по кредитам* (счет *ALL*), размер которой определяется на основе последних данных по таким убыткам. Эти отчисления, являющиеся контрсчетом активов, представляют собой совокупные резервы под списание безнадежных сумм. Это означает, что плохие кредиты не влияют на текущий доход банка (если только непогашение задолженности по кредиту не происходит неожиданно для этих случаев не предусмотрено резервов). Более того, когда появляется уверенность в том, что какой-либо кредит не будет возвращен, бухгалтерский отдел банка удаляет его из учетных книг, уменьшая счет *ALL* на сумму непо возвращенного кредита и одновременно вычитая эту сумму из статьи кредитов брутто на стороне активов баланса. Предположим, например, что банк предоставил кредит в размере 10 млн. долл. под строительство торгового центра компании по развитию недвижимости, а компания затем вышла из дела. Б

¹ Многие банки разбивают счет *ALL* на две части: *резерв под конкретные нужды* и *резерв общего назначения*. Первый используется для покрытия убытков по конкретному кредиту или конкретным ссудам, которые, как предполагается, окажутся проблемными или сопряжены для банка с уровнем риска выше среднего. Руководство банка может просто перевести на контрсчет *ALL* определенную сумму из резерва как резерв под конкретные нужды или увеличить общую сумму резерва на покрытие убытков по проблемным кредитам. Оставшаяся часть на счете покрытия убытков по кредитам называется резервом общего назначения. Эта разбивка резерва на две части помогает руководству банка лучше представлять потребности в защите от текущих или будущих неудач с кредитами (см. в первую очередь работу Уолтера [3]).

ли, исходя из разумных оснований, банк предполагает вернуть только один из выданных 10 млн. долл., то невозвращенные 9 млн. долл. следует вычесть из общей (брутто) суммы кредитов и из суммы на счете *ALL*.

Отчисления под возможные убытки по кредитам накапливаются постепенно за счет ежегодных переводов некоторой части текущего дохода на счет *ALL*. Эти отчисления проходят в отчете о доходах, расходах и прибыли как расходная безналичная позиция под названием *резерв под убытки по кредитам (PLL)*. Если списание крупного кредита чрезмерно уменьшает счет *ALL*, руководству следует увеличить ежегодные отчисления в резерв под убытки по кредитам (в результате уменьшится текущий чистый доход банка), чтобы восстановить резерв до безопасного уровня. Дополнительные отчисления на счет *ALL* обычно производятся, когда кредитный портфель банка увеличивается, когда какой-либо кредит признается полностью или частично не возвращаемым или когда случается неожиданная неплата задолженности по кредиту и под это событие не предусмотрено резерва. Необходимые бухгалтерские проводки соответствуют простому увеличению контрсчета *ALL* и расходного счета *PLL*. Затем общая сумма на счету резервов под покрытие убытков по кредитам на дату составления отчета о финансовом состоянии банка вычитается из суммы кредитов-брутто для получения проводки под названием *кредиты-нетто* в балансе, которая является мерой чистой стоимости всех выданных, но пока еще не оплаченных кредитов.

Для получения величины кредитов-нетто из суммы кредитов-брутто следует вычесть еще одну сумму, называемую *незаработанными процентами*. Незаработанные проценты представляют собой процентный доход по кредитам, полученный от потребителей, но еще не заработанный согласно принципу наращивания, принятому сегодня в банковском бухгалтерском учете. К примеру, если клиент получает кредит и выплачивает вперед все или часть процентов по нему, то банк не может записать такой процентный платеж как заработанный доход, поскольку клиент еще не пользовался полученным кредитом сколько-нибудь длительный период времени. В течение срока кредита процентный доход будет постепенно переходить в категорию заработанного банком, а незаработанные проценты будут определенными долями перемещаться в статью процентного дохода.

В учетных книгах банка имеется еще одна категория — *недействующие кредиты*, которая относится к кредитам, которые уже не дают банку процентного дохода или подлежат реструктуризации в соответствии с изменившимися обстоятельствами заемщика. Согласно текущим правилам регулирования и надзора кредит переводится в категорию недействующих, когда любая выплата по кредиту задерживается более чем на 90 дней относительно установленного графика. Как только кредит становится недействующим, все наращенные и зарегистрированные в учетных книгах, но еще не полученные фактически проценты следует вычесть из доходов от кредитной деятельности. Далее банку запрещается регистрировать любые процентные платежи по такому кредиту вплоть до фактического поступления наличности.

Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг в соответствии с соглашением о перепродаже. Еще одна разновидность кредитов, которая приводится отдельной позицией в отчете о финансовом состоянии, — это *продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг в соответствии с соглашением о перепродаже*. В эту позицию входят преимущественно краткосрочные кредиты

(обычно кредиты "овернайт", с возвратом фондов на следующий день), предоставляемые другим банкам, дилерам по операциям с ценными бумагами и даже крупным корпорациям. Фонды для краткосрочных кредитов часто берутся из резервов, которые банк хранит на депозите в окружном федеральном резервном банке, — отсюда и название *федеральные фонды*. Некоторые из этих кредитов пролонгируются в форме соглашений о повторной покупке (по продаже), согласно которым банк покупает временный титул на владение ценными бумагами, принадлежащими другому заимодавцу, и удерживает эти ценные бумаги у себя в качестве залога до возвращения кредита.

Обязательства клиентов по акцептам. Крупные банки часто предусматривают для своих клиентов такую форму кредита, как финансирование акцептов. Величина используемых для этого средств записывается в разделе активов с названием *неоплаченные обязательства клиентов по акцептам*. Читатель знает, что эта статья в точности совпадает со статьей *Неоплаченные акцепты* в разделе пассивов. Эти статьи возрастают всякий раз, когда банк соглашается поддерживать *кредитование клиента*, обычно для оказания ему помощи в порте товаров из-за границы. В данном случае банк соглашается выдать акцепт (т.е. аккредитив), который наделяет третье лицо (например, иностранного импортера товаров) правом выписать переводной вексель на банк, выдавший акцепт, с приказом выплатить определенную сумму к установленной дате в будущем. К этой дате или до наступления ее клиент, получивший акцепт, обязан оплатить указанную сумму полностью. Банк-эмитент, в свою очередь, в срок оплатит акцепт в полном объеме, как указано на лицевой стороне переводного векселя, нынешнему владельцу данного финансового инструмента.

Таким образом, создание банковских акцептов одновременно формирует статьи в активах (обязательство клиента перед банком) и в пассивах (обязательство банка оплатить переводной вексель в указанный срок). Сегодня банковские акцепты широко используются для финансирования международной торговли, покупки иностранной валюты и даже для обеспечения отгрузки и хранения товаров и сельскохозяйственной продукции внутри страны.

Второстепенные активы. К банковским активам относятся также чистая стоимость (скорректированная на амортизацию) зданий и оборудования, инвестиции в дочерние фирмы, предоплата страховых полисов и другие сравнительно незначительные позиции. Стоимость материальных средств, т.е. фиксированных активов, воплощенных в зданиях и оборудовании, обычно составляет малую долю активов банка (1—2%). В самом деле, как мы уже видели, основа банковских активов — это финансовые требования (кредиты и ценные бумаги), а не фиксированные активы. Однако с фиксированными активами обычно сопряжены и фиксированные операционные издержки в форме амортизационных отчислений, налогов на собственность и т.п., которые служат *операционным рычагом*, позволяющим банку наращивать операционные доходы, если он в состоянии увеличить объем своих продаж до достаточно высокого уровня и зарабатывать на использовании фиксированных активов больше, чем они сами стоят. Однако при такой малой их доле в общей сумме активов банк не может полагаться только на операционный рычаг в стремлении увеличить свои доходы; ему скорее нужно воспользоваться *финансовым рычагом*, т.е. эффективным использованием привлеченных

ср
ку

Па

Де
прят
катво
гип

плат

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.

11.

12.

13.

14.

15.

16.

17.

18.

19.

средств, для повышения доходности своей деятельности и сохранения конкурентоспособности в деле привлечения капитала.

Депозиты

Депозиты. Основная составляющая пассивов любого банка — депозиты, представляющие собой финансовые требования к банку со стороны предприятий, частных лиц и государственных учреждений. В случае ликвидации банка из поступлений от продажи его активов прежде всего должны быть удовлетворены требования клиентов (наряду со службой внутренних доходов!). Другими кредиторами и акционеры получают то, что останется. Различают депозиты пяти основных типов:

1. *Беспроцентные депозиты до востребования*, или стандартные чековые счета, обычно позволяющие выписывать чеки без ограничений. Однако в соответствии с федеральным законом 1933 г. по таким депозитам нельзя выплачивать никаких эксплицитных процентов (хотя многие банки предлагают оплату почтовых расходов и другие "бесплатные" услуги клиентам, имеющим такие депозиты, и тем самым делают их доходными).
2. *Сберегательные депозиты*, по которым банк предлагает вкладчикам обычно самый низкий процент, но эти вклады могут иметь любой номинал и быть изъяты в любое время.
3. *Счета НАУ*, которые могут иметь только частные лица и неприбыльные учреждения, обеспечивают получение процентов и позволяют клиентам выписывать векселя (чеки) с приказом выплаты с их счетов указанных сумм третьим лицам.
4. *Депозитные счета денежного рынка*, по которым могут выплачиваться проценты по любой ставке, которую банк, предлагающий эту услугу, сочтет конкурентоспособной; однако право выписывать чеки в данном случае ограничено. По закону не требуется установления минимального размера или срока, хотя депозитные учреждения оставляют за собой право требовать уведомления за семь дней до изъятия депозита.
5. *Срочные депозиты* (преимущественно депозитные сертификаты) обычно имеют определенный срок и помещаются в банк под конкретный процент, но в зависимости от соглашения банка с вкладчиком могут и не предусматривать никакого минимального размера, срока и процентного дохода. К этой категории относятся *свободно обращающиеся депозитные сертификаты* (на сумму свыше 100 тыс. долл.) или *депозиты с процентным доходом*, которые банк использует как способ мобилизации средств своих наиболее преуспевающих клиентов.

Основная масса депозитов принадлежит частным лицам и предприятиям страны. Однако правительства (федеральное, штатные, местные) также располагают крупными депозитными счетами, называемыми *счетами государственных фондов*. Если, например, школьный округ продаст облигации под строительство нового школьного здания, то выручка от продажи облигаций поступает на его депозит в местном банке. Подобным образом, когда Министерство финансов собирает налоги или продает ценные бумаги для мобилизации средств, выручка обычно сначала поступает на депозитные счета государственных фондов, которые открыты Министерством финансов в тысячах банков по всей стране. Крупные банки также используют для привлечения депозитов

зитов свои заграничные отделения и записывают суммы, привлеченные и рбежом, как *депозиты в заграничных отделениях*.

Как показывает пример 4-3, средства банка в значительной мере определяются депозитами, которые сегодня обеспечивают 70—80% суммарных активов банка. В рассматриваемом нами крупном банке на депозиты в сумме 16 494 млн. долл. приходится 76% активов по данным за минувший год. Поскольку финансовые требования вкладчиков зачастую очень переменчивы, кроме того, и чрезвычайно велики по сравнению с собственным капиталом владельцев банка, то для среднего банковского учреждения уровень риска банкротства весьма высок. Банк вынужден постоянно находиться в состоянии готовности к массовому изъятию депозитов, поддерживая высокий уровень ликвидности. Двойное воздействие со стороны риска и ликвидности заставляет банкиров с большой осторожностью относиться к кредитам и другим активам. Неумение действовать должным образом угрожает банку финансовым крахом под воздействием требований вкладчиков.

Займствования из недепозитных источников. Если депозиты являются основным источником банковских ресурсов, то довольно значительные суммы поступают и с второстепенных счетов в разделе пассивов. При прочих равных условиях чем крупнее банк, тем в большей мере он использует недепозитные источники финансирования. Одна из причин, по которой займствования из недепозитных источников в последние годы быстро росли, состоит в том, что почти на все такие источники не распространяются резервные требования, что снижает стоимость недепозитного финансирования. Кроме того, займствование на денежном рынке обычно занимает несколько минут, и деньги практически тут же поступают в банк. Правда, есть один недостаток — процентные ставки по недепозитным средствам высокоподвижны. Если появляется хотя бы легкий намек на то, что банк, стремящийся заимствовать средства из указанных источников, сталкивается с финансовыми трудностями, стоимость займствования для банка может быстро возрасти или заимодавцы на денежном рынке просто откажут банку в кредите.

Почти для всех американских банков наиболее важным источником непозитного финансирования являются *покупка федеральных фондов и продажа ценных бумаг в соответствии с соглашениями об обратном выкупе*. Эта статья отражает временные займствования банка на денежном рынке, преимущественно из резервов, предоставляемых ему в качестве кредита другими банками (операция покупки федеральных фондов), или в результате реализации соглашений об обратном выкупе, когда банк заимствует средства у другого банка или крупного корпоративного клиента под обеспечение частью банковских ценных бумаг. К другим краткосрочным займствованиям, на которые может пойти банк, относятся займствования резервов через "учетные окна" федеральных резервных банков и средств в евродолларах у международных банков, базирующихся за границей, или у собственных заграничных отделений. Многие банки выпускают также *долгосрочные долговые обязательства*, часто в форме закладных под недвижимость, когда банку необходимо построить новое здание или модернизировать старое здание и оборудование. Наконец, статья *Прочие пассивы* служит накопителем для второстепенных долговых обязательств банка, например отсроченных налоговых платежей и обязательств по выплатам инвесторам, у которых на руках находятся *банковские акцепты* (о них говорилось выше).

Собственный капитал. В отчете о финансовом состоянии статьи, относящиеся к капиталу, отражают долю владельцев (акционеров) в капитале банка. Новый банк начинает деятельность с минимального капитала владельцев (обычно не менее 1 млн. долл.), а затем заимствует средства у широкой публики, чтобы "запустить" свои операции. По сути дела, банки являются организацией, которая в наибольшей степени связана с заимствованием средств для своей деятельности. На капитальные статьи обычно приходится около 10% стоимости суммарных активов банка. В рассматриваемом нами примере (пример 4-3) *собственный капитал акционеров* в размере 1147 млн. на конец года составил 5,3% совокупных активов.

Несмотря на сравнительно небольшую величину, капитал банка обычно занимает те же самые позиции, которые в своем балансе отражает любая корпорация. Приводится суммарная номинальная стоимость находящихся в обращении *обыкновенных акций*, а в тех случаях, когда такие акции продаются по цене выше номинальной, разница в стоимости акций регистрируется в статье *превышающий капитал*. Некоторые банки выпускают *привилегированные акции*, которые гарантируют их владельцам получение годового дивиденда до выплаты дивидендов обладателям обыкновенных акций. Привилегированные акции обычно считаются в банковском деле слишком дорогим удовольствием (превышающего потому, что дивиденды по ним не облагаются налогом) и потерей части дохода, которая обычно поступает держателям обыкновенных акций. Наиболее значительной по величине статьей в этой части баланса является *неразмешенная прибыль*, которая представляет собой совокупный чистый доход, накапливаемый год за годом после выплаты дивидендов акционерам. Эта часть баланса может содержать *резерв на случай непредвиденных обязательств* как средство защиты от непредвиденных убытков, а также собственные акции банка, хранимые в его финансовом отделе.

Еще одной необычной позицией, показываемой в балансе средних и крупных банков, являются *субординированные векселя и долговые обязательства*, иначе говоря, долгосрочные долговые обязательства, которые представляют собой требования в отношении активов и дохода и очередь которых наступает после (в этом отношении они субординированы) выполнения требований вкладчиков. Многие банковские аналитики рассматривают субординированные векселя как часть резервной базы банка, поскольку требования держателей таких векселей в отношении ресурсов банка имеют столь низкий приоритет, что их можно использовать даже для выполнения требований вкладчиков.

Важные балансовые коэффициенты для банков разных размеров. Статьи, которые мы рассматривали выше, обычно присутствуют как статьи в балансе любого банка независимо от его размера. Однако относительное значение каждой такой позиции сильно меняется в зависимости от *размеров банка*. Хорошей иллюстрацией влияния размеров банка на совокупность статей баланса служит пример 4-4. В частности, в крупных банках отношение общей стоимости выданных кредитов к активам выше, чем в мелких. Мелкие банки вкладывают больше средств в ценные бумаги и выдают меньше кредитов в сопоставлении со своими активами, чем крупные банки. Относительно мелкие банковские учреждения гораздо сильнее зависят от депозитной базы своих активов, в то время как крупные гораздо активнее прибегают к заимствованиям на денежном рынке (например, к покупке федеральных фондов). Видно, что аналитик, изучающий финансовое состояние банка, должен

ПРИМЕР 4-4. Средние балансовые коэффициенты для американских банков разных размеров, % от суммарных активов (по данным на конец 1989 г.)

Активы, пассивы и капитал	Для банков с совокупными активами				все банки США
	менее 25 млн. долл.	25—100 млн. долл.	100 млн.—1 млрд. долл.	более 1 млрд. долл.	
Наличность и счета "наostro" в депозитных учреждениях	9,4	7,3	7,4	12,0	10,6
Инвестиционные ценные бумаги	29,1	29,0	22,1	13,6	16,9
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг по соглашениям об обратной продаже	8,4	7,0	6,1	3,6	4,5
Кредиты и финансирование аренды (нетто)	48,5	52,4	60,0	62,3	60,7
Плюс отчисления на покрытие убытков по кредитам	1,0	0,9	1,0	1,9	1,6
Плюс незаработанный процентный доход	0,5	0,6	0,7	0,4	0,5
Кредиты и финансирование аренды (брутто)	50,0	53,8	61,6	64,7	62,8
Кредиты под обеспечение недвижимостью	21,1	26,5	29,4	21,0	23,1
Кредиты коммерческим и промышленным предприятиям	8,9	10,9	14,5	21,2	18,8
Кредиты частным лицам	10,2	10,6	13,5	12,0	12,1
Кредиты сельскохозяйственным предприятиям	8,5	4,2	1,0	0,3	0,9
Кредиты финансовым институтам	0,1	0,2	0,3	1,5	1,1
Помещения и фиксированные активы	1,8	1,7	1,6	1,4	1,5
Прочие активы	2,8	2,5	2,7	7,1	5,8
Суммарные активы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Сумма депозитов	88,2	89,1	85,8	73,1	77,3
Покупка федеральных фондов и продажа ценных бумаг с обратным выкупом	0,3	0,8	3,8	10,8	8,4
Прочие пассивы	1,4	1,4	3,0	10,6	8,2
Итого акционерный капитал	10,1	8,7	7,5	5,4	6,2
Всего пассивы и акционерный капитал	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporation, *Statistics on Banking*, 1989.

учитывать его размеры и сравнивать показатели с показателями банков таких же размеров (и, что желательно, обслуживающих сходный сектор рынка).

Экспансия забалансовых статей в банковских балансах

В гл. 13 мы детально рассмотрим, как банки в последние годы превратили многие из услуг потребителям в приносящие определенный доход операции, которые не регистрируются в балансе. К важнейшим таким операциям относятся:

1. *Соглашения о гарантийном кредите*, согласно которым банк берет на себя гарантию возмещения кредита, полученного клиентом у третьей стороны.
2. *Процентные свопы*, в которых банк обещает обменять процентные платежи на долговые обязательства третьей стороны.
3. *Финансовые фьючерсы*, в которых банк соглашается поставить или обеспечить поставку ценных бумаг другой стороне по гарантированной цене.
4. *Обязательства по предоставлению кредитов*, в соответствии с которыми банк берется предоставить кредит на определенную сумму до истечения срока обязательства.

Названные забалансовые операции создают проблему, суть которой в том, что они часто порождают дополнительный риск, хотя и не отражаются в обычных отчетах о финансовом состоянии. Это особенно справедливо в отношении соглашений о гарантийных кредитах, заключаемых с целью поддержки кредита, который клиент получил у другого заемщика. Если клиент не может выполнить свои обязательства по кредиту, это должен сделать банк. В заключительных главах мы увидим, каким образом органы регулирования и надзора действовали в последние годы в отношении этих новых разновидностей забалансового риска.

Проблема бухгалтерского учета в банковском деле

Еще одна проблема, которая сказывается на смысле и интерпретации банковских балансов, состоит сегодня в уникальных методах бухгалтерского учета, принятых в отрасли. Десятилетиями банки следовали практике регистрации в балансе активов и пассивов по их исходной стоимости в день получения. Эта практика, известная под названием бухгалтерского учета по балансовой, или первоначальной, стоимости, подверглась резкой критике в последние годы. Данный метод учета предполагает, что все кредиты и другие балансовые статьи достигают установленного для них срока. При этом не находит отражения воздействие на баланс изменяющихся процентных ставок, сказывающихся как на стоимости, так и на потоке наличности, связанных с банковскими кредитами, ценными бумагами и долговыми обязательствами. В некоторых банках вероятность возврата кредитов и их рыночная стоимость ниже, чем были ранее. Поэтому следовало бы опустить их стоимость до текущего истинного уровня. В этом случае и инвесторы, пополняющие капитал банка, и клиенты получают более качественное представление об истинном финансовом состоянии банка.

Совет по стандартам финансового учета недавно выпустил свод правил, согласно которым банк обязан давать примечания к финансовым отчетам и

указывать в них текущую рыночную стоимость различных активов, кредитов, ценных бумаг, долговых обязательств, акционерного капитала, дебиторской задолженности и опционов, начиная с отчетов за 1992 календарный год. В марте 1990 г. этот Совет постановил, что банки США обязаны раскрывать все забалансовые риски, принятые на себя банком (например, в связи с обязательствами ссудить деньги в будущем определенным клиентам). В последнее время Совет предложил прибавлять процентные платежи по "сомнительным" ссудам к резервам на покрытие убытков по кредитам, что означает рост вычетов из текущего дохода и сокращение чистых поступлений.

Многие банкиры возражают против пересчета стоимости основной части активов на основе их рыночной стоимости. Одна из сопряженных проблем — высокие расходы на модернизацию систем учета (особенно в небольших банках). Для выхода из этого затруднения Совет по стандартам финансового учета предложил для мелких банков постепенное, в течение трех лет, внедрение учета по рыночной стоимости. Еще одна проблема — трудность правильной оценки некоторых банковских активов, в особенности кредитов. Если отсутствует рынок какой-то позиции активов или пассивов, тогда ее текущая рыночная стоимость равняется оценочной. Кроме того, если банкам придется наращивать резервы на покрытие убытков по кредитам за счет всех процентных составляющих (текущие издержки) проблемных кредитов, то прибыли, скорее всего, упадут и многие банки предпочтут продавать такие кредиты, нежели выделять время на работу с соответствующими заемщиками, чтобы повысить качество полученных ими кредитов. Массированная распродажа проблемных кредитов может привести к значительному обесценению собственности и вызвать спад в экономике; вероятность такого развития событий как раз и легла в основу серьезного сопротивления предложениям Совета. Споры по проблемам учета в банках, по-видимому, продолжатся еще какое-то время.

Контрольные вопросы

- 4-1. Назовите основные статьи банковского баланса (отчета о финансовом состоянии).
 - 4-2. Какие статьи активов банковского баланса наиболее и наименее важны?
 - 4-3. Какие статьи пассивов баланса наиболее важны?
 - 4-4. В чем заключаются основные различия между депозитами до востребования, сберегательными и срочными депозитами?
 - 4-5. Что такое первичные и вторичные резервы и в чем их предназначение?
 - 4-6. Назовите основные забалансовые статьи и скажите, почему для некоторых банков они имеют большое значение.
-

СОСТАВЛЯЮЩИЕ ОТЧЕТА О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ (ОТЧЕТА О ДОХОДАХ, РАСХОДАХ И ПРИБЫЛИ)

Отчет банка о прибылях и убытках, или отчет о доходах, расходах и прибыли, отражает величину полученных доходов и понесенных за определенный период времени (обычно за год) расходов. Как правило, наблюдается отчетливая связь между основными статьями банковского баланса, или отчета о финансовом состоянии, и отчета о доходах, расходах и прибыли. В конечном сче-

те активы баланса обеспечивают основную часть операционных доходов, а расходы порождают основную часть операционных расходов.

Основным источником доходов банка является процентный доход, приносимый *зарабатывающими активами* (*earning assets*), преимущественно по кредитам (L), ценным бумагам (S), любым процентным депозитам, которые являются частью денежных активов (C), находящихся в других банках, и любым второстепенным активам (MA), генерирующим доход (в том числе любой доход, получаемый дочерними предприятиями банка, или рентный доход от использования собственности банка). Основные расходы, связанные с получением этих доходов, — проценты, выплачиваемые вкладчикам (D), процентные выплаты по недепозитным заимствованиям (NDB), заработная плата работникам банка (SW), накладные расходы, связанные с эксплуатацией помещений и оборудования (O), средства, направляемые в резерв на покрытие возможных убытков по кредитам (PLL), налоги (T) и второстепенные расходы (ME). Разность между всеми доходами и всеми расходами дает *чистый доход*. Таким образом:

Чистый доход = Доходные статьи — Расходные статьи,

где

Доходные статьи

(денежные активы $\times$ средний доход от использования денежных активов +
+ инвестиции в ценные бумаги $\times$
 $\times$ средний доход на инвестиции в ценные бумаги +
+ предоставляемые кредиты $\times$ средний доход по кредитам +
+ второстепенные активы $\times$
 $\times$ средний доход от использования второстепенных активов).

Расходные статьи

(общая сумма депозитов $\times$ средние процентные выплаты по депозитам +
+ недепозитные заимствования $\times$
 $\times$ средние процентные выплаты по недепозитным заимствованиям +
+ заработная плата + накладные расходы +
+ резервы для покрытия возможных убытков по кредитам +
+ второстепенные расходы + подлежащие уплате налоги).

Если обозначить буквой y средний уровень доходов от использования активов, а буквой i — средний уровень процентных выплат по депозитам и другим заимствованиям, то чистый доход банка, приводимый в конце отчета о доходах, расходах и прибыли, можно вычислить по формуле

$$\text{Чистый доход} = (C \times y_{\text{наличн}} + S \times y_{\text{цен. бум}} + L \times y_{\text{кред}} + M \times y_{MA}) - \\ - (D \times i_{\text{деп}} + NDB \times i_{NDB} + SW + O + PLL + ME + T).$$

Из этого уравнения можно увидеть, что банки, заинтересованные в увеличении чистого дохода, располагают для этого рядом возможностей. Они могут: 1) поднимать средний уровень дохода от использования каждой составляющей активов; 2) перераспределять активы в пользу тех из них, которые приносят наивысший средний доход; 3) снижать процентные выплаты или непро-

центные расходы; 4) реструктурировать депозитную базу в направлении менее дорогих для банка депозитов и недепозитных заимствований; 5) снижать сумму подлежащих выплате налогов за счет более умелого управления налогами.

Конечно, руководство не держит под контролем все позиции, от которых зависит чистый доход банка. Доходы от использования различных активов, выручка от продажи услуг и процентные ставки по депозитным и недепозитным заимствованиям определяются соотношением спроса и предложения на рынке, обслуживаемом банком. В длительной перспективе интересы *клиентов* могут стать основным фактором при выборе банком видов кредитов и услуг по депозитам, которые он сможет предоставить в своем сегменте рынка. В широких границах, определяемых конкуренцией на рынке и давлением со стороны потребительского спроса на услуги, решения руководства тем не менее остаются важным фактором при определении конкретного портфеля кредитов, ценных бумаг, наличности и депозитов, которым распоряжается каждый отдельно взятый банк.

Финансовые потоки и капитал

Отчет о доходах, расходах и прибыли банка — это отражение *финансовых потоков* за определенный период времени (в отличие от баланса, который является отражением стоимости активов, пассивов и акционерного капитала в любой точке временной шкалы). Поэтому отчет о доходах, расходах и прибыли можно представить как отчет об *исходящих* (расходы) и *входящих* (доходы) *финансовых потоках*.

Отчет о доходах, расходах и прибыли

Входящие финансовые потоки	Исходящие финансовые потоки
Доход по кредитам	Расходы в форме выплаты процентов по депозитам
Доход по ценным бумагам	Расходы по недепозитным заимствованиям
Доход от использования денежных активов	Расходы на оплату труда
Второстепенные доходы	Второстепенные расходы
	Налоговые выплаты
Сумма входящих финансовых потоков — (все доходы)	Сумма исходящих финансовых потоков = Чистый доход. (все расходы)

В действительности отчеты банков о доходах, расходах и прибыли обычно сложнее упрощенной схемы, представленной выше, поскольку в состав каждой составляющей может входить несколько статей. Отчеты практически всех банков очень похожи на отчет о доходах, расходах и прибыли крупного банка Среднего Запада (пример 4-5); баланс этого банка мы рассмотрели выше.

² Поскольку все налоги, подлежащие уплате американским банком, делятся на федеральный и штатный подоходные налоги, которые напрямую зависят от величины чистого дохода банка, почти все специалисты записывают уравнение чистого дохода следующим образом: чистый доход = $(1 - s)(C + Y_{\text{капитал}} + S \times Y_{\text{цен. бум}} + L \times Y_{\text{кредит}} + M \times Y_{\text{МА}} - D \times i_{\text{деп}} - NDB \times i_{NDB} - SW - O - PLL - ME)$, где s — это интервал подоходного налога для банка, или предельная ставка подоходного налога. Следует, однако, заметить, что многие штаты облагают банки налогами, не имеющими отношения к подоходному, при этом наиболее популярен франшизный налог. Свыше половины штатов облагают банки такими же налогами, какие распространяются на любую корпорацию. С 1969 г. национальные банки в штатах их базирования облагаются налогами так же, как банки, получившие штатный чартер.

ПРИМЕР 4-5. Отчет о доходах, расходах и прибыли крупного банка Среднего Запада (в млн. долл.)

<i>Статьи доходов и расходов</i>	<i>За 6 мес.</i>
Процентные доходы:	
Проценты и комиссионные по кредитам	780
Проценты по инвестиционным ценным бумагам:	
Налогооблагаемый доход по ценным бумагам	76
Не облагаемый налогом доход по ценным бумагам	40
Прочие процентные доходы	37
Суммарный процентный доход	933
Процентные выплаты:	
Процентные выплаты по депозитам	513
Процентные выплаты по краткосрочному долгу	101
Процентные выплаты по долгосрочному долгу	30
Суммарные процентные выплаты	644
Чистый процентный доход, или процентная маржа (суммарный процентный доход – суммарные процентные выплаты)	289
Резервы на покрытие возможных убытков по кредитам	255
Чистый процентный доход после вычета отчислений в резервы на покрытие возможных убытков по кредитам	34
Непроцентный доход:	
Плата за обслуживание депозитов клиентов	29
Доход трастового отдела	26
Другие операционные доходы	119
Всего непроцентных доходов	174
Непроцентные расходы:	
Оплата труда и другие расходы на персонал банка	130
Чистые расходы на помещения и оборудование	44
Другие операционные расходы	135
Всего непроцентных расходов	309
Чистый непроцентный доход, или непроцентная маржа	(135)
Доход (или убыток) до уплаты налогов	(101)
Резерв для уплаты подоходных налогов	(3)
Чистый доход (или убыток) после уплаты налогов	(98)
Среднее число выпущенных в обращение обыкновенных акций (фактическое число акций)	42 384 000
Доход (убыток) на единицу акционерного капитала (фактический доход или убыток на акцию)	(2,45) долл.

Пример 4-5 позволяет выделить четыре основные части отчета: 1) процентные доходы; 2) процентные выплаты; 3) непроцентные доходы; 4) непроцентные расходы.

Процентный доход. Проценты и комиссионные по кредитам образуют основную часть банковских резервов (обычно она составляет не менее двух третей от их суммы). В приведенном примере доходы по кредитам в сумме 780 млн. долл. составляют около 70% процентных и непроцентных доходов банка. За доходами по кредитам следующими по значению являются поступления по облагаемым и не облагаемым налогом инвестиционным ценным бумагам, процентный доход по соглашениям о покупке федеральных фондов и обратном выкупе (продаже) ценных бумаг, процентный доход по срочным депозитам, размещенным в других банках. Относительное значение этих соста-

вляющих процентного дохода меняется ежегодно в зависимости от изменения процентных ставок и спроса на кредиты, но доход по кредитам практически всегда остается важнейшим для любого банка.

Процентные выплаты. Основной составляющей в данном случае для любого банка являются процентные выплаты по депозитам. Согласно примеру 4 они составляют почти 54% общих расходов рассматриваемого банка. Заметным и постоянно растущим компонентом процентных выплат стали в последние годы проценты по краткосрочным заимствованиям на денежном рынке. Речь здесь идет преимущественно о заимствовании федеральных фондов (резервов) у других банков на условиях соглашения об обратном выкупе ценных бумаг. В минувшем году процентные выплаты по краткосрочному долгу составили в этом банке свыше 15% общих расходов.

Чтобы получить *чистый процентный доход*, многие банки вычитают процентные выплаты из процентного дохода. Эту важную позицию часто называют *процентной маржой*, т.е. разностью между процентным доходом, получаемым банком по кредитам и ценным бумагам, и стоимостью заимствованных фондов. Данная величина, как правило, служит основным показателем прибыльности банка. Когда размер процентной маржи уменьшается, акционеры обычно замечают ухудшение итоговых данных отчета о доходах, расходах и прибыли, а именно, снижение размера чистой прибыли после выплаты налогов и, возможно, величины дивидендов на акцию.

Расходы на создание резервов для покрытия убытков по кредитам. Еще одна статья расходов, которую банк может вычесть из текущего дохода, — это *формирование резервов на покрытие возможных убытков по кредитам*. Эта статья в действительности отражает *безналичные* расходы, формируемые обычной бухгалтерской проводкой. Ее назначение — укрыть часть текущей прибыли банка от налогообложения, дабы иметь средства для компенсации убытков по “плохим” кредитам. Ежегодные отчисления в этот резерв осуществляются из текущих доходов до уплаты подоходного налога.

Поскольку данная статья расходов учитывается без обложения налогом, то в прошлом это стимулировало многие банки раздувать резерв для покрытия убытков по кредитам, с тем чтобы вывести из-под налогообложения значительную часть прибыли. Конгресс решил жестко ограничить использование этого налогового убежища крупными банковскими организациями (к таковым отнесены банки и банковские холдинговые компании с активами стоимостью свыше 500 млн. долл.), что нашло отражение в Законе о налоговой реформе 1986 г. После его принятия американские банки для определения размера отчислений на покрытие убытков по кредитам могли воспользоваться *методом накопленного оттока* (согласно которому величина этих отчислений является соотношением средней нетто-стоимости списанных за последние шесть лет кредитов и текущей стоимости непоплаченных кредитов) или *методом резерва* (который позволял банкам автоматически вычесть до 0,6% суммарной стоимости первоклассных кредитов банка на конец года). Банки могли выбрать тот метод, который обеспечивал освобождение от налога более значительной части прибыли.

Однако Закон о налоговой реформе потребовал от крупных банков и банковских холдинговых компаний применять *метод отчислений под конкретным списанием* (*specific charge-off method*), согласно которому отчислять средства на покрытие безнадежных кредитов разрешалось только после фактического

списания кредита как непогашаемого. Такое отчисление, как правило, должно иметь место в том же году, когда кредит признан безнадежным. Кроме того, от крупных американских банковских организаций потребовали вернуть (т.е. приплюсовать к текущему облагаемому доходу) часть отчислений в рассматриваемый резерв за 1987—1990 гг., которая была освобождена от налога. Небольшие банки и банковские холдинговые компании (со стоимостью активов до 500 млн. долл.) могут по-прежнему использовать метод накопленного опыта или перейти на метод отчислений под конкретные списания.

Рассчитав величину необходимого резерва на покрытие убытков по кредитам, банк прибавляет ее к отчислениям на покрытие убытков по кредитам в балансе. Однако сначала необходимо вычесть из этого резерва все возвращенные (в результате судебного процесса или ликвидации активов заемщика) суммы по кредитам, ранее списанные как убыток. Предположим, что банк "Ферст нэшнл бэнк" в Ирвине выделил на покрытие убытков по кредитам в конце прошедшего года 2 500 000 долл. и записал сумму 400 000 долл. как расходы, необходимые для тех же самых нужд (создание резерва) в текущем году. Правда, банку удалось вернуть 150 000 долл. по ранее списанным кредитам. Поэтому его отчисления на покрытие убытков по кредитам на конец текущего года должны составить $2\,500\,000 + (400\,000 - 150\,000) = 2\,750\,000$ долл.

Непроцентный доход. Доход, отличный от дохода по кредитам и ценным бумагам, называют *непроцентным*. Обычно он складывается из платы за трастовые услуги, услуги по ведению депозитных счетов, второстепенных комиссионных и платы за прочие банковские услуги. В последнее время банкиры задались целью сделать непроцентные поступления основным источником будущих банковских доходов. Начав более активно предлагать помимо кредитов новые услуги (брокерские, страховые и трастовые), банкиры поняли, что на этом пути открывается возможность улучшить итоговые данные отчета о доходах, расходах и прибыли, диверсифицировать источники доходов и более надежно оградить банки от колебаний процентных ставок. Согласно примеру 4-5 в рассматриваемом нами банке непроцентный доход в сумме 174 млн. долл. составил почти 16% общих доходов банка за 6 месяцев отчетного периода.

Непроцентные расходы. Почти во всех банках основной составляющей непроцентных расходов является *оплата труда и другие расходы на персонал* банка. По мере того, как в последние годы банки нанимали наиболее способных выпускников, приглашая их возглавить руководящие группы, и переманивали у конкурентов опытных руководителей высшего звена, эта составляющая быстро росла. Стоимость содержания оборудования и арендная плата за помещения приводятся в статье *Чистые расходы на помещения и оборудование*. Стоимость мебели и приобретаемого оборудования также относится к категории непроцентных расходов наряду с многочисленными мелкими расходами, включая расходы на бумагу и канцелярские принадлежности, а также на ремонт.

Чистый доход. Согласно принятой в банках практике учета для определения величины дохода (или убытка) до уплаты налогов необходимо из суммы процентного и непроцентного доходов вычесть сумму процентных и непроцентных расходов (включая годовые отчисления на покрытие убытков по кредитам). Этот доход облагается налогом по соответствующим конкретному банку ставкам федерального и штатного правительств, после чего остается чистый доход (или убыток) после уплаты налогов.

Есть одна сравнительно небольшая статья — *доходы (или убытки) от операций с ценными бумагами*, которая в некоторых банках может приобретать большое значение. Многие банки в течение года покупают, продают или пагашают ценные бумаги, и эти операции зачастую приносят прибыль (или убыток) по отношению к первоначальной (балансовой) стоимости ценных бумаг. Прибыль от операций с ценными бумагами рассматривается как обычный операционный доход (или убыток) по аналогии с процентным доходом по кредитам и облагается подоходным налогом, как это делается в отношении корпораций. Многие банки включают прибыль по ценным бумагам в совокупный непроцентный доход. Год за годом банк может использовать получаемую таким путем прибыль (или убыток) для сглаживания колебаний величины чистого дохода. Если падает прибыль по кредитам, прибыль от операций с ценными бумагами может частично или даже полностью компенсировать это падение. Напротив, когда доходы от кредитной деятельности значительны (а они облагаются налогом в полной мере), убыток от операций с ценными бумагами можно использовать для уменьшения облагаемого дохода банка.

Еще один способ стабилизации доходов банка заключается в *разовой продаже активов*. Эти единовременные операции часто затрагивают финансовые активы (например, обыкновенные акции) или недвижимость, выполнявшую функцию обеспечения кредита и перешедшую в собственность банка. Банк может также продать недвижимость или дочерние фирмы, находящиеся в его собственности. Подобные операции часто оказывают заметное влияние на текущие доходы, особенно когда банк продает недвижимость, перешедшую к нему во владение по условиям кредита. Такая недвижимость обычно регистрируется в учетных книгах по минимальной рыночной стоимости, но продажная цена ее может оказаться много выше.

Основной заключительной позицией в отчете о доходах, расходах и прибыли банка является *чистый доход после уплаты налогов*, который советом директоров обычно делится на две части. Первая может поступить в распоряжение акционеров в форме *дивидендов* наличными. Вторая (обычно более крупная) сохраняется как нераспределенная прибыль в разделе капитала с целью упрощения ресурсной базы под будущее развитие банка.

Посмотрим, что же приведенный нами в качестве примера банк сообщил в своем отчете об убытках, понесенных за только что завершившееся полугодие. Банк пострадал на кредитах, выданных предприятиям энергетики, и от безнадежных ипотечных кредитов. В результате ему пришлось значительно увеличить резерв на покрытие убытков по кредитам, что обусловило заметное уменьшение чистого процентного дохода. Поскольку операционные издержки невозможно снизить пропорционально снижению дохода по кредитам, то за отчетный период образовался убыток. После вступления в силу Закона о налоговой реформе 1986 г. банкам разрешено распределять чистый операционный убыток на три предыдущих года, но в данном случае убыток можно разнести на последующие 15 лет.

Сравнительные коэффициенты в отчетах о доходах, расходах и прибыли для банков разных размеров

По аналогии с балансами отчеты о доходах, расходах и прибыли крупных и мелких банков содержат по большей части одни и те же статьи, но относительное значение конкретных доходных и расходных составляющих существенно

ПРИМЕР 4-6. Средние коэффициенты в отчете о доходах, расходах и прибыли для американских банков разных размеров (по данным за 1989 г.)

Источники доходов и расходов	Доля операционных доходов (в %) для банков со стоимостью активов				
	менее 25 млн. долл.	25—100 млн. долл.	100 млн.—1 млрд. долл.	более 1 млрд. долл.	все банки США
Общие операционные доходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Общий процентный доход	89,1	91,8	90,2	84,4	86,1
Доход по кредитам	54,8	59,7	65,8	63,6	63,5
Общие процентные выплаты	49,8	52,5	52,0	57,1	55,7
Процентные выплаты по депозитам	49,2	51,5	47,3	40,5	42,8
Чистые сальдо процентных доходов	39,3	39,3	38,1	27,4	30,5
Итого непроцентные доходы	10,9	8,2	9,8	15,6	13,9
Общие непроцентные расходы	37,4	32,2	31,3	28,4	29,3
Чистый доход после уплаты налогов	5,0	7,8	8,3	2,8	4,2

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporation, *Statistics on Banking*, 1989.

зависит от размеров банка. Согласно примеру 4-6 крупные банки получают значительно большую часть своих совокупных доходов в виде процентов по кредитам и непроцентных сборов (например, в форме процентов и комиссионных за услуги), тогда как мелкие банки гораздо сильнее полагаются на депозиты, чем на заимствования на денежном рынке для финансирования своей деятельности, и поэтому выплачивают сравнительно больше в форме процентов по депозитам, чем крупные организации. Любой анализ показателей деятельности конкретного банка имеет смысл только в сравнении с другими банками, сопоставимыми по размерам и месту осуществления операций.

Контрольные вопросы

- 4-7. Какие статьи входят в отчет о доходах, расходах и прибыли банка?
- 4-8. Назовите основные доходные и расходные статьи в отчете о доходах, расходах и прибыли банка в порядке их значимости.
- 4-9. В чем заключается взаимосвязь резервов на покрытие убытков по кредитам в отчете о доходах, расходах и прибыли и отчислений на покрытие убытков по кредитам в отчете о финансовом состоянии?

ДРУГИЕ ПОЛЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ

Многие банкиры и банковские аналитики предпочитают дополнять информацию, содержащуюся в балансе и отчете о доходах, расходах и прибыли, двумя другими финансовыми отчетами, которые представляют позиции двух первых в иной, часто более наглядной форме. Речь идет об: а) отчете об источниках и использовании средств и б) отчете об акционерном капитале. Кратко остановимся на этих источниках полезной финансовой информации.

Отчет об источниках и использовании средств (о финансовых потоках)

Отчет об источниках и использовании средств отвечает на два вопроса: откуда поступили в банк средства, которые он использовал в течение определенного периода времени, и как он их использовал. Отчет строится на основе следующих зависимостей:

Средства, поступившие в банк за определенный период времени	Средства от операций банка + = + уменьшение активов банка + + прирост долговых обязательств.
Средства, использованные банком в течение определенного периода времени	Дивиденды, выплаченные акционерам, + + прирост активов банка + + снижение долговых обязательств.
Средства, поступившие в банк за определенный период времени	Средства, использованные банком = в течение определенного периода времени.

Рассмотрим, каким образом банк из нашего примера мобилизовал средства в последний полугодовой период и что произошло с мобилизованными им средствами (пример 4-7). Отметим, что данные в отчете о доходах, расходах и прибыли, связанные с безналичными расходами, — отчисления в амортизационные резервы (16 млн. долл.) и на создание резерва для покрытия убытков по кредитам (255 млн. долл.), значительно перекрывают чистый убыток (–98 млн. долл.). После прибавления статей безналичных расходов к остатку для выявления суммы денежной наличности, в действительности полученной от продажи банком своих услуг, мы получаем суммарные операционные доходы в размере 68 млн. долл.

Однако доходы банка от предоставления услуг оказались по значимости позади четырех других источников финансирования: 1) крупных «выборок» с счета денежной наличности (657 млн. долл.); 2) продажи инвестиционных ценных бумаг и ценных бумаг на определенных торговых счетах (274 млн. долл.); 3) краткосрочных заимствований (479 млн. долл.); 4) возврата средств ранее предоставленных в качестве кредитов другим банкам и дилерам по операциям с ценными бумагами (147 млн. долл.). Куда пошла основная часть этих средств? Из нижней части отчета об источниках и использовании средств ясно (пример 4-7), что мобилизованные средства были израсходованы прежде всего на выдачу кредитов (475 млн. долл.) и обеспечение беспрепятственного изъятия депозитов (1089 млн. долл.). Почти во всех банках по двум этим направлениям расходуются основная часть мобилизованных средств.

Отчет об акционерном капитале

Вторая полезная дополнительная составляющая финансового отчета — отчет об акционерном капитале. В этом документе отражаются изменения в балансе движения капиталов, которые имеют огромное значение для акционеров банка, показывая, каким образом вложенный ими капитал (т.е. их требования к активам банка) изменился с течением времени. Поскольку акционерный капитал закладывает основу финансового положения банка и может быть и-

ПРИМЕР 4-7. Отчет об источниках и использовании средств (за последние полгода)

<i>Полученные средства, млн. долл.</i>	
<i>Операции банка</i>	
Чистый доход (или убыток)	(98)
Статьи к оплате, но без использования дохода:	
Расходы по амортизации и амортизационные отчисления	16
Резерв для покрытия возможных убытков по кредитам	255
Прочие позиции, нетто	(105)
Средства, полученные от операций банка	68
<i>Уменьшение активов в балансе</i>	
Наличность и депозиты на счетах "ностро" в других банках	657
Инвестиционные ценные бумаги	199
Ценные бумаги на торговых счетах	75
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг с обратной продажей	147
Прочие активы	195
<i>Прирост долговых обязательств в балансе</i>	
Краткосрочный долг	479
Долгосрочный долг (субординированные векселя)	0
Прочие источники финансирования	2
Итого источники финансирования	<u>1 822</u>
<i>Использованные средства, млн. долл.</i>	
Дивиденды, выплаченные акционерам	36
<i>Увеличение активов в балансе:</i>	
Инвестиционные ценные бумаги	—
Кредиты-брутто	475
Прочие активы	—
<i>Уменьшение долговых обязательств в балансе</i>	
Депозиты	1 089
Долгосрочный долг (ипотека)	22
Прочие обязательства	116
Прочие направления использования средств	84
Итого использованные средства	<u>1 822</u>

пользован для компенсации убытков и защиты вкладчиков и других кредиторов, то за изменениями баланса движения капиталов внимательно следят как органы регулирования и надзора, так и крупные клиенты банка.

Отчет об акционерном капитале рассматриваемого нами банка Среднего Запада приведен в примере 4-8. Отметим, что он характеризует баланс движения капиталов в начале и в конце анализируемого периода. В нем приведены все факторы, обуславливающие расхождения между первой и последней строками этого отчета. Основными почти для всех банков являются чистый доход (или убыток) за отчетный период и сумма всех дивидендов, выплаченных акционерам.

Для нашего банка ощутимый убыток за последние полгода связан со снижением уровня капитализации собственного капитала. Интересно заметить, что, несмотря на убыток, руководство тем не менее решило выплатить дивиденды (в размере 36 млн. долл.), вероятно, для предотвращения снижения цен на акции банка. Аналитики внимательно следят за отчетами об акционерном

ПРИМЕР 4-8. Отчет об акционерном капитале (баланс движения капиталов)

	За последние 6 мес., млн. руб.
Баланс движения капиталов на начало отчетного периода	1 280
Чистый доход (или убыток) за отчетный период	(98)
Дивиденды, выплаченные акционерам:	
Дивиденды по привилегированным акциям	(6)
Дивиденды по обыкновенным акциям	(30)
Эмиссия новых акций	2
Продажа собственных акций банка, хранящихся в финансовом отделе	(1)
Баланс движения капиталов на конец отчетного периода	1 147

капитале, поскольку важно убедиться в том, что баланс движения капиталов растет достаточно быстро, чтобы не отставать от роста активов банка (в особенности от суммы выданных кредитов). Если баланс движения капиталов уменьшается, аналитики стараются выяснить, достаточен ли остающийся капитал для компенсации всех ожидаемых и непредвиденных убытков.

Итак, в данной главе мы детально изучили финансовые отчеты банка. Пример 4-9 содержит сводные данные с перечислением основных особенностей финансовых отчетов и созданные на их основе возможные рекомендации для руководителей банка.

Контрольные вопросы

- 4-10. Какого рода информация содержится в отчете об источниках и использовании средств?
- 4-11. Как по отчету об акционерном капитале можно судить, насколько эффективно управление банком и какие перегрузки он испытывает?

ВЫВОДЫ

Данная глава посвящена рассмотрению финансовых отчетов банка и анализу двух важных вопросов: каким образом и насколько хорошо банк использует свои ресурсы (кадры, капитал и сырье), приобретаемые на рынке, для целей производства и продажи банковских услуг. Баланс банка (отчет о финансовом состоянии) разбит на основные статьи: денежная наличность, инвестиции, ценные бумаги, кредиты, депозиты, недепозитные заимствования и капитал. Проанализирована функция каждой из этих статей. Подобным образом разложен на составляющие элементы отчет о доходах, расходах и прибыли: источники доходов (доход по кредитам, доход от инвестиций и доход от продажи прочих услуг) и источники расходов (процентные выплаты по депозитам, другим заемным средствам, оплата труда, налоги и прочие расходы).

Читатель знакомится также с двумя такими важными дополнительными финансовыми отчетами банка, как отчет об источниках и использовании средств и отчет об акционерном капитале (или отчет о балансе движения капиталов). Последний показывает, что произошло с теми средствами, которые акционеры вложили в дело, а первый — где получены и как использованы в отчетный период необходимые средства. С помощью этих основных отчетов можно глубже понять, какие услуги предоставляет банк, как именно эти услу

ПРИМЕР 4-9. Особенности финансовых отчетов и рекомендации для руководителей банка

Особенности финансовых отчетов банка

Значительная зависимость банка от заемных средств (включая депозиты и недепозитные вложения на денежном рынке); в этом случае финансовый рычаг (соотношение собственных и заемных средств) становится неблагоприятным, если банк будет продолжать повышать выплаты акционерам

Растущее использование недепозитных вложений как дополнения к средствам вкладчиков; почти во всех банках капитал владельцев относительно мал

В значительной мере доходы определяются процентными платежами по кредитам и ценным бумагам. Крупнейшая расходная статья — процентные выплаты по заимствованным средствам

Основная часть активов банка — финансовые активы (в основном кредиты и ценные бумаги). Относительно небольшая доля активов падает на помещения и оборудование (фигуринированные активы); поэтому, как правило, банки в очень ограниченной мере используют операционный рычаг

Рекомендации для руководителей банка

Доходы банка и само его существование подвергаются большому риску, если долги невозможно вернуть в срок

Доля высококачественных и легко реализуемых на рынке активов должна быть высокой для выполнения наиболее безотлагательных долговых обязательств

Руководству следует тщательно выбирать кредиты и инвестиции, с тем чтобы высокая доля "зарабатывающих" активов принесла запланированный доход и это способствовало бы получению ожидаемых доходов в целом. Поскольку банковские доходы и расходы чувствительны к процентным ставкам, руководство должно хорошо прогнозировать их изменения или, что практичнее, хорошо защищать банк от убытков, связанных с колебаниями процентных ставок, используя методы хеджирования

При ограниченности ресурсов, приходящихся на фиксированные активы, незначительны постоянные издержки, связанные с помещениями и оборудованием, поэтому банковские доходы в меньшей степени зависят от колебаний объема продаж (операционные доходы), чем доходы многих других предприятий, но это же ограничивает возможности получения доходов (банки обычно являются организациями с умеренной прибыльностью)

ги воздействуют на его финансовое состояние, почему банки представляют собой важнейшую отрасль, требующую изучения. В следующей главе мы рассмотрим, каким образом информацию, содержащуюся в описанных выше отчетах, можно использовать для оценки финансового состояния банка — его надежности и успеха (или отсутствия таковых), а также достижения целей, поставленных руководством и акционерами банка.

ЗАДАЧИ

1. "Эвергрин нэшнл бэнк" только что представил отчет о финансовом состоянии и отчет о доходах, расходах и прибыли Контролеру денежного обращения. Вставьте недостающие цифры в эти отчеты, приведенные ниже (все данные в млн. долл.).

Отчет о финансовом состоянии

Активы		Обязательства и акционерный капитал	
Денежная наличность и счета в других банках	?	Беспроцентные срочные депозиты	1
Ценные бумаги	87	Сберегательные депозиты и счета НАУ	7
Платежные документы на инкассо	6	Депозитные счета денежного рынка	2
Продажа федеральных фондов	11	Срочные депозиты	2
Кредиты-брутто	?	Депозиты в зарубежных отделениях	4
Отчисления на покрытие убытков по кредитам	(19)	Всего депозитов	4
Незаработанные проценты по кредитам	(6)	Недепозитные заимствования	4
Кредиты-нетто	348	Прочие обязательства	1
Помещения и оборудование	10	Акционерный капитал	—
Задолженность клиентов по акцептам	18		
Второстепенные активы	43		
Всего активов	550	Всего пассивов	59

Отчет о доходах, расходах и прибыли

Проценты и комиссионные по кредитам	?	Плата за обслуживание депозитов клиентов	—
Проценты по инвестиционным ценным бумагам	45	Доходы по трастовым операциям	1
Прочие процентные доходы	5	Прочие операционные доходы	2
Всего процентных доходов	180	Всего непроцентных доходов	3
Всего процентных выплат	159	Заработная плата и дополнительные выплаты работникам	—
Чистое сальдо процентных доходов	?	Чистые расходы на помещения и оборудование	—
Резерв для покрытия убытков по ссудам	122	Прочие расходы	1
		Всего непроцентных расходов	9
		Чистое сальдо непроцентных доходов	—

Доход (или убыток) до уплаты налогов:

Резерв для уплаты подоходных налогов 2

Чистый доход (или убыток) ?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, суммарный доход "Эвергрин нэшнл бэнк" вырос до 225 млн долл., а общие процентные выплаты достигли 185 млн. долл. В то же время возрос до 51 млн. долл. общий непроцентный доход при взлете общих процентных расходов до 72 млн. долл. Что будет с чистым доходом банка после уплаты налогов?
2. Многие аналитики считают, что в процессе роста для коммерческих банков характерен умеренный эффект масштаба (сокращение издержек). К примеру, если доходы и активы увеличиваются на 100%, то расходы могут возрасти всего лишь на 92%. Предположим, что все доходные статьи "Эвергрин нэшнл бэнк" в отчете о доходах, расходах и прибыли увеличились на 100% а все расходные — на 92%. Что произойдет с чистым доходом банка?

II. Если вам известны следующие цифры:

Процентные доходы	271	Резерв для покрытия убытков по ссудам	11
Процентные выплаты	205	Подоходные налоги	1
Непроцентные доходы	23	Дивиденды владельцам обыкновенных акций	11
Непроцентные расходы	40		

то рассчитайте:

Чистое сальдо процентных доходов — Общие операционные доходы —

Чистое сальдо непроцентных доходов —	Общие операционные расходы —
Доход до уплаты налогов —	Прирост нераспределенной прибыли —
Чистый доход —	банка —

Альтернативные сценарии:

1. Многие эксперты считают, что продолжающееся дерегулирование банковской деятельности приведет к резкому сокращению разрыва между процентным доходом и процентными выплатами банков. Предположим, что этот разрыв в приведенном выше примере уменьшился на 10%. Что произойдет с чистым доходом банка?
2. Помня о проблемах последнего времени в связи с качеством кредитов, предположим, что приведенная выше величина резерва под покрытие убытков по судам утроилась. Как изменится чистый доход банка?

III. Если вам известны следующие данные:

Кредиты-брутто	294	Платежные документы на инкассо	2
Отчисления на покрытие убытков		Продажа федеральных фондов	26
по судам	13	Сберегательные вклады	12
Незаработанные проценты		Обязательства	380
по кредитам	5	Недепозитные заимствования	10
Обыкновенные акции	12	Помещения и оборудование банка,	
Привилегированные акции	3	расходы-брутто	34
Избыточный капитал	11	Срочные депозиты	160
Капитальные резервы	8	Депозиты денежного рынка	88
Акционерный капитал	49	Помещения и оборудование банка,	
Наличность и счета		расходы-нетто	29
в других банках	9	Задолженность клиентов	
Второстепенные активы	38	по акцептам	7
то рассчитайте:			
Суммарные активы	—	Инвестиционные ценные бумаги	—
Кредиты-нетто	—	Амортизационные отчисления	—
Нераспределенная прибыль	—	Депозиты в целом	—

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что все активы и пассивы в вышеприведенном балансе удвоились. Что произойдет с величиной акционерного капитала и нераспределенной прибылью банка? Поясните свой ответ.
2. Если сумма депозитов увеличивается на 10%, а кредитов-брутто всего на 5%, то какой актив в балансе банка, скорее всего, возрастет, чтобы компенсировать разрыв между темпами прироста? Объясните ответ.

IV. Для проверки глубины понимания вами основных отчетов банка, представленных в данной главе, рассмотрите бухгалтерские проводки, приведенные ниже и расположенные совершенно произвольно. Сможете ли вы расположить их в порядке, принятом при составлении баланса и отчета о доходах, расходах и прибыли? Сведения приведены на конец года. (Данные по статьям баланса даны в тыс. долл., а по статьям отчета о доходах, расходах и прибыли — в долл.)

Кредиты сельскохозяйственным предприятиям	246
Все прочие активы	1 087
Все прочие обязательства	756
Все прочие кредиты	2 258
Подходные налоги	399 806
Денежная наличность и счета в других депозитных учреждениях	3 992
Кредиты коммерческим и промышленным предприятиям	6 372
Обыкновенные акции	414
Кредитные карточки и сопряженные с ними планы	790
Предъявительские векселя, выданные Министерству финансов, и другие заимствования	439
Доходы по кредитам внутри страны	2 368 736

Расходы в связи с покупкой федеральных фондов и соглашениями об обратном выкупе	175 62
Расходы на помещения и оборудование за вычетом рентного дохода	187 67
Покупка федеральных фондов и ценных бумаг с обратным выкупом	2 75
Продажа федеральных фондов и ценных бумаг с обратной продажей	1 39
Доходы по кредитам, полученные заграничными отделениями	5 29
Доход до учета непредвиденных расходов	44 41
Процентный доход по дебетовым сальдо с другими депозитными учреждениями	70 07
Доход от лизинговых операций	15 26
Нематериальные активы	8
Доход в форме процентов и дивидендов по ценным бумагам	755 71
Процентный доход по транзакционным ценным бумагам	8 69
Процентный доход от продажи федеральных фондов и ценных бумаг с обратным выкупом	91 63
Процентные выплаты по депозитам внутри страны	1 585 02
Процентные выплаты по депозитам в заграничных отделениях	15 71
Процентные депозиты	27 48
Проценты по предъявительским векселям, выданным Министерству финансов, и по другим заимствованиям	23 61
Проценты по ипотечной задолженности и другим обязательствам	3 81
Проценты по субординированным векселям и долговым обязательствам	6 69
Суммы к получению за финансирование аренды	147
Кредиты и арендные соглашения, брутто	24 79
Кредиты и арендные соглашения, нетто	24 06
Плюс отчисления на покрытие убытков по кредитам	361
Плюс незаработанный доход	361
Кредиты финансовым учреждениям	406
Задолженность по ипотеке	45
Чистый доход после уплаты налогов	49 25
Беспроцентные депозиты	6 56
Другие ссуды частным лицам	5 03
Прочие непроцентные расходы	538 12
Прочие непроцентные доходы	326 84
Прочая недвижимость в собственности банка	89
Бессрочные привилегированные акции	12
Помещения и фиксированные активы	648
Резервы для покрытия убытков по кредитам и аренде и распределенного трансфертного риска	221 96
Кредиты под залог недвижимости	9 54
Заработная плата и дополнительные выплаты персоналу	619 20
Ценные бумаги	9 83
Прибыль (или убыток) по ценным бумагам, за вычетом налогов	4 84
Плата за обслуживание депозитных счетов	179 86
Субординированные векселя и долговые обязательства	116
Избыточный капитал	758
Нераспределенная прибыль	1 812

“Ферст нэшнл бэнк” в Ирвине сообщал об убытках по кредитам за последние пять лет таким образом (в млн. долл.):

Текущий год	1,34
Минувший год	1,19
Два года назад	1,08
Три года назад	0,85
Четыре года назад	0,71
Пять лет назад	0,59

Общие активы банка составляют 465 млн. долл., первоклассные (годные для использования в качестве резервов) кредиты — 279 млн. долл. Какой метод определения величины отчислений на покрытие убытков по ссудам должно выбрать руководство банка? Объясните свой ответ.

Предположим, в следующем году общие активы банка составят 507 млн. долл. Скажется ли это на выборе метода определения размера отчислений для покрытия убытков по ссудам? Объясните ответ. На какой основе, по-вашему, следует руководству определять эту величину?

ЛИТЕРАТУРА

По финансовым отчетам банков см. следующие обзорные работы:

1. Baughn, William H., and Charles E. Walker, ed. *The Bankers' Handbook*. 3rd ed. Homewood, Ill.: Business One Irwin, 1989.
2. Rose, Peter S. *Money and Capital Markets*. 4th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1992, Chapter 4.
3. Walter, John R. "Loan Loss Reserves." *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, July/August 1991, pp. 20—30.

Глава 5

Оценка деятельности банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Научиться анализировать банковские финансовые отчеты и определять, насколько успешно работает конкретный банк.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, какие аналитические методы могут использоваться при анализе финансовых отчетов банка для того, чтобы менеджеры могли выявить наиболее важные внутренние проблемы банка и найти способы их решения.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Прибыльность банка

Соотношение прибыли
и активов (*ROA*)

Соотношение прибыли
и акционерного капитала (*ROE*)

Эффективность

Чистая процентная маржа

Непроцентная маржа

Прибыль

Использование активов

Риск неплатежеспособности

Мультипликатор акционерного
капитала

Кредитный риск

Риск несбалансированной
ликвидности

Рыночный риск

Процентный риск

Риск недополучения прибыли

Унифицированный отчет
о деятельности банка (*UBPR*)

В современных условиях банкам нелегко достичь целей своих акционеров, сотрудников, вкладчиков и заемщиков, одновременно выполняя тре

банами, установленные правительственными регулирующими органами в отношении разумности проводимой банком политики, а также кредитных и инвестиционных операций. Поскольку в последние годы наблюдался рост банковских организаций, все большее их число было вынуждено выходить на денежный рынок и рынок капиталов для привлечения средств путем продажи акций, облигаций и краткосрочных долговых обязательств (*IOU*). Во многих случаях прирост депозитов, привлеченных на местном рынке, был недостаточен для финансирования возрастающих потребностей клиентов в кредитных средствах и получении новых услуг. Однако выход банков на широкий рынок для привлечения средств означает, что их финансовые отчеты все чаще подвергаются изучению инвесторами и широкой публикой. Это заставляет банковских менеджеров добиваться выполнения поставленных целей.

Одновременно значительно обострилась конкуренция за традиционных вкладчиков и вкладчиков банков. Кредитные союзы, взаимные фонды денежного рынка, страховые компании, ссудно-сберегательные ассоциации, брокерские фирмы и даже такие крупные универмаги, как "Сирс энд Робек" и "Дж. С. Пенни", ведут борьбу за место на рынках кредитов и депозитов, традиционно обслуживаемых банками. Банкирам приходилось постоянно пересматривать свою политику в отношении кредитов и депозитов, свои планы расширения и роста, оценивать уровни прибыльности и риска в свете новых конкурентных условий. Положение усугубляется ростом числа банкротств банков. Большое число этих банкротств было связано с управленческими ошибками, прямым мошенничеством, неустойчивой и неопределенной экономической ситуацией, что потребовало разработки новых подходов к управлению банками.

В этой главе мы детально рассмотрим наиболее часто применяемые качественные и количественные показатели деятельности банка, в частности важнейшие показатели деятельности любого банка — *прибыльность* и *риск*. В конце концов, коммерческий банк представляет собой предпринимательскую корпорацию, задачей которой является максимизация стоимости предприятия, внесенных акционерами в фирму, при сохранении допустимого уровня риска. Цель получения максимальной (или, по крайней мере, удовлетворительной) прибыли при сохранении приемлемого для банковских акционеров уровня риска достигается с трудом, о чем однозначно свидетельствует резкое увеличение банковских банкротств. Последовательное достижение подобной цели предполагает, что банковское учреждение должно находиться в постоянном поиске новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. Ниже будут исследоваться важнейшие показатели уровня банковской прибыли и риска.

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

Как можно использовать финансовую отчетность банка — отчет о финансовом положении (баланс) и отчет о прибыли (отчет о доходах, расходах и прибыли) для оценки того, насколько успешно работает банк? На что мы обращаем внимание для того, чтобы понять, есть ли у банка серьезные проблемы, которые должны решать его менеджеры?

Определение долгосрочных целей банка

Первым шагом при анализе любой финансовой отчетности банков выступило определение того, какие цели преследует или должен преследовать банк. Деятельность банка должна быть направлена на достижение конкретных целей. Беспристрастная оценка деятельности любого банка должна начинаться с определения того, был ли он в состоянии достичь тех целей, которые поставил перед ним его менеджеры и акционеры.

В США существуют более 12 000 коммерческих банков и около 3000 сберегательных банков и ссудно-сберегательных ассоциаций, которые оказывают все большее количество услуг, присущих банкам. Прибавьте к этому еще 13 000 кредитных союзов и дюжину финансовых конгломератов, предлагающих финансовые услуги и успешно конкурирующих на рынке банковских услуг. Ряд этих учреждений ставит перед собой цели, совпадающие с банковскими, однако многие из них имеют и специфические цели, отличные от целей других финансовых учреждений. Некоторые учреждения хотят обеспечить более быстрый рост. Другие предпочитают спокойную жизнь, стремясь минимизировать риск и поддерживать имидж надежного банка при невысоком уровне выплат своим акционерам.

Максимизация стоимости фирмы как ключевая задача любого банка

Помимо того, что существуют текущие цели, которые определяют повседневную деятельность банка, банки все чаще приходят к выводу, что они должны уделять особое внимание и *стоимости их акционерного капитала*. Действительно, основополагающий принцип финансового менеджмента в соответствии с сегодняшней практикой гласит, что *максимизация* стоимости акционерного капитала банка является ключевой задачей, которая должна иметь приоритет над остальными. Все банки представляют собой корпорации, акционеры которых заинтересованы в возрастании стоимости акционерного капитала и дохода по нему. Если стоимость акций не повышается до уровня, соответствующего ожиданиям акционеров, инвесторы могут попытаться избавиться от них, и тогда банк столкнется с трудностями в привлечении нового капитала для обеспечения своего роста в будущем. Поэтому очевидно, что банковские менеджеры должны стремиться к максимизации стоимости акционерного капитала банка при сохранении приемлемого уровня риска по своим операциям.

Что может привести к росту стоимости акционерного капитала банка? Стоимость акции любого учреждения определяется так:

$$\text{Стоимость акции банка} = \frac{\text{Ожидаемые поступления дивидендов в будущем}}{\text{Фактор дисконта (определяется на основе минимального желаемого уровня дохода относительно принимаемого банком уровня риска)}} = \sum_t \frac{E(D_t)}{(1+k)^t}, \quad (1)$$

где D_t — ожидаемые акционерами дивиденды (E), которые будут выплачены в будущем, дисконтированные на минимальный приемлемый уровень доходов (k) в увязке с принимаемым банком уровнем риска. Стоимость акции банка будет иметь *повышательную* тенденцию в любой из приведенных ниже ситуаций:

1. Предполагается, что стоимость ожидаемых поступлений дивидендов в будущем будет расти (в результате происходящего расширения деятельности на некоторых сегментах рынка банковских услуг или вследствие выгодных приобретений, осуществленных банковским учреждением).
2. Снизился принимаемый банком уровень риска вследствие увеличения капитала или снижения убытков по кредитам.
3. Увеличился уровень ожидаемых дивидендов при снижении уровня риска, ожидаемого владельцами банковских акций.

Менеджеры могут работать как над задачей увеличения будущих доходов, так и над задачей снижения риска или над сочетанием обеих задач для того, чтобы поднять цену акций банка.

Контрольные вопросы

- 5-1. Почему банки должны беспокоиться об уровне прибыльности и риска своих операций?
 - 5-2. Какие лица или группы лиц могут быть заинтересованы в этих показателях деятельности банка?
 - 5-3. Какие факторы воздействуют на цену акций банка?
-

Показатели прибыльности как заменители цены акций

В то время как движение цены акций теоретически является наилучшим показателем работы предприятия, поскольку отражает *рыночную оценку* его деятельности, в банковском деле данный показатель зачастую *недостаточно* точен. Причина этого кроется в том, что с большинством банковских акций заключается *недостаточно* много сделок как на международном, так и национальном рынке. Это заставляет финансовых аналитиков обращаться к индикаторам, замещающим показатели рыночной стоимости, в частности к различным относительным *показателям прибыльности*.

Ключевые показатели прибыльности банка. Важнейшие относительные показатели прибыльности банка, использующиеся в настоящее время, таковы:

$$\begin{array}{l} \text{Прибыль на собственный} \\ \text{(акционерный) капитал} \\ \text{(ROE)} \end{array} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Акционерный капитал}} \quad (2)$$

$$\begin{array}{l} \text{Прибыль} \\ \text{на единицу активов} \\ \text{(ROA)} \end{array} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Совокупные активы}} \quad (3)$$

Процентный доход от кредитов
и инвестиций в ценные бумаги —
— Процентные расходы по депозитам
и другим эмитированным долговым
обязательствам

$$\text{Чистая процентная маржа} = \frac{\text{Активы}^1}{\text{Процентный доход от кредитов и инвестиций в ценные бумаги — Процентные расходы по депозитам и другим эмитированным долговым обязательствам}}$$

$$\text{Чистая непроцентная маржа} = \frac{\text{Активы}^1}{\text{Непроцентный доход — Непроцентные расходы}}$$

$$\text{Чистая маржа операционной прибыли банка} = \frac{\text{Активы}}{\text{Операционные доходы — Операционные расходы}}$$

$$\text{Чистая прибыль до проведения специальных операций (NRST)} = \frac{\text{Активы}}{\text{Чистая прибыль после налогообложения и до учета прибыли (или убытков) по ценным бумагам и другим операциям, носящим чрезвычайный характер}}$$

$$\text{Чистая прибыль в расчете на акцию (EPS)} = \frac{\text{Обыкновенные акции, находящиеся в обращении}}{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}$$

Как и все финансовые показатели, каждый из приведенных выше в значительной степени варьируется в различные периоды времени и по различным рынкам банковских услуг.

(Объяснение смысла показателей прибыльности. Каждый из приведенных показателей характеризует тот или иной аспект прибыльности банка. Та *Р.О.А.* — прежде всего показатель *эффективности работы менеджеров*. Он говорит о том, насколько менеджеры банка справляются с задачей извлечения чистой прибыли из активов банковского учреждения. Вместе с тем *ROE-измеритель доходности для акционеров банка*. Он приблизительно устанавливает размер чистой прибыли, получаемой акционерами от инвестирования своего капитала (т.е. риска, на который они идут, предоставляя свои средства, в надежде получить приемлемый уровень прибыли).

Чистая маржа операционной прибыли, чистая процентная маржа и непроцентная маржа являются показателями как эффективности, так и прибыльности

¹ Многие органы регулирования банковской сферы предпочитают использовать при расчете чистой процентной маржи и непроцентной маржи в качестве знаменателя доходные активы. Доходные активы — это активы, приносящие доход в форме процента или комиссии (в основном выданные банком кредиты и произведенные инвестиции в ценные бумаги). Причина в том, что чистая процентная маржа и чистая непроцентная прибыль должны сравниваться не со всеми активами банка, а с той их частью (в основном кредитами и инвестициями или доходными активами), которая является главным источником совокупной прибыли банка.

сти, т.е. того, насколько успешно менеджеры и сотрудники банка обеспечивали сохранение опережающих темпов роста доходов (прежде всего процентов по банковским кредитам, инвестициям и комиссии за услуги) по сравнению с темпами роста расходов (в основном процентов по депозитам и займам на денежном рынке). Чистая процентная маржа определяет размер спреда (разницы) между доходами и расходами по процентам, который был получен менеджерами путем тщательного контроля за доходными активами банка и поиска наиболее дешевых источников средств. Непроцентная маржа определяет соотношение непроцентных доходов (платы за обслуживание депозитов и другие виды комиссионного вознаграждения, полученного банком) и произведенных непроцентных расходов (в том числе заработная плата, затраты на ремонт и техническое обслуживание банковского оборудования и расходы на покрытие убытков по кредитам). У большинства банков непроцентная маржа отрицательна, так как непроцентные расходы обычно превышают соответствующие доходы, несмотря на то, что в последние годы объемы получаемого банком комиссионного вознаграждения быстро увеличивались.

Показатель чистой прибыли до проведения специальных операций оценивает прибыль банка, полученную за счет обычных, регулярно используемых источников дохода, в том числе доходов от кредитов, инвестиций, комиссионного вознаграждения за другие услуги, предоставляемые банками (например, ведение чекового счета), по отношению к совокупным активам банка. Необычные, или чрезвычайные, статьи, такие, как доходы от продажи банковского имущества и оборудования, прибыль или убытки по ценным бумагам, обычно исключаются финансовыми аналитиками из расчета показателей прибыльности банка. Наконец, показатель *EPS* представляет собой точную оценку выплат в пользу основных владельцев банка — его акционеров — относительно количества реализованных банком акций.

Другой традиционный показатель прибыльности банка называется *спред прибыли* (или просто *спред*) и рассчитывается следующим образом:

$$\text{Спред прибыли} = \frac{\text{Процентные доходы}}{\text{Доходные активы}} - \frac{\text{Процентные расходы}}{\text{Пассивы банка, по которым выплачиваются проценты}}. \quad (9)$$

С помощью спреда оценивается, насколько успешно банк выполняет функцию посредника между вкладчиками и заемщиками и насколько остра конкуренция на обслуживаемом банком рынке. Усиление конкуренции обычно приводит к сокращению разницы между средними доходами по активам и средними расходами по пассивам. При условии неизменности всех прочих факторов спред банка сокращается по мере обострения конкуренции, что вынуждает его менеджеров искать другие пути получения прибыли (например, в форме комиссии за оказание новых видов услуг) с целью компенсации снижения спреда прибыли.

Другим важным показателем прибыльности является чистая маржа операционной прибыли (или использования активов) — соотношение совокупной операционной прибыли и совокупных активов. Данный показатель прибыльности может быть разложен на две составляющие — среднюю процентную прибыль по активам и среднюю непроцентную прибыль по активам. Последний элемент образуется за счет комиссионного вознаграждения при оказании

различных услуг (например, за ведение чековых счетов или трастовые услуги). Таким образом:

$$\frac{\text{Операционная прибыль}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Процентная прибыль}}{\text{Активы}} + \frac{\text{Непроцентная прибыль}}{\text{Активы}} \quad (10)$$

С обострением конкуренции на рынке кредитов и других доходных активов и по мере того, как многие кредиты переходили в разряд просроченных, все большее число банков стали обращать внимание на увеличение непроцентной прибыли в форме комиссионного вознаграждения. Подобное вознаграждение значительно повышает размер совокупной прибыли и помогает увеличить чистую прибыль, направляемую на выплаты акционерам. Банковские менеджеры сегодня прилагают также свои усилия к сокращению той доли совокупных ресурсов, которая направляется в *не приносящие доход активы* (в том числе в кассу банка, в основные средства и нематериальные активы). Одним из широко применяемых показателей относительной важности приносящих доход активов (по сравнению с такими активами, как кредиты и инвестиции в ценные бумаги, т.е. активами, которые приносят непосредственный доход банку) является *показатель доходной базы*:

$$\begin{aligned} \text{Доходная база активов} &= \frac{\text{Доходные активы}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Кредиты} + \text{Лизинг} + \text{Инвестиции в ценные бумаги}}{\text{Совокупные активы}} \\ &= \frac{\text{Совокупные активы} - \text{Активы, не приносящие доход}}{\text{Совокупные активы}} \quad (11) \end{aligned}$$

Менеджеры и сотрудники банка, у которого сокращается доходная база, должны обычно работать с большей интенсивностью для поддержания уже достигнутого уровня доходов.

Контрольные вопросы

- 5-4. Что такое доходность акционерного капитала и какой аспект деятельности банка характеризует данный показатель?
- 5-5. Что такое доходность активов, в чем важность данного показателя для банков?
- 5-6. Почему в сегодняшних условиях банкиры обращают особое внимание на чистую процентную маржу и непроцентную маржу? На доходную базу и спред?

Полезные формулы прибыльности

При анализе того, насколько успешно функционирует любой конкретный банк, зачастую полезно разложить некоторые из показателей прибыльности на ключевые составляющие. Например, нетрудно заметить, что ROE и ROA — два наиболее популярных и широко используемых сегодня показателя — тесно связаны между собой. У обоих один и тот же числитель — прибыль после уплаты налогов. Поэтому два этих показателя прибыльности могут быть связаны напрямую:

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}. \quad (12)$$

Или другими словами:

$$\frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}.$$

Отметим, что чистая прибыль банка равна его совокупным доходам за вычетом его операционных расходов (в том числе расходов на уплату процентов) и налогов. Исходя из этого:

$$ROE = \frac{\text{Доходы} - \text{Операционные расходы} - \text{Налоги}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}.$$

Данная взаимосвязь говорит о том, что банковская прибыль, направляемая его акционерам, в высшей степени чувствительна к тому, за счет каких источников формируются ресурсы банка, что больше используется — долговые обязательства (включая депозиты) или средства владельцев банка. Даже банк с низким уровнем ROA может достичь относительно высокого уровня ROE путем широкого использования долговых обязательств (увеличения соотношения собственных и заемных средств) и малого использования капитала акционеров.

Фактически взаимосвязь ROE и ROA однозначно показывает ту фундаментальную зависимость между рискованностью и прибыльностью, с которой сталкиваются банковские менеджеры. Банку, у которого прогнозируемый на текущий год показатель ROA составляет около 1%, потребуется 10 долл. активов на каждый доллар капитала для того, чтобы показатель ROE достиг 10%. Таким образом, на базе уравнения (12) получаем:

$$ROE = ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{0,01 \times 10 \times 100}{1} = 10\%.$$

Однако если ожидается, что банковский показатель ROA снизится до 0,5%, достичь уровня ROE в 10% возможно только тогда, когда каждый доллар капитала обеспечивают 20 долл. активов. Другими словами:

$$ROE = \frac{0,005 \times 20 \times 100}{1} = 10\%.$$

На самом деле мы можем построить таблицу соотношения рискованности и прибыльности аналогично таблице, приведенной ниже, на основе которой можно выяснить, какой уровень соотношения долговых обязательств и акционерного капитала должен соблюдаться для достижения банком желаемого его акционерами уровня прибыльности. Из таблицы следует, что банк, соотношение активов и капитала которого находится в пределах от 5 до 1, может ожидать ROE в 2,5% при ROA 0,5% и ROE в 10% при ROA 2%. Напротив, при соотношении активов и капитала, равном 1, банк может достичь ROE в 10% путем получения невысокого показателя ROA — 0,5%.

Соотношение рискованности и прибыльности банка

Отношение активов к совокупному акционерному капиталу	Возможный уровень доходности активов (ROA)			
	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%
	Тогда ROE должен быть (в %)			
5:1	2,5	5,0	7,5	10,0
10:1	5,0	10,0	15,0	20,0
15:1	7,5	15,0	22,5	30,0
20:1	10,0	20,0	30,0	40,0

Очевидно, что по мере снижения эффективности, представленной показателем *ROA*, банк должен принимать на себя более высокий риск в форме увеличения соотношения долговых обязательств и акционерного капитала для того, чтобы иметь возможность достичь желаемого его акционерами уровня прибыли.

Разбивка показателя доходности капитала на его составляющие для проведения более детального анализа

Другая чрезвычайно важная формула прибыльности на базе *ROE* выглядит следующим образом:

$$ROE = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Операционные доходы}} \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} \quad (12)$$

или

$$ROE = \text{Чистая маржа прибыли} \times \text{Коэффициент использования активов} \times \text{Мультипликатор акционерного капитала},$$

где

$$\text{Чистая маржа прибыли банка (NPM)} = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Операционные доходы}}; \quad (14)$$

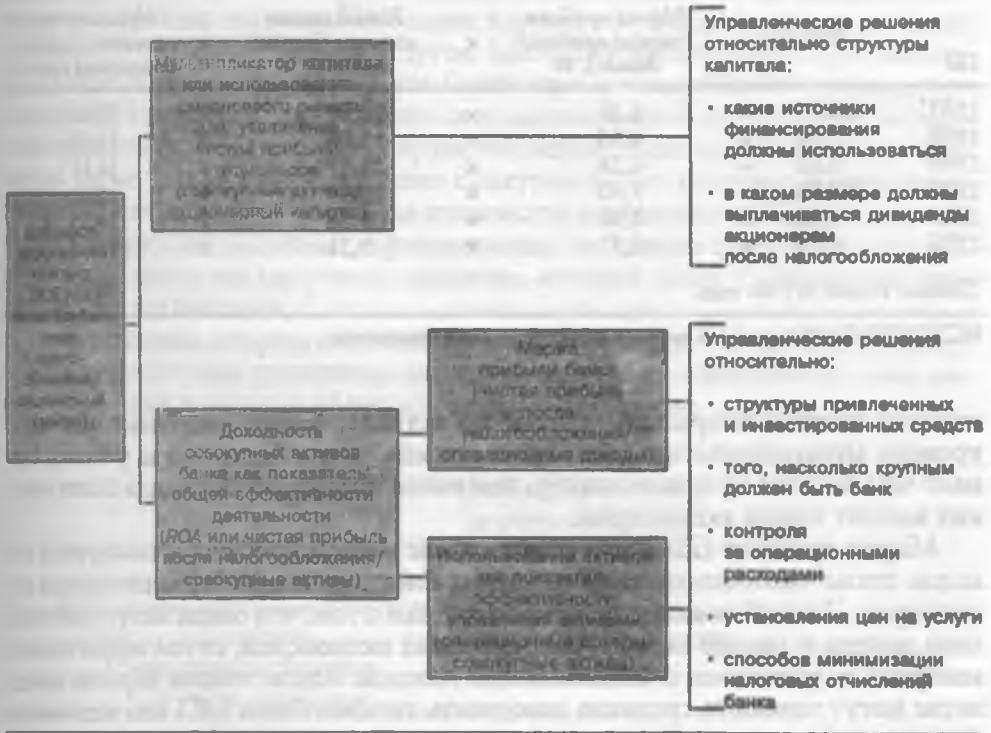
$$\text{Коэффициент использования активов банка (AU)} = \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}}; \quad (15)$$

$$\text{Мультипликатор капитала (EM)} = \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}. \quad (16)$$

Каждый элемент данного несложного уравнения представляет собой важный индикатор того или иного аспекта банковских операций (пример 5-1). Например:

Маржа прибыли банка (PM) отражает эффективность управления расходами и политики установления цен на банковские услуги.

ПРИМЕР 5-1. Факторы, определяющие уровень банковской прибыли, приходящейся на единицу акционерного капитала (ROE)



Коэффициент использования активов банка (AU)

отражает

политику управления портфелем (особенно в части структуры активов банка и доходов по ним).

Мультипликатор капитала (EM)

отражает

финансовый рычаг или политику в области финансирования: выбранные источники формирования банковских ресурсов (долговые обязательства или акционерный капитал).

Если какой-либо из указанных показателей начинает уменьшаться, менеджеры должны обратить на это самое пристальное внимание и выявить *причины* подобного изменения.

Из трех приведенных финансовых показателей мультипликатор капитала (EM), или соотношение активов и акционерного капитала, обычно имеет самое большое значение и составляет в среднем около 15 пунктов или даже выше у большинства банков. Данный показатель у крупнейших банков обычно составляет 20 пунктов или более. Мультипликатор представляет собой прямой показатель уровня финансового рычага банка, т.е. того, какое количество долларов активов должен обеспечивать каждый доллар акционерного капитала (средств владельцев) и соответственно какая часть ресурсов банка может быть представлена в форме долговых обязательств. Поскольку акционерный

ПРИМЕР 5-2. Компоненты *ROE* по всем банкам США с застрахованными депозитами (1986—1991 гг.)

Год	ROE, %	×	Маржа прибыли (чистая прибыль/ доходы), %	×	Использование активов (доходы/ активы), %	×	Мультипликатор капитала (акции акционерный капитал)
1991*	10,15	=	6,26	×	10,80	×	15,01
1990	7,48	=	4,36	×	11,08	×	15,48
1989	7,63	=	4,24	×	11,17	×	16,11
1988	12,73	=	7,90	×	10,13	×	15,91
1987	1,52	=	0,96	×	9,54	×	16,55
1986	9,76	=	6,51	×	9,31	×	16,10

*Данные только за I кв. года.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

капитал должен покрывать убытки по активам банка, постольку чем выше уровень мультипликатора, тем выше степень риска банкротства у банка. Однако чем больше мультипликатор, тем выше потенциал банка для более высоких выплат своим акционерам.

Маржа прибыли (*PM*), или соотношение чистой прибыли и совокупных доходов, также частично является объектом контроля и управления со стороны менеджеров. Данный показатель напоминает нам о том, что банки могут увеличивать свои доходы и размер выплат, направляемых акционерам, путем эффективного контроля за расходами и максимизации доходов. Аналогичным образом менеджеры могут повысить среднюю доходность активов банка (*AU*, или использование активов) путем взвешенного перераспределения активов банка в пользу наиболее доходных кредитов и инвестиций, избегая при этом повышенных рисков.

В этой связи представляют интерес недавно полученные данные о среднем уровне *ROE* по всем банкам США за период 1986—1991 гг. Приведенные в примере 5-2 цифры свидетельствуют о том, что в начале анализируемого периода показатель *ROE* по всем банкам с застрахованными депозитами был самым низким за всю историю банковской системы США и составил менее 2% в 1987 г., что практически на 100% было обусловлено необычно низкой маржой прибыли. Банки США столкнулись с резким сокращением своей прибыли из-за роста расходов, что усугублялось значительными вычетами из текущей прибыли на покрытие рекордных убытков по кредитам, особенно ипотечным. Однако прибыль банков, оцененная с помощью показателя *ROE*, в 1988 г. значительно выросла, и выплаты акционерам банков достигли одних из самых высоких уровней в истории Америки — почти 13%.

Что послужило причиной такого кардинального изменения? Основная причина может быть легко выявлена на основе данных примера 5-2: это рост маржи банковской прибыли в результате значительного опережения темпов роста доходов (в особенности непроцентных доходов или комиссионного вознаграждения) по сравнению с соответствующими темпами роста операционных расходов, что также привело и к росту показателя использования активов банков. Акционерный капитал банков тоже увеличивался быстрее, чем и активы. В результате произошло снижение мультипликатора банковского капитала (соотношения активов и акционерного капитала), но недостаточное, чтобы оказать значительное воздействие на прирост маржи прибыли и показателя использования активов.

В талу 1
Одна
роны
тельст
ского
сов в
говые
изошл
банко
как м
други
достав
Не
ют вы
являси

или:

ROE =

В да
(отнош
1) пока
ние бан
управле
пальные
прибыл
да оста
сти опе
ложим,
держат

При
При
г

В 1988—1991 гг. отношение банковской прибыли к акционерному капиталу несколько уменьшилось; затем произошло очередное его повышение. Одна из причин этого заключалась в давлении, оказываемом на банки со стороны регулирующих органов. Последние в целях защиты вкладчиков и правильности страховых резервов путем снижения мультипликатора банковского капитала стремились побудить банки при формировании своих ресурсов в большей степени ориентироваться на акционерный капитал, а не на долговые обязательства. Некоторое сокращение маржи банковской прибыли произошло также вследствие обострения конкуренции со стороны зарубежных банковских учреждений и снижения количества качественных заемщиков, так как многие наиболее надежные корпоративные заемщики стали обращаться к другим кредиторам для получения кредитов, которые ранее традиционно предоставлялись им банками.

Незначительные коррективы, внесенные в формулу расчета *ROE*, позволяют вывести следующее уравнение, которое может быть использовано для выявления проблем в четырех областях управления банком:

$$ROE = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}} \times \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}}{\text{Операционные доходы}} \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}, \quad (17)$$

или:

$$ROE = \text{Эффективность управления налогами} \times \text{Эффективность контроля за расходами} \times \text{Эффективность управления активами} \times \text{Эффективность управления ресурсами}.$$

В данном случае мы просто разделили показатель маржи прибыли банка (отношение чистой прибыли после уплаты налогов к доходам) на две части: 1) показатель эффективности управления налогами, отражающий использование банком прибыли или убытков по ценным бумагам и других инструментов управления налогами (таких, как покупка не облагаемых налогами муниципальных облигаций) для минимизации налоговых выплат банка; 2) отношение прибыли до уплаты налогов к доходам как показатель того, какая сумма дохода остается после вычета операционных расходов, т.е. показатель эффективности операционной деятельности и контроля за расходами. Например, предположим, что последний баланс банка и отчет о доходах, расходах и прибыли содержат следующие цифры:

Прибыль после уплаты налогов = 1,0 млн. долл.

Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам = 1,3 млн. долл.

Операционные доходы = 39,3 млн. долл.

Активы = 122,0 млн. долл.

Акционерный капитал = 7,3 млн. долл.

Показатель *ROE* у данного банка должен выглядеть следующим образом:

$$ROE = \frac{1,0 \text{ млн. долл.}}{1,3 \text{ млн. долл.}} \times \frac{1,3 \text{ млн. долл.}}{39,3 \text{ млн. долл.}} \times \frac{39,3 \text{ млн. долл.}}{122,0 \text{ млн. долл.}} \times \frac{122,0 \text{ млн. долл.}}{7,3 \text{ млн. долл.}} \\ = 0,769 \times 0,033 \times 0,322 \times 16,71 = 0,137, \text{ или } 13,7\%.$$

Очевидно, что в случае если один из названных четырех показателей начнет снижаться, менеджерам необходимо произвести анализ эффективности организации работы в этой области. Например, если соотношение чистой прибыли после уплаты налогов и прибыли до учета прибыли или убытков ценным бумагам снижается с 0,769 до 0,610 в следующем году, менеджерам придется обратить особое внимание на то, как осуществляются налоговое планирование и контроль за его выполнением. Если чистая прибыль после уплаты налогов и до реализации специальных мер относительно операционных расходов снижается с 0,033 до 0,025 в последующем году, банку необходимо рассмотреть вопрос об эффективности контроля за операционными расходами. Если же соотношение операционных доходов и активов резко снизится (с 0,322 до 0,270), необходим тщательный анализ политики формирования портфеля активов с целью выяснить, не вызвано ли данное падение факторами, которые могут быть объектами контроля со стороны менеджеров.

Структурный анализ доходности активов банка

Мы можем также разделить показатель доходности активов (*ROA*) на отдельные составляющие, как это показано в примере 5-3. Фактически, *ROA* базируется на трех простейших соотношениях:

Компоненты показателя *ROA* банка

$$\text{Чистая процентная маржа} = \frac{\text{Процентные доходы} - \text{Процентные расходы}}{\text{Активы}}$$

ПЛЮС

$$\text{Непроцентная маржа} = \frac{\text{Непроцентные доходы} - \text{Непроцентные расходы}}{\text{Активы}}$$

МИНУС

$$\text{Специальные операции, влияющие на чистую прибыль}^2 = \frac{\text{Доходы и расходы по специальным операциям}}{\text{Активы}}$$

РАВНЯЕТСЯ

² Специальные статьи доходов и расходов включают резерв на покрытие убытков по кредитам, логи, прибыль или убытки по ценным бумагам и непредвиденные доходы или убытки.

ПРИМЕР 5-3. Расчет доходности активов банка (ROA)

Валовой процентный доход + средняя величина активов	← Доход от активов
- расходы по процентам + средняя величина активов	← Стоимость ресурсов, направляемых в активы
+ чистая процентная маржа + средняя величина активов	← Прибыль, которую зарабатывает банк вследствие того, что он в качестве заемщика имеет более высокий рейтинг, нежели его заемщики
+ непроцентные доходы + средняя величина активов	← Доход от обслуживания операций с клиентами
- непроцентные расходы + средняя величина активов	← Расходы на функционирование банка
- резерв на убытки по кредитам + средняя величина активов	← Накопленные доходы
+ прибыль до налогообложения + средняя величина активов	← Прибыль по активам до налогообложения
- налоги на доходы + средняя величина активов	← Доля банка в оплате услуг правительства
+ прибыль до проведения специальных операций + средняя величина активов	← Прибыль из текущих источников доходов
+ прибыль или убытки по ценным бумагам и другим специальным операциям + средняя величина активов	← Источники прибыли или убытков банка, отличные от текущих
+ чистая прибыль после налогообложения + средняя величина активов (или ROA)	← Прибыль, поступающая в распоряжение акционеров, после осуществления всех выплат

Как прибыль, так и налоги, уплачиваемые из прибыли, должны быть скорректированы с учетом любых полученных банком доходов, которые не подлежат налогообложению. Подобный размер прибыли на без полного налогового эквивалента может быть получен путем умножения суммы прибыли, не подлежащей налогообложению, на выражение $1 \div (1 - t)$, где t — налоговая ставка банка.

$$\text{Доходность активов (ROA или возможность банка извлекать прибыль из активов)} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Совокупные активы}}$$

Подобный структурный анализ может оказаться чрезвычайно полезным для объяснения изменений, которые произошли с банками в их финансовых позициях. Как следует из примера 5-4, средний показатель ROA по всем банкам США с застрахованными депозитами достиг к 1987 г. рекордно низкого уровня в 0,01%. Почему это произошло? Как видно из примера 5-4, основная проблема заключается не в уровне чистой процентной маржи, т.е. в спреде между процентными доходами и процентными расходами, которая фактически увеличивалась в период 1986—1987 гг. В 1986 и 1987 гг. уровень непроцентной маржи по банкам США составлял лишь 1,85%, что является показателем низким, но недостаточно низким для того, чтобы можно было сделать вывод о реальной причине столь сильного падения показателя ROA в 1987 г. Рекордное падение банковской прибыли было вызвано практически беспрецедентным увеличением резерва на покрытие убытков по кредитам — практически

ПРИМЕР 5-4. Компоненты доходности активов (ROA) по всем банкам США с застрахованными депозитами (за период с 1986 по 1991 г.)

	1991*	1990	1989	1988	1987	1986
Валовой процентный доход + совокупные активы	9,03	9,45	9,62	8,70	8,16	8,00
- процентные расходы + совокупные активы	-5,48	-6,05	-6,22	-5,27	-4,83	-4,00
= чистая процентная маржа + совокупные активы	3,55	3,40	3,40	3,43	3,33	3,14
+ непроцентный доход + совокупные активы	+1,78	+1,63	+1,55	+1,44	+1,38	+1,22
- непроцентные расходы + совокупные активы	-3,61	-3,41	-3,28	-3,24	-3,23	-3,07
= чистая непроцентная маржа + совокупные активы	(-1,83)	(-1,62)	(-1,73)	(-1,80)	(-1,85)	(-1,85)
- резерв на возможные убытки по кредитам + совокупные активы	-0,85	-0,94	-0,94	-0,54	-1,23	-0,74
= прибыль до налогообложения + средняя величина активов	0,87	0,68	0,73	1,09	0,25	0,59
- выплаты по налогу на доходы + совокупные активы	-0,29	-0,23	-0,29	-0,32	-0,18	-0,11
= прибыль до проведения специальных операций + совокупные активы	0,58	0,45	0,44	0,77	0,07	0,57
+ чистые прибыль или убытки по ценным бумагам и чистые непредвиденные операции + совокупные активы	+0,10	+0,03	+0,03	-0,04	-0,06	-0,05
= чистая прибыль + совокупные активы (ROA)	0,68%	0,48%	0,47%	0,73%	0,01%	0,53%

ПРИМЕЧАНИЕ. Как валовая процентная прибыль, так и налоги, взимаемые с прибыли, скорректированы с целью перевода прибыли, не облагаемой налогом, на налоговую базу, с тем чтобы она могла сравниваться с прибылью от кредитов и от других источников налогооблагаемой прибыли.

* Цифры за 1991 г. представляют собой данные только за I квартал указанного года.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

в 2 раза по сравнению с предшествующим годом и в 2—3 раза — по сравнению с 1988 и 1989 гг. Понесенные банками огромные убытки по кредитам, что совпало по времени с большими потерями крупнейших американских банков по международным кредитам, явились причиной рекордно низкого показателя ROA в 1987 г.

Примечательно, однако, что данный показатель прибыльности банка значительно улучшился в 1988 г., что подтверждается данными примера 5-4. Почему это произошло? Очевидно, что spread между процентными доходами и процентными расходами банков США увеличился с ростом спроса на кредиты и доходов по ним. Непроцентный доход (доход от комиссионного вознаграждения) также увеличился, поскольку банкиры США ориентировались в все большей степени на оказание услуг, вознаграждение за которые оказывалось в форме комиссионных (таких, как гарантированное размещение ценных бумаг и трастовые услуги). Однако важно, что доходность активов банков США значительно выросла в 1988 г. вследствие того, что размеры совокупного резерва на покрытие убытков по кредитам стали приближаться к своим

обычному уровню. В 1989 и 1990 гг. убытки по кредитам вновь значительно увеличились, равно как и непроцентные расходы на выплату заработной платы сотрудникам и накладные расходы. Поэтому среднебанковский показатель *ROA* вновь уменьшился в 1989—1990 гг. по сравнению с высоким уровнем, достигнутым в 1988 г. Однако доходность активов американских банков снова значительно выросла в 1991 г. при некотором сокращении убытков по кредитам, значительном росте чистой процентной маржи и непроцентных доходов от оказания услуг за комиссионное вознаграждение, а также в результате получения значительной прибыли от продажи инвестиционных ценных бумаг.

Выводы из анализа структуры показателей банковской прибыльности

Очевидно, что структурный анализ показателей прибыльности банка, т.е. анализ отдельных компонентов данных показателей, позволяет нам сделать вывод о причинах трудностей в области банковских доходов, с которыми сталкивается банк, и выявить те сферы, которые требуют особого внимания со стороны менеджеров, с тем чтобы найти возможные пути решения возникших проблем с доходами. Приводимый ниже анализ свидетельствует о том, что достижение высокого уровня прибыльности банка зависит от нескольких ключевых факторов.

1. Взвешенное использование финансового рычага (или соотношения банковских активов, финансируемых за счет долговых обязательств, и акционерного капитала).
2. Взвешенное использование операционного рычага по фиксированным активам (или доля фиксированных затрат, которую банк использует для увеличения его операционной прибыли в целях роста общих финансовых итогов банка).
3. Тщательный контроль за операционными расходами, с тем чтобы большая часть доходов становилась чистой прибылью.
4. Тщательное управление портфелем активов для соблюдения нормативов ликвидности при ориентации на получение максимальной прибыли от любого из имеющихся активов.
5. Тщательный контроль за степенью рискованности банковских операций, с тем чтобы убытки не свели к нулю прибыль банка и его акционерный капитал.

Контрольные вопросы

- 5-7. Каковы основные составляющие показателя *ROE* и что оценивается с помощью каждой из них?
 - 5-8. Каковы самые важные составляющие показателя *ROA* и какие аспекты деятельности банка они характеризуют?
-

Оценка риска в банковском деле³

Акт для банкира означает неопределенность, связанную с некоторым событием. Например, будет ли клиент пролонгировать предоставленный ему кредит?

³ Данный раздел основан на статье автора в *Canadian Banker* (1987).

дет ли в следующем месяце объем депозитов? Увеличатся ли цена акции и его прибыль? Каково будет движение процентных ставок на следующем месяце и окажет ли оно воздействие на размер банковской прибыли?

Банкиры могут быть больше всего заинтересованы в достижении высокой цены акции и высокой прибыльности, но при этом они не могут игнорировать проблему рискованности банковских операций. Фактически контроль за рисками представляет собой один из важнейших факторов, влияющих на прибыльность банка в ближайшей перспективе. Усиление экономической неустойчивости и имеющие место проблемы со ссудами в электроэнергетике, недвижимость и иностранными кредитами заставляли банкиров в последние годы уделять особое внимание возможностям оценки и контроля за кредитным риском. Банкиры проявляют беспокойство по поводу шести основных видов риска:

• кредитного риска;
• риска несбалансированной ликвидности;
• валютного риска;
• процентного риска;
• риска недополучения прибыли;
• риска неплатежеспособности.

Кредитный риск. Вероятность того, что стоимость части активов банка, в том числе кредитов, уменьшится или сведется к нулю, называется кредитным риском. Поскольку доля средств владельцев в совокупной стоимости активов банка незначительна, даже при относительно небольшом проценте списаний, которые перешли в разряд неблагоприятных, банк может оказаться на грани банкротства. Ниже приводятся два наиболее распространенных проявления кредитного риска банка:

• соотношение недействующих активов к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу;
• соотношение чистых списаний по кредитам к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу.

Недействующие активы — это доходные активы, в том числе кредитные, срок погашения которых истек 90 или более дней назад. *Списания* — списания, относительно которых банк убедился, что они никогда не будут погашены, и которые были списаны на убытки. Если некоторые из этих кредитов в конечном итоге принесут банку некоторый доход, возвращенная сумма вычитается из валовых списаний и выводится сумма чистых списаний. По мере ухудшения показателей увеличиваются кредитный риск банка и вероятность банкротства.

Несбалансированная ликвидность. Банкиры также опасаются того, что столкнутся с проблемой недостаточности наличных и привлеченных средств для того, чтобы обеспечить возврат депозитов, выдачу кредитов и т.д. Тот, кто столкнулся с риском несбалансированной ликвидности, может быть вынужден срочно привлекать средства по слишком высокой ставке для удовлетворения текущих потребностей в наличных средствах, что приведет к уменьшению его прибыли. Фактически лишь немногие банки сталкиваются с дефицитом наличных средств, поскольку он легко преодолевается путем привлечения ликвидных средств на межбанковском рынке. На практике по-

добная
шт. М
нехватк

Нед
тельны
лее вы
подобн
сти ба
влечен
торых
ни не
уровня

• заи
нны
ныс

Рос
ния кр
ния ка
ванной

• отн
• отн
сро
• отн
к с

Ак
ка, деп
гих ба
луги и
ки). С
виднос
квидн
тельств
бумаг

Рыноч
работу
влени
ращак
кордн
ций ст
банко
что фи
ных ст
приме
Банк,
вок, п
мость
ный п

добная ситуация так редка, что когда в начале 80-х гг. небольшой банк в шт. Монтана на несколько часов задержал оплату чеков из-за временной нехватки средств, данный случай расследовался на федеральном уровне.

Недостаток ликвидности чаще обуславливается неожиданным и значительным оттоком депозитов, что заставляет банк заимствовать средства по более высокой процентной ставке — выше, чем ставки, по которым производят подобные заимствования другие банки. Значительное ухудшение ликвидности банка зачастую заставляет его уплачивать повышенный процент для привлечения обращаемых на рынке депозитных сертификатов (ДС, номинал которых составляет миллионы долларов, в силу чего они в значительной степени не защищены системой страхования депозитов). Одним из показателей уровня риска несбалансированной ликвидности является соотношение:

- заимствованных средств (в том числе свродолларовых средств, федеральных фондов, соглашений об обратном выкупе ценных бумаг, ДС на крупные суммы и коммерческих бумаг) и совокупных активов.

Рост объема заимствованных средств увеличивает вероятность наступления кризиса ликвидности в случае повышения оттока депозитов или ухудшения качества кредитов. Другими показателями уровня риска несбалансированной ликвидности являются:

- отношение нетто-кредитов к совокупным активам;
- отношение наличных средств и межбанковского кредита с истекающим сроком погашения к совокупным активам;
- отношение активов в наличной форме и правительственных ценных бумаг к совокупным активам.

Активы в наличной форме включают наличные деньги в хранилище банка, депозиты банка в местном федеральном резервном банке, депозиты в других банках для компенсации выплат по чекам и за другие межбанковские услуги и наличность в процессе инкассации (в основном неинкассированные чеки). Стандартные способы снижения уровня риска несбалансированной ликвидности банка включают увеличение доли средств банка, направляемых в ликвидные активы и легко реализуемые на рынке активы (как, например, правительственные ценные бумаги), или использование более долгосрочных ценных бумаг для финансирования операций банка.

Рыночный риск. Неустойчивость процентных ставок внесла беспорядок в работу менеджеров по управлению банковскими активами, особенно по управлению портфелями инвестиций в правительственные облигации и другие обращающиеся на рынке ценные бумаги. Когда процентные ставки достигли рекордно высокого уровня, рыночная стоимость находящихся у банков облигаций стремительно снизилась, что привело к значительным убыткам многих банковских фирм, реализующих ценные бумаги. Это наглядный пример того, что финансовые аналитики называют **рыночным риском**. При росте процентных ставок рыночная стоимость ценных бумаг с фиксированным доходом (например, облигаций) и кредитов под фиксированный процент уменьшается. Банк, который вынужден продавать подобные активы в условиях роста ставок, понесет убытки. Напротив, снижение процентных ставок увеличит стоимость ценных бумаг с фиксированным доходом и кредитов под фиксированный процент, и их продажа приведет к приросту капитала.

Процентный риск. Движение рыночных ставок может также оказать значительное воздействие на размер разницы между доходами и операционными расходами. Например, рост процентных ставок может привести к снижению банковской маржи прибыли в случае, если структура активов и пассивов банковского учреждения такова, что процентные расходы по привлеченным средствам растут быстрее, чем процентные доходы по кредитам и инвестициям в ценные бумаги. Однако если у банка активов с переменными ставками (особенно кредитов) больше, чем пассивов с переменными ставками (особенно ДС и заимствований на денежном рынке, чувствительных к изменению ставок), то снижение ставок уменьшит маржу прибыли банка. В этом случае доходы от активов будут снижаться быстрее, чем расходы по привлеченным средствам.

Влияние движения процентных ставок на маржу банковской прибыли обычно называется процентным риском. Среди наиболее распространенных показателей уровня процентного риска банка следующие:

- отношение активов, чувствительных к изменению ставок, к пассивам, чувствительным к изменению ставок. Если в определенном временном интервале сумма активов, чувствительных к изменению ставок, превышает сумму пассивов, чувствительных к изменению ставок, банк при снижении процентных ставок понесет убытки. Напротив, если сумма пассивов, чувствительных к изменению ставок, превышает сумму активов, чувствительных к изменению ставок, вероятность убытков появляется при росте ставок;
- отношение незастрахованных депозитов к совокупным депозитам. Незастрахованные депозиты — это обычно правительственные депозиты и депозиты корпораций, сумма которых превышает застрахованную сумму, а также депозиты, столь чувствительные к изменению ставок, что будут отозваны в случае, если уровень дохода, предлагаемый конкурентами, увеличится даже незначительно.

Рост неустойчивости процентных ставок в последние годы заставил банки выработать несколько новых способов защиты своей маржи прибыли от изменения ставок, включающих процентные свопы и финансовые фьючерсы. Более подробно мы рассмотрим эти инструменты управления риском в гл. 15 и 16.

Риск недополучения прибыли. Риск, относящийся к чистой прибыли банка (после вычета всех расходов, в том числе налогов), известен под названием риск недополучения прибыли. Прибыль может неожиданно уменьшиться под воздействием внутрибанковских или внешних факторов, например изменений экономических условий или изменений в законодательстве и регулировании. Обострение конкуренции в банковской сфере в последние годы привело к сокращению спреда между доходами по активам банка и стоимостью привлечения банком средств. Таким образом, акционеры банка всегда сталкиваются с возможным снижением их прибыли в расчете на одну акцию, что приведет к падению цены акций банка и подрыву ресурсной базы, необходимой для будущего роста. Наиболее распространенными показателями риска недополучения прибыли являются:

- стандартное отклонение (S) или вариация (S^2) чистой прибыли после уплаты налогов;

- стандартное отклонение или вариация доходности капитала банка (*ROE*) и доходности активов (*ROA*).

Чем больше стандартное отклонение или вариация прибыли банка, тем более рискованным выглядит положение банка с точки зрения прибыли. Если инвесторы в ценные бумаги банка ожидают, что повышенный риск недополучения прибыли сохранится и далее, они будут стремиться компенсировать его с помощью более высоких доходов от банка или найдут другое применение своим деньгам.

Риск неплатежеспособности (или банкротства). Банкиры должны обращать пристальное внимание на риски, влияющие на жизнеспособность их учреждения в долгосрочном плане, которые обычно называются риском неплатежеспособности. Если банк выдал слишком большое количество плохих кредитов или если рыночная стоимость значительной части его портфеля снижается, это приводит к серьезным потерям капитала при их продаже, а его счета, предназначенные для компенсации подобных убытков, оказываются перегруженными. Если инвесторы и вкладчики узнают об этой проблеме и начинают изымать свои средства, регулирующие органы могут быть вынуждены объявить банк неплатежеспособным и закрыть его.

Банкротство банка может привести к тому, что к его акционерам вернется лишь небольшая часть тех средств, которые они доверили данному учреждению. Вкладчики, средства которых не были застрахованы, также рискуют тем, что они потеряют свои деньги частично или полностью. По этой причине уровень цен на банковские акции, дохода по ним и по крупным незастрахованным депозитам может уже на ранней стадии служить индикатором, свидетельствующим о наличии у банка проблем с платежеспособностью. Если инвесторы считают, что шансы банка обанкротиться слишком велики, рыночная стоимость его акций обычно начинает падать, и он вынужден предлагать более высокие процентные ставки по своим ДС и другим заимствованным средствам для того, чтобы привлечь необходимые ресурсы. Экономисты называют данный феномен *дисциплиной рынка* — рыночное движение процентных ставок и стоимости ценных бумаг направлено в сторону, противоположную интересам фирмы, которая столкнулась с проблемами. Подобная ситуация заставляет ее осуществлять коренное изменение своей политики и деятельности с целью разубедить инвесторов в их худших опасениях относительно фирмы⁴. Это наводит на мысль о том, что риск банкротства банка может быть приблизительно оценен с помощью следующих показателей:

- Разница рыночных ставок по долговым обязательствам, эмитированным банком (таким, как ценные бумаги и ДС), и правительственным ценным бумагам с аналогичными сроками погашения. Увеличение данной разницы означает, что рыночные инвесторы видят повышенный риск появления убытков от операций по покупке долговых ценных бумаг банка.
- Соотношение цены акций банка и его годовой прибыли в расчете на одну акцию. Данное соотношение зачастую снижается тогда, когда инвесторы приходят к убеждению, что капитал банка недостаточен относительно взятых им на себя рисков.

⁴ Более подробно о дисциплине рынка и ее возможном влиянии на снижение уровня рискованности банковских операций см. в работах Базра и Бруера [1], Бруера и Ченга [2].

- Отношение акционерного капитала (чистой стоимости) к совокупным активам банка, снижение которого может свидетельствовать об увеличении степени риска акционеров банка и владельцев его долговых обязательств.
- Соотношение приобретенных средств и совокупных пассивов. Под приобретенными средствами обычно понимаются незастрахованные депозиты, заимствования на денежном рынке у других банков, корпораций и правительственных органов, которые должны быть возвращены в течение одного года.

Другие часто применяемые показатели уровня риска неплатежеспособности банка включают соотношения: а) акционерного капитала и рискованных активов; б) первичного капитала и совокупных активов. *Рисковые активы* состоят в основном из кредитов и ценных бумаг без учета наличных средств, зданий и оборудования, прочих активов банка. В некоторых случаях также не учитываются вложения в краткосрочные ценные бумаги правительства США, поскольку рыночная цена подобных ценных бумаг обычно стабильна и всегда имеется рынок для их перепродажи. Первичный капитал включает все банковские резервы, которые могут использоваться для покрытия убытков по кредитам, включая акционерный капитал, резерв на покрытие убытков по кредитам, не составляющие контрольного пакета вложения в дочерние компании банка и его долгосрочные долговые обязательства, которые не могут быть востребованы досрочно, за минусом нематериальных активов ("гудвилл"), учтенных на балансе банка. Озабоченность регулирующих органов относительно банковского риска неплатежеспособности привела к тому, что менеджеры ощущают значительное давление в направлении повышения этих двух показателей капитала. В целом в последние годы значение этих показателей выросло.

Другие виды рисков в банковском деле

Список рисков, с которыми сегодня сталкиваются банки, не исчерпывается кредитным, рыночным, процентным рисками, рисками несбалансированной ликвидности, недополучения прибыли и неплатежеспособности. Все банки вне зависимости от их размеров и структуры сталкиваются также с другими важными видами рисков.

Инфляционный риск — вероятность того, что повышение цен на товары и услуги (инфляция) неожиданно сведет к нулю покупательную способность прибыли банка и его выплат акционерам.

Валютный, или курсовой, риск — вероятность того, что изменение курсов иностранных валют (доллара, фунта стерлингов, франка, иены и т.д.) приведет к появлению у банка убытков вследствие изменения рыночной стоимости его активов и пассивов.

Политический риск — вероятность того, что изменение законодательных или регулирующих актов внутри страны или за ее пределами окажет негативное воздействие на прибыль, операции и перспективы банка.

Риск злоупотреблений — возможность того, что владельцы банка, его служащие или клиенты нарушат закон, а это повлечет за собой убытки для банка вследствие мошенничества, растраты, кражи или других незаконных действий.

Позже мы рассмотрим эти виды банковских рисков и те опасности для благополучия банка, к которым они могут привести, а также способы управления каждым из указанных видов риска.

Другие цели банковской деятельности

Чтобы максимизировать доходность и стоимость вложений акционеров в банк, многие банковские учреждения считают необходимым повышать *эффективность* своих операций. Обычно это связано со снижением операционных расходов и ростом производительности труда путем его автоматизации и повышения квалификации сотрудников. В результате процесса дерегулирования банки оказались вынужденными нести более высокие процентные расходы по привлеченным средствам и снижать непроцентные расходы, особенно в части заработной платы, премий и накладных расходов. Наиболее точными показателями операционной эффективности банка и производительности труда сотрудников являются:

$$\begin{aligned} \text{Показатель операционной эффективности} &= \frac{\text{Совокупные операционные расходы}}{\text{Совокупные операционные доходы}} \\ \text{Показатель производительности труда сотрудников} &= \frac{\text{Чистая операционная прибыль}}{\text{Число штатных сотрудников}} \end{aligned}$$

Однако не все банки ставят перед собой в качестве ключевых задач достижение высокой прибыльности, максимизацию цен на акции, ускорение роста или повышение эффективности. Имеется много свидетельств того, что некоторые банки отдают предпочтение *росту влияния на рынке* не только потому, что это позволяет им в большей степени контролировать цены и взаимоотношения с клиентами, но и потому, что банк, оказывающий большее влияние на рынок, может вести более спокойную жизнь (т.е. сталкиваться с меньшим риском потери прибыли или доли на рынке). Согласно ряду последних исследований, некоторые банки в подобной ситуации выбирают модель приоритета расходов: они тратят больше средств на заработную плату менеджерам и сотрудникам, устанавливают дополнительные льготы или строят более просторные, роскошные офисы. К несчастью для акционеров таких банков, приоритетность расходов приводит к снижению прибыли и ограничивает потенциальное увеличение цен на акции, как было отмечено в гл. 2.

Контрольные вопросы

- 5-9. С какими различными видами рисков сталкиваются сегодня банки?
 - 5-10. Какие статьи банковского баланса и отчета о доходах, расходах и прибыли могут использоваться для оценки рисковости операций банка?
-

Влияние размера банка на результаты его деятельности

При сравнении результатов деятельности двух банков важнейшим критерием выступает *размер банка*, который обычно определяется совокупными активами или совокупным объемом депозитов. Многие показатели деятельности

ПРИМЕР 5-5. Ключевые показатели деятельности банков различных размера (данные по всем банкам США с застрахованными депозитами за 1988 г., %)

Показатель деятельности	Все банки США с застрахованными депозитами	Банки с совокупными активами			
		менее 25 млн. долл.	25—100 млн. долл.	100 млн.—1 млрд. долл.	свыше 1 млрд. долл.
ROA	0,47	0,51	0,79	0,85	0,88
ROE	7,63	5,09	9,02	11,41	6,50
Чистая процентная маржа (чистая процентная прибыль + совокупные активы)	3,40	4,02	3,95	3,93	3,10
Чистая непроцентная маржа (чистая непроцентная прибыль + совокупные активы)	-1,70	-2,70	-2,39	-1,19	-1,40
Чистая операционная маржа (совокупные операционные доходы - совокупные операционные расходы + совокупные активы)	0,76	0,81	1,10	1,19	0,90
Маржа прибыли (процентные доходы + доходные активы - процентные расходы + пассивы, по которым уплачиваются проценты)	3,44	3,81	3,51	3,39	3,40
Показатель операционной эффективности (операционные расходы + доходы)	93,24	92,08	89,07	88,44	94,90
Нетто-кредиты + совокупные активы	60,73	48,47	52,42	60,01	62,34
Наличные активы + совокупные активы	10,63	9,43	7,35	7,42	11,90
Акционерный капитал + совокупные активы	6,21	10,10	8,71	7,47	5,44
Нетто-спасания по кредитам + совокупные активы	1,10	0,87	0,70	0,87	1,26

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

банков, представленные в настоящей главе, в большой степени зависят от того, к группе банков какого размера принадлежит конкретный банк. Согласно примеру 5-5 уровень ключевых показателей прибыльности и рискованности кардинально меняется по мере движения от самых мелких банков (в примере 5-5 — банков с совокупными активами менее 25 млн. долл.) к крупнейшим банковским учреждениям (активы которых превышают 1 млрд. долл.). Например, наиболее прибыльные с точки зрения ROA и ROE банки являются средними по размеру и принадлежат к группе с активами от 100 млн. до 1 млрд. долл. Эти средние по размеру учреждения также имеют самые высокие показатели операционной маржи, маржи прибыли и операционной эффективности. Напротив, крупнейшие банки обычно имеют самую высокую непроцентную маржу, так как взимают комиссии за множество оказываемых ими услуг. Более мелкие банки зачастую имеют большую чистую процентную

маржу, процентные счета в среднем высокие, оказываемые услуги аналогичны

ИСПОЛНЕНИЕ И ДЕЙСТВИЕ ДЛЯ УНИВЕРСИТЕТА

В 80-е годы индустрия вивших дерал зитов ный с UBPA ся на дого кварт туре кред источ Grom банк со св того, зор з тель тех ж

Д UBPA мы н нэши мера пешн Г ка, п водят нами

ресу: 4

маржу и вследствие этого большую разницу между процентными доходами и процентными расходами, поскольку большая доля их депозитов представлена счетами с незначительными остатками, выплачиваемые проценты по которым в среднем ниже, а основная часть кредитов — потребительские кредиты под высокий процент. Финансовые аналитики, изучающие банковский сектор для оказания помощи инвесторам, считают необходимым убедиться, что анализируемый ими банк сопоставим с банками *аналогичного размера, имеющими аналогичное местоположение* (город или район со схожей численностью населения и схожим набором экономических отраслей).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДРУГИХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА.

УНИФИЦИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА (UBPR)

В 80-е гг. банкиры и другие финансовые аналитики получили новый важный инструмент анализа финансового положения банка. Этот инструмент, появившийся в результате совместных усилий трех федеральных ведомств — Федеральной резервной системы, Федеральной корпорации страхования депозитов и Управления контролера денежного обращения, — Унифицированный отчет о деятельности банка (*Uniform Bank Performance Report — UBPR*). UBPR ежеквартально рассылается банкам, надзор за которыми осуществляется на федеральном уровне. Отчет UBPR содержит сведения об активах каждого банка, его обязательствах, капитале, доходах и расходах за текущий квартал и три предыдущих года. Помимо этого, приводятся данные о структуре кредитных вложений, обязательствах по лизингу, анализ проблемных кредитов и убытков по кредитам, данные об уровне риска каждого банка и источниках его капитала. Банки могут также приобрести материалы *Peer Group Reports*, позволяющие сравнить свои показатели с данными по другим банкам сопоставимого размера, и *State Reports*, помогающие делать сравнения со сводной финансовой отчетностью по всем банкам каждого штата. Кроме того, банкир может приобрести отчет UBPR по любому другому банку, надзор за которым осуществляется на федеральном уровне, и проводить сравнительный анализ банков, действующих на одном и том же рынке и в одних и тех же внешних условиях⁵.

Для того чтобы лучше понять, какого рода информация включается в UBPR, приведем ниже пример, основанный на данных отчета банка, который мы назовем “Секьюрити нэшнл бэнк” (название вымышленное). “Секьюрити нэшнл” — крупный банк, расположенный в столичной области среднего размера, совокупные активы его достигают почти 7 млрд. долл. Насколько успешно работал данный банк в последние годы?

Примеры 5-6 — 5-9, содержащие сведения одного из отчетов UBPR банка, помогают нам получить ответ на этот вопрос. В примерах 5-6 и 5-7 приводятся данные об основных активах, пассивах и капитале банка, а также динамика этих показателей и их составляющих за предшествующий год.

⁵ UBPR можно приобрести в Федеральном совете по надзору за финансовыми учреждениями по адресу: 490 L'Enfant Plaza, S.W., Washington, D.C. 20219.

ПРИМЕР 5-6. Активы коммерческого банка "Секьюрити нэшнл"

Статьи	Суммы, млн. долл.		Изменения, %
	Текущий год	Предшествующий год	
Активы:			
1. Ипотечные кредиты	1030	835	23,4
2. Кредиты финансовым учреждениям	229	179	27,9
3. Сельскохозяйственные кредиты	122	126	-3,2
4. Кредиты торговым и промышленным компаниям	1023	916	11,7
5. Потребительские кредиты	525	481	9,1
6. Кредиты муниципалитетам	404	354	14,1
7. Акцеты других банков	10	9	11,1
8. Прочие кредиты, выданные отделениями внутри страны	154	164	-6,1
9. Кредиты и обязательства по лизингу заграничным отделениям	114	118	-3,4
10. Обязательства по лизингу	222	190	16,8
11. Итого кредитов и обязательств по лизингу	3833	3372	13,7
12. Минус: Незаработанные доходы Резерв на покрытие убытков по кредитам	17	15	13,3
13. Нетто-кредиты и обязательства по лизингу	57	51	11,8
14. Ценные бумаги сроком погашения свыше 1 года	3759	3306	13,7
15. Приносящие проценты депозиты в банках	1291	574	124,9
16. Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг с обратной продажей	304	665	-54,3
17. Активы на торговых счетах	363	378	-4,0
18. Долговые обязательства сроком погашения не свыше 1 года	150	111	35,1
19. Не приносящая проценты наличность и депозиты в банках	179	409	-56,2
20. Акцепты	311	299	4,0
21. Здания, основной капитал и капитальные затраты	223	275	-18,9
22. Прочие активы	170	165	3,0
23. Всего активов	183	179	2,2
24. Для сведения:	6951	6361	9,3
25. Ценные бумаги Министерства финансов США и федеральных агентств	1105	730	51,4
26. Муниципальные ценные бумаги	348	240	45,0
27. Иностранные ценные бумаги	3	2	50,0
28. Прочие ценные бумаги	14	21	-33,3

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

С точки зрения *роста* "Секьюрити нэшнл" выглядит неплохо. Его совокупные активы увеличились за год почти на 600 млн. долл., что в пересчете

ПРИМЕР 5-7. Обязательства и капитал коммерческого банка "Секьюрити нэшнл"

Обязательства и капитал	Суммы, млн. долл.		Изменение, %
	Текущий год	Предшествующий год	
1. Депозиты до востребования	748	660	13,3
2. Счета НАУ и АТС	313	295	6,1
3. Сберегательные вклады	301	308	-2,3
4. Депозитные счета денежного рынка	639	567	12,7
5. Счета суперНАУ	10	7	42,9
6. Мелкие срочные депозиты (до 100 тыс. долл.)	865	762	13,5
7. Оживные депозиты	2876	2599	10,7
8. Крупные срочные депозиты (свыше 100 тыс. долл.)	357	258	38,4
9. Депозиты в иностранных отделениях	277	948	-70,8
10. Приобретенные федеральные фонды и соглашения об обратном выкупе ценных бумаг	1780	913	95,0
11. Неустойчивые пассивы	2624	2271	15,5
12. Акцепты и прочие пассивы	1152	1228	-6,2
13. Совокупные пассивы	6442	5946	8,3
14. Заслуженные и капитализированная аренда	15	14	7,1
15. Субординированные ценные бумаги и облигации	12	20	-40,0
16. Итого обязательств	6469	5980	8,2
17. Обыкновенные акции	467	368	26,9
18. Призасекреченные акции	15	13	15,4
19. Акционерный капитал	482	381	26,5
20. Обязательства и акционерный капитал	6951	6361	9,3
Други			
21. Плущировка депозитов			
22. Беспроцентные депозиты	809	713	13,5
23. Депозиты, по которым начисляются проценты	2698	3135	-13,9
24. Всего депозитов	3507	3848	-8,9
25. Краткосрочные депозиты	1071	962	11,3
26. Депозитные счета денежного рынка	639	567	12,7
Прочие депозиты	1797	2319	-22,5

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

на годовой темп роста составляет 9,3% (пример 5-6, строка 23). Увеличились остатки на депозитных счетах всех видов, особенно на чековых счетах (депозиты до востребования, депозитные счета денежного рынка, счета суперНАУ), за исключением депозитов в иностранной валюте и сберегательных вкладов, остатки которых уменьшились (пример 5-7, строки 1—9).

Аналогичным образом увеличились объемы всех видов кредитов, выданных "Секьюрити нэшнл", за исключением сельскохозяйственных кредитов, кредитов иностранным заемщикам и прочих кредитов (пример 5-6, строки 1—11).

т.е. кредитов в те сектора экономики, которые в наибольшей степени пострадали от неблагоприятной экономической конъюнктуры прошедшего года. Банк также увеличил объемы кредитования клиентуры за счет покупки большего количества ценных бумаг от различных заемщиков, особенно от федеральных правительства, правительств штатов и местных правительств. Банк "Секьюрити нэшнл" увеличил свои вложения в более долгосрочные ценные бумаги (сроки погашения при сокращении вложений в краткосрочные ценные бумаги (сроки погашения до одного года), возможно, вследствие того, что менеджеры стремились к получению более высоких доходов (пример 5-6, строки 14—18, 24—27).

Кредиты банка и вложения в ценные бумаги увеличивались быстрее, нежели его депозиты, что привело к появлению *дефицита финансовых ресурсов*. В результате банк был вынужден осуществлять значительные заимствования, отличные от депозитов, особенно в форме покупки федеральных фондов (за резервов, заимствованных на один день) и продажи ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе (пример 5-7, строка 10). Поскольку эти источники средств обычно более дорогие и менее надежные, чем другие депозитные счета, данная стратегия привлечения средств не с помощью депозитов наряду с другими факторами привела, как мы увидим позже, к снижению прибыльности банка.

Из примера 5-8, который отражает структуру активов и обязательств "Секьюрити нэшнл", видно, что за прошедший год банк произвел значительные изменения в составе своего портфеля. Объем кредитов увеличился относительно других активов (строка 1), хотя банк по-прежнему отставал от банков своей группы по удельному весу кредитов в активах. Поскольку кредиты обычно являются наиболее прибыльными активами банка, относительно низкое соотношение кредиты/активы у "Секьюрити нэшнл" приведет к сокращению его потенциальной прибыли, хотя и будет способствовать снижению уровня кредитного риска и риска несбалансированной ликвидности банка. "Секьюрити нэшнл" осуществлял более значительные вложения в долгосрочные ценные бумаги сроком погашения свыше одного года, нежели банки той же группы, но меньше вложений в краткосрочные ценные бумаги (строки 5 и 10). Более долгосрочные ценные бумаги обычно в большей степени подвержены рыночному риску вследствие изменений процентных ставок, а ценные бумаги, не гарантированные правительством, обычно предполагают более высокий кредитный риск, нежели краткосрочные ценные бумаги. Оба вида рисков могут представлять угрозу для банковской прибыли.

У банка "Секьюрити нэшнл" значительно меньшая доля ликвидных активов — краткосрочных ценных бумаг (сроком погашения до одного года) и наличных активов (не приносящих дохода наличных денег и межбанковского кредита) — по сравнению с другими банками сопоставимого размера. Например, доля средств в кассе и межбанковского кредита в совокупных активах составляла лишь около половины соответствующего показателя по группе банков (строка 13). Могли ли менеджеры допустить более высокий по сравнению с приемлемым уровень риска несбалансированной ликвидности (т.е. возможность дефицита наличных средств)? Является ли дефицит ликвидных активов одной из причин того, что банк был вынужден заимствовать недепозитные средства для удовлетворения своих потребностей в ресурсах? Именно над этими вопросами стоит задуматься менеджерам.

Относительно источников средств отметим, что, по данным примера 5-8, доля чековых счетов, особенно депозитов до востребования, у банка значи-

**ПРИМЕР 5-8. Удельные веса отдельных категорий активов и пассивов
"Секьюрити нэшнл бэнк" и банков однородной группы
(в % к активам)**

Статьи	<i>"Секьюрити нэшнл бэнк"</i>		<i>Однородная группа</i>	
	<i>Текущий год</i>	<i>Предшествующий год</i>	<i>Текущий год</i>	<i>Предшествующий год</i>
Активы:				
1. Совокупные (валовые) кредиты	55,14	53,01	59,58	55,05
2. Финансирование обязательств по лизингу	3,19	2,99	0,93	0,74
3. Минус резервы на покрытие убытков	0,82	0,80	0,79	0,69
4. Нетто-кредиты и обязательства по лизингу	54,08	51,97	60,43	55,28
5. Ценные бумаги сроком погашения свыше 1 года	18,57	9,02	8,95	10,14
6. Промежуточный итог	72,65	60,99	69,92	66,30
7. Остатки на счетах банка, приносящие проценты	4,37	10,45	5,60	9,03
8. Проданные федеральные фонды и соглашения об обратной продаже	5,22	5,94	4,03	3,52
9. Активы на торговых счетах	2,16	1,75	0,66	0,45
10. Долговые обязательства сроком погашения не свыше 1 года	2,58	6,43	3,41	3,45
11. Временные инвестиции	14,33	24,57	15,00	18,14
12. Итого доходных активов	86,98	85,56	85,07	84,61
13. Наличные средства, не приносящие процентов, и межбанковские депозиты	4,47	4,70	8,64	8,35
14. Здания, основной капитал и капитальные затраты	2,45	2,59	1,55	1,57
15. Прочая недвижимость в собственности банка	0,06	0,03	0,16	0,12
16. Акцепты и другие активы	5,78	7,11	4,46	5,14
17. Промежуточный итог	12,76	14,43	14,93	15,39
18. Всего активов	100,00	100,00	100,00	100,00
Пассивы:				
19. Депозиты до востребования	10,76	10,38	18,52	18,25
20. Обычные сберегательные, НАУ и АТС счета	8,83	9,48	7,37	7,70
21. Мелкие срочные депозиты (до 100 тыс. долл.)	12,44	11,98	14,11	7,95
22. СуперНАУ и депозитные счета денежного рынка	9,34	9,02	13,18	10,61
23. Основные депозиты	41,38	40,86	53,18	49,35
24. Крупные срочные депозиты (свыше 100 тыс. долл.)	5,14	4,06	12,52	13,94
25. Депозиты в иностранных отделениях	3,99	14,90	7,84	9,94
26. Приобретенные федеральные фонды и соглашения об обратном выкупе ценных бумаг	25,61	14,35	12,63	13,35
27. Другие заимствования	3,02	2,39	2,44	2,04
28. Неустойчивые пассивы	37,75	35,70	36,32	39,45
29. Акцепты и другие пассивы	13,55	16,92	4,38	5,22
30. Итого обязательств	92,89	93,70	93,88	94,10

ПРИМЕР 5-8 (продолжение)

Статьи	"Секьюрити нэшнл банк"		Однородная группа	
	Текущий год	Предшествующий год	Текущий год	Предшествующий год
31. Субординированные ценные бумаги и облигации	0,17	0,31	0,35	0,31
32. Все обыкновенные и привилегированные акции	6,93	5,99	5,72	5,49
33. Совокупные обязательства и капитал	100,00	100,00	100,00	100,00
34. Беспроцентные депозиты	11,64	11,21	19,04	18,59
35. Депозиты, по которым выплачиваются проценты	38,81	49,28	54,78	54,08

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

тельно меньше, чем у банков соответствующей группы (строка 19). Поскольку депозиты до востребования принадлежат к числу наиболее дешевых и прибыльных источников средств для банка, может ли незначительная доля чистых счетов свидетельствовать о том, что банк платит слишком дорого за привлечение ресурсов и имеет низкую прибыльность? Возможно, "Секьюрити нэшнл" имеет низкую долю основных депозитов в совокупных обязательствах (строка 23). Основные депозиты согласно UBPR включают депозиты до востребования, счета НАУ, сберегательные вклады, депозиты денежного рынка и срочные депозиты менее 100 тыс. долл. Предполагается, что данные счета представляют собой более стабильный и постоянный источник средств для банка, нежели остальные виды депозитных счетов, и соответственно имеют более низкий уровень риска ликвидности в моменты, когда банк реально испытывает потребность в ликвидных средствах. Основные депозиты так обычно принадлежат к группе наименее дорогих источников средств банка.

Могли ли менеджеры "Секьюрити нэшнл" в целях повышения прибыльности банка допустить более высокий уровень риска несбалансированной ликвидности при относительно низкой доле основных депозитов? Одним из хороших признаков является тот факт, что доля неустойчивых пассивов банка — крупных (свыше 100 тыс. долл.) срочных депозитов, депозитов в зарубежных отделениях, приобретенных федеральных фондов и соглашений о продаже ценных бумаг с обратным выкупом, а также других обязательств, отличных от депозитов, — сопоставима с показателем по однородной с "Секьюрити нэшнл" группе банков, что способствует поддержанию низкой стоимости его ресурсов и низкого уровня несбалансированной ликвидности (пример 5-4, строка 28). Более того, отношение депозитов банка, по которым выплачиваются проценты (более дорогих), к беспроцентным депозитам более благоприятное, чем у банков однородной по составу группы (строки 34 и 35).

При рассмотрении отчета о доходах и расходах (пример 5-9) снова возникают вопросы, которыми мы задавались при анализе баланса: о недостаточности прибыли и слабом контроле за расходами. Отметим, например, что доходы банка по кредитам и его общая процентная прибыль по кредитам, обязательствам по лизингу и ценным бумагам увеличивались медленно — гораздо медленнее, чем его расходы и активы. Пример 5-9 показывает, что общая процент-

ПРИМЕР 5-9. Отчет о прибыли (доходах и расходах) "Секьюрити нашл банк"

Статьи	Суммы, млн. долл.		
	Текущий год	Предшествующий год	Изменение, %
1. Проценты и комиссионный сбор по кредитам	401	373	7,5
2. Доходы по лизингу	8	7	14,3
3. Налогооблагаемый доход	393	367	7,1
4. Доход, не облагаемый налогом	34	40	-15,0
5. Налоговые льготы	28	33	-15,2
6. Доход по кредитам и лизингу (налогооблагаемая база)	455	440	3,4
7. Доходы от казначейских ценных бумаг и ценных бумаг, управляемых по доверенности	75	73	2,7
8. Доход по муниципальным ценным бумагам	12	15	-20,0
9. Налоговые льготы по муниципальным ценным бумагам	9	10	-10,0
10. Доход по прочим ценным бумагам	1	1	0,0
11. Доход по инвестициям (налогооблагаемая база)	97	99	-2,0
12. Проценты по депозитам, размещенным в других банках	15	20	-25,0
13. Проценты по проданным федеральным фондам и соглашениям об обратной продаже	13	15	-13,3
14. Доход по торговым счетам	2	1	100,0
15. Совокупный процентный доход (налогооблагаемая база)	582	575	1,2
16. Проценты по крупным ДС (свыше 100 тыс. долл.)	47	41	14,6
17. Проценты по депозитам в зарубежных отделениях	30	28	7,1
18. Проценты по всем прочим депозитам	175	169	3,6
19. Проценты по приобретенным федеральным фондам и соглашениям об обратном выкупе	152	149	2,0
20. Проценты по векселям	11	10	10,0
21. Проценты по закладным и обязательствам по лизингу имущества и оборудования	—	—	—
22. Проценты по субординированным ценным бумагам и облигациям	—	—	—
23. Итого процентных расходов	415	397	4,5
24. Чистый процентный доход (налогооблагаемая база)	165	176	-6,3
25. Непроцентный доход	22	18	22,2
26. Скорректированная операционная прибыль (налогооблагаемая база)	187	194	-3,6
27. Накладные расходы	72	70	2,9

ПРИМЕР 5-9 (продолжение)

Статьи	Суммы, млн. долл.		Изменения
	Текущий год	Предшествовавший год	
28. Резерв на покрытие убытков по кредитам и лизингу	11	6	83,3
29. Операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	104	118	-11,9
30. Прибыль (убытки) по ценным бумагам	-4	-5	20,0
31. Операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	100	113	-11,5
32. Подоходный налог	25	22	13,6
33. Корректировка на текущую налоговую ставку	37	48	-22,9
34. Подоходный налог (налогооблагаемая база)	62	70	-11,4
35. Чистая операционная прибыль	38	43	-11,6
36. Чрезвычайные статьи	-5	+3	-266,7
37. Чистая прибыль	33	46	-28,3
38. Объявленные дивиденды	18	18	0,0
39. Нераспределенная прибыль	15	28	-46,4

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

ная прибыль в последние годы увеличилась лишь на 1,2% по сравнению с предыдущим годом (строка 15). Напротив, совокупные процентные расходы по депозитам и недепозитным заимствованиям увеличивались почти в 4 раза быстрее (на 4,5%) за последний год (строка 23). Наиболее быстро увеличивались процентные расходы по крупным депозитным сертификатам (свыше 100 тыс. долл.), по депозитам в иностранных отделениях и по другим заимствованиям таким, как закладные и обязательства по лизингу принадлежащего банку имущества и оборудования (строки 16, 17 и 20).

В результате этих неблагоприятных изменений процентная маржа "Скьюрти нэшнл" снизилась более чем на 6% за последний год (строка 24). Его процентная маржа относительно совокупных активов изменилась следующим образом:

$$\frac{\text{Процентный доход по кредитам и инвестиционным ценным бумагам} - \text{Процентные расходы по привлеченным средствам}}{\text{Активы}} = \text{Процентная маржа.}$$

$$\frac{\text{Текущий год}}{165 \text{ млн. долл.}} = 2,37\%.$$

$$6951 \text{ млн. долл.}$$

$$\frac{\text{Предшествовавший год}}{176 \text{ млн. долл.}} = 2,77\%.$$

$$6361 \text{ млн. долл.}$$

Как следует из примера 5-10, данные показатели значительно ниже соответствующих показателей однородной по составу группы (3,91% — за текущий год и 3,66% — в предшествовавший год — строка 3). Операционная мар-

жа "Секьюрити нэшнл" — разница между его совокупными операционными доходами и совокупными операционными расходами — изменилась следующим образом (пример 5-9, строки 15, 23, 25, 27, 28, и пример 5-6, строка 2

Операционные доходы — Операционные расходы = Операционная маржа

Активы

Текущий год

$$\frac{604 \text{ млн. долл.} - 498 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} = 1,52\%.$$

Предшествующий год

$$\frac{593 \text{ млн. долл.} - 473 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} = 1,89\%.$$

Очевидно, что рост расходов банка перекрывал рост его совокупных доходов. Еще одним свидетельством данного положения являются показатели чистой прибыли до проведения специальных операций (пример 5 строки 29 и 34):

$$\frac{\begin{array}{l} \text{Чистая прибыль после налогообложения} \\ \text{и до учета прибыли или убытков} \\ \text{по ценным бумагам} \\ \text{и других чрезвычайных статей} \end{array}}{\begin{array}{l} \text{Чистая прибыль} \\ \text{до проведения} \\ \text{специальных операций} \end{array}} = \frac{\text{Активы}}{\text{Активы}}$$

Текущий год⁶

$$\frac{104 \text{ млн. долл.} - 62 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} = 0,60\%.$$

Предшествующий год⁶

$$\frac{118 \text{ млн. долл.} - 70 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} = 0,75\%.$$

Данный показатель в значительной степени устраняет возможное искажение чистой прибыли банка вследствие проведения операций, выгодных с точки зрения налогообложения, или других нетипичных, чрезвычайных операций, а также более точно показывает последние изменения размера прибыли банка с учетом всех обычных расходов.

Акционеры "Секьюрити нэшнл бэнк" будут в значительной степени обеспокоены уровнем своих доходов в расчете на одну акцию. На руках у держателей акций банка имеется 300 000 акций. Данный показатель (EPS) за последние два года (пример 5-9, строка 37) изменился следующим образом:

⁶ Цифры, необходимые для расчета данного показателя, приводятся в строках 29 и 34 примера 5 и в строке 23 примера 5-6.

ПРИМЕР 5-10. Сравнительные отчеты о прибыли и анализ маржи по "Секьюрити нэшнл банк" и банкам его группы (все показатели в процентном отношении к активам)

Статьи	"Секьюрити нэшнл банк"		Однородная группа	
	Текущий год	Предшествующий год	Текущий год	Предшествующий год
1. Процентные доходы (налогооблагаемая база)	8,37	8,27	9,86	10,26
2. Минус: Процентные расходы	6,00	6,27	5,98	6,63
3. Равно: Чистая процентная прибыль (налогооблагаемая база)	2,37	2,77	3,91	3,66
4. Плюс: Непроцентная прибыль	0,32	0,28	1,23	1,21
5. Равно: Скорректированная операционная прибыль (налогооблагаемая база)	2,69	3,05	5,21	4,89
6. Минус: Накладные расходы	1,04	1,10	3,30	3,21
7. Минус: Резерв на покрытие убытков по кредитам и лизингу	0,16	0,08	0,41	0,34
8. Плюс: Прибыль (убытки) по ценным бумагам	-0,06	-0,07	0,02	0,00
9. Равно: Чистая операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	1,43	1,78	1,53	1,37
10. Минус: Подоходный налог (налогооблагаемая база)	0,89	1,10	0,71	0,61
11. Равно: Чистая операционная прибыль	0,55	0,68	0,82	0,75
12. Плюс: Чрезвычайная прибыль (убытки)	-0,07	0,05	—	—
13. Равно: Чистая прибыль	0,48	0,72	0,83	0,76

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

$$EPS = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Число выпущенных в обращение обыкновенных акций}}$$

Текущий год

Предшествующий год

$$\frac{33 \text{ млн. долл.}}{300 \text{ 000 акций}} = 110,00 \text{ долл. на 1 акцию.}$$

$$\frac{46 \text{ млн. долл.}}{300 \text{ 000 акций}} = 153,33 \text{ долл. на 1 акцию.}$$

Как видим, банк значительно снизил выплаты на одну акцию. Менеджерам необходимо немедленно начать работу по увеличению доходов банка от размещения активов и предоставляемых услуг при одновременном привлечении более дешевых депозитов и недепозитных источников средств.

Продолжая изучение отчета о доходах и расходах (пример 5-9), мы видим некоторые положительные сдвиги в финансовом положении банка. Напри-

мер, непроцентная прибыль (строка 25) (полученное комиссионное вознаграждение по депозитам, трастовым операциям и другим услугам) значительно увеличилась — на 22% в течение прошлого года. В последние годы банки предпринимали энергичные усилия по увеличению своей непроцентной прибыли. Данный источник прибыли не связан напрямую с динамикой процентных ставок и вследствие этого предполагает низкий уровень процентного риска. Очевидно, что "Секьюрити нэшнл" в последние годы достаточно успешно осуществлял маркетинг своих услуг, по которым взимается комиссионное вознаграждение. Несмотря на это, банк по-прежнему отстает от банков своей группы по доле непроцентной прибыли в общем объеме прибыли и в совокупных активах (пример 5-10, строка 4).

Еще одним благоприятным признаком является очевидный успех менеджеров банка в контроле за накладными расходами на здания и банковское оборудование. Накладные расходы увеличивались медленно — на 2,9% в последний год (строка 27 примера 5-9), и банк имеет соотношение накладных расходов и активов намного меньше, нежели банки его группы, — только 1,04% по сравнению с 3,30% (строка 6 примера 5-10). В последние годы все возрастающее беспокойство банков, особенно крупнейших, вызывает высокий уровень накладных расходов, обусловленный наличием большого числа отделений. По мере того, как все более широкий набор банковских услуг становится доступен через компьютерные терминалы, установленные на дому, в офисах или торговых центрах, уменьшается потребность в оборудованных банковских помещениях. Банки, которые могут сохранять низкий уровень своих накладных расходов, будут иметь основное преимущество в будущем.

Однако эти благоприятные признаки элиминируются двумя другими факторами. Во-первых, значительно увеличились за прошедший год (более чем на 80%) резервы банка на покрытие убытков по кредитам и лизингу (пример 5-9, строка 28). Это, отчасти, связано со стремлением банка "Секьюрити" достичь по этому показателю уровня аналогичных банков (пример 5-10, строка 7). И если данное резкое увеличение объема резервов на покрытие убытков отражает неожиданный рост количества "плохих" кредитов, менеджеры должны внимательно проанализировать кредитную программу и политику банка.

Во-вторых, произошел рост налоговых выплат банка при снижении его прибыли. Налоги на доходы увеличились за последний год почти на 14%, в то время как совокупные налоговые льготы банка от инвестиций в не облагаемые налогами активы снизились (пример 5-9, строки 32 и 33). Данный рост налоговых отчислений представляет собой угрозу снижения чистой прибыли, остающейся в распоряжении акционеров банка. Как показывает пример 5-6, в последний год банк значительно увеличил свои вложения в не облагаемые налогом муниципальные ценные бумаги (строка 25); однако еще более быстрыми темпами увеличивались вложения в налогооблагаемые ценные бумаги правительства США и федеральных агентств (строка 24). Вероятно, "Секьюрити нэшнл" сталкивается с проблемой управления налогами, что требует полного пересмотра его политики управления активами.

Если учесть все эти неблагоприятные тенденции, то станет видно, что чистая прибыль банка после налогообложения и вычета всех прочих расходов уменьшилась на 28,3% (пример 5-9, строка 37). Соотношение чистой прибыли и активов банка (*ROA*) — 0,48% — было значительно ниже соответствующего

щего показателя по группе банков — 0,83% (пример 5-10, строка 13). Этот факт должен вызвать особую тревогу у менеджеров потому, что в предыдущем году деятельность банка была достаточно успешной — показатель *ROA* составлял 0,72%. Отражая изменение *ROA*, доходность капитала банка (*ROE*) снизилась за год с 12,08 до 6,84% (строка 37 примера 5-9, деленная на строку примера 5-7).

Мы можем выделить те факторы, которые в наибольшей степени повлияли на снижение доходов "Секьюрити нэшнл банк", с помощью уравнений (12), (13) и (17), приведенных выше в настоящей главе. К примеру, уравнение (12) показывает, что:

$$\begin{aligned} \text{"Секьюрити нэшнл" в текущий год}^7 \quad ROE &= ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} = \\ &= 0,4748\% \times 14,4212 = \\ &= 6,84\%. \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{"Секьюрити нэшнл" в предшествующий год}^7 \quad ROE &= ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} = \\ &= 0,72316\% \times 16,6955 = \\ &= 12,08\%. \end{aligned}$$

Показатель *ROE* "Секьюрити нэшнл" уменьшился частично вследствие снижения *ROA* и доли активов, сформированной за счет долговых обязательств, а не акционерного капитала. Если банк в состоянии успешно функционировать при меньшей доле акционерного капитала и незначительном увеличении стоимости привлеченных средств, он может повысить показатель соотношения активов и акционерного капитала и увеличить показатель *ROE*.

Расширим проведенный анализ с помощью формулы (13) для расчета *ROE*

$$\begin{aligned} \text{"Секьюрити нэшнл" в текущий год}^8 \quad ROE &= \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Операционные доходы}} \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} = \\ &= \frac{33 \text{ млн. долл.}}{604 \text{ млн. долл.}} \times \frac{604 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} \times \frac{6951 \text{ млн. долл.}}{482 \text{ млн. долл.}} = \\ &= 0,0546 \times 0,0869 \times 14,12 = 0,0684, \text{ или } 6,84\%. \end{aligned}$$

⁷ Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-6, строка 23, примера 5-7, строка 19, и примера 5-9, строка 37.

⁸ Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-9, строки 15, 25 и 37, примера 5-6, строка 23, и примера 5-7, строка 19.

$$\begin{aligned}
 & \times \frac{604 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} \times \frac{6951 \text{ млн. долл.}}{482 \text{ млн. долл.}} = \\
 & = 0,3173 \times 0,1722 \times 0,0869 \times 14,42 = \\
 & = 0,0684, \text{ или } 6,84\%.
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{ROE} \\
 & \text{“Секьюрити нэшнл”} \\
 & \text{в предшествующий} \\
 & \text{год}^{11} \\
 & = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}} \times \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}}{\text{Операционные доходы}} \times \\
 & \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} = \\
 & = \frac{46 \text{ млн. долл.}}{118 \text{ млн. долл.}} \times \frac{118 \text{ млн. долл.}}{593 \text{ млн. долл.}} \times \\
 & \times \frac{593 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} \times \frac{6361 \text{ млн. долл.}}{381 \text{ млн. долл.}} = \\
 & = 0,3898 \times 0,1990 \times 0,0932 \times 16,70 = \\
 & = 0,1208, \text{ или } 12,08\%.
 \end{aligned}$$

В данном случае показатель эффективности управления налогами (соотношение чистой прибыли после налогообложения и прибыли до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам) уменьшился почти на 19%. Банк уплатил более высокие налоги в последний год, что привело к уменьшению чистой прибыли, выплачиваемой акционерам. Аналогичным образом показатель эффективности контроля за расходами банка (соотношение прибыли до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам и совокупных операционных доходов) снизился более чем на 13%. Поэтому рост налоговых выплат “Секьюрити нэшнл” был более болезненным для чистой прибыли, нежели проблемы банка, связанные с контролем за расходами, однако обе эти тенденции требуют принятия незамедлительных мер со стороны менеджеров банка.

Банки, у которых снижается прибыль, обычно сталкиваются со снижением показателя достаточности капитала (соотношения акционерного капитала и активов), поскольку в распоряжении банка остается меньший объем нераспределенной прибыли. В данном случае банк не пошел на снижение уровня

¹¹ Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-9, строка 29 (прибыль до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам), а также из примера 5-9, строки 15, 25 и 37, примера 5-10, строка 19, и примера 5-6, строка 23.

дивидендов (пример 5-9, строка 38), поэтому нераспределенная прибыль увеличилась только на 15 млн. долл. после роста на 28 млн. долл. в предшествующем году (строка 39). К счастью, банк имеет относительно высокий уровень соотношения акционерного капитала и активов (6,93%) по сравнению с другими банками своей группы (пример 5-8, строка 32). Акционерный капитал позволяет банку защититься от снижения доходов и дает менеджерам время для решения проблем, связанных с прибыльностью. Однако данные проблемы должны решаться быстро, до того, как постоянное снижение доходов сведет к нулю капитал банка и будет представлять угрозу для его дальнейшего существования.

ВЫВОДЫ

Данная глава посвящена оценке того, насколько успешно банки обслуживают своих клиентов и обеспечивают приемлемый уровень выплат акционерам. Банкиры во все большей степени зависят как от конкурентных условий, так и от требований со стороны регулирующих органов при оценке итогов функционирования банка за определенный период времени. При этом происходит сопоставление с показателями других банков, анализ причин появления тех или иных проблем, а также поиск методов улучшения работы банка в будущем.

В данной главе обсуждались два ключевых показателя деятельности банка — прибыльность и уровень риска. Очевидно, что показатель прибыльности очень важен, поскольку достижение удовлетворительного уровня прибыли сохраняет капитал банка, формирует основу его выживания и роста в будущем. Для крупнейших банков наилучшим сводным показателем соотношения прибыльности и рисковости операций служит рыночная цена их акций. Однако объем рыночных операций с акциями у средних и мелких банков *недостаточно* велик, поэтому показатель рыночной цены не представляется столь важным для их менеджеров. Вместо этого подобные банки должны уделять внимание таким ключевым показателям, как доходность активов, доходность капитала, процентная маржа (процентные доходы минус процентные расходы). Каждый из приведенных показателей может быть подразделен на несколько ключевых составляющих для того, чтобы менеджеры банка могли выявить истинные причины появления проблем.

Задача получения максимальной прибыли должна корректироваться на уровень риска. Менеджеры должны обращать особое внимание на: 1) *кредитный риск* (вероятность значительных убытков по кредитам и другим активам вследствие невыполнения заемщиком своих обязательств); 2) *риск несбалансированной ликвидности* (опасность появления дефицита наличных средств в момент, когда в них ощущается потребность); 3) *рыночный риск* (неблагоприятные изменения стоимости активов и пассивов банка); 4) *процентный риск* (возможность сокращения спреда банка между процентными доходами и процентными расходами вследствие изменения процентных ставок); 5) *риск недополучения прибыли* (возможность изменения чистой прибыли); 6) *риск неплатежеспособности* (вероятность банкротства банка). Каждый вид риска должен тщательно контролироваться менеджерами и акционерами банка.

ЗАДАЧИ

I. Используя следующую информацию о “Шедоувуд нэшнл бэнк”:

чистая прибыль после налогообложения	34 млн. долл.
процентные доходы	1 875 млн. долл.
процентные расходы	1 210 млн. долл.
совокупные активы	15 765 млн. долл.
прибыль или убытки по ценным бумагам	21 млн. долл.
доходные активы	12 612 млн. долл.
совокупные обязательства	15 440 млн. долл.
количество обыкновенных акций	145 000
непроцентные доходы	501 млн. долл.
непроцентные расходы	685 млн. долл.
резерв на покрытие убытков по кредитам	381 млн. долл.
налоги	16 млн. долл.,

рассчитайте:

- ROE ;
- ROA ;
- процентную маржу;
- прибыль в расчете на одну акцию;
- непроцентную маржу;
- операционную маржу;
- прибыль до проведения специальных операций.

Альтернативные сценарии:

- Предположим, что процентные доходы, процентные расходы, непроцентные доходы и непроцентные расходы увеличились на 5%, а остальные показатели доходов и расходов остались неизменными. Что произойдет с показателями ROE , ROA и прибыли в расчете на одну акцию?
- Предположим, что процентные доходы, процентные расходы, непроцентные доходы и непроцентные расходы банка “Шедоувуд” уменьшились на 5%, а остальные показатели доходов и расходов остались неизменными. Что произойдет с показателями ROE , ROA и прибыли в расчете на одну акцию в этом случае?

II. “Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк” имеет следующие показатели: совокупные активы — 1,69 млрд. долл., акционерный капитал — 139 млн. долл., ROA — 0,0076. Каков уровень показателя ROE ?

Альтернативные сценарии:

- Предположим, что показатель ROA “Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк” увеличился на 50%, а активы и капитал остались неизменными. Что произойдет с ROE ? Почему?
- Предположим, что показатель ROA банка уменьшился на 50%, а активы и капитал остались без изменения. Что произойдет с ROE в этом случае?
- Если показатель ROA “Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк” останется на уровне 0,0076, а совокупные активы и капитал увеличатся вдвое, как изменится ROE ? Почему?
- Как повлияет на уровень ROE банка снижение совокупных активов и капитала при неизменном ROA на уровне 0,0076?

III. “Гранзйт деллс стейт бэнк” имеет следующие показатели: совокупные операционные доходы — 135 млн. долл., операционные расходы — 121 млн. долл., налоговые выплаты — 2 млн. долл., совокупные активы — 1,17 млрд. долл., совокупные обязательства — 989 млн. долл. Каков уровень показателя ROE ?

Альтернативные сценарии:

1. Как изменится показатель *ROE* "Гранайт деллс стейт бэнк" в случае, если операционные расходы, налоги и совокупные операционные доходы увеличатся на 10%, а активы и обязательства не изменятся?
 2. Предположим, что совокупные активы и совокупные обязательства "Гранайт деллс" увеличатся на 10%, а доходы и расходы (включая налоги) будут прежними. Как изменится показатель *ROE*?
 3. Можете ли вы определить, что случится с *ROE*, если операционные расходы, налоги и операционные доходы уменьшатся на 10%, а совокупные активы и обязательства останутся неизменными?
 4. Какой уровень показателя *ROE* будет достигнут в случае, если активы и пассивы банка уменьшатся на 10%, а операционные расходы, налоги и операционные доходы сохранятся на прежнем уровне?
- IV. Предположим, что банк планирует достичь в будущем году уровня *ROA* в 1,25%. Каким должно быть соотношение его совокупных активов и акционерного капитала в случае, если планируемый уровень *ROE* составляет 12%? Если уровень *ROA* неожиданно снизится до 0,75%, какое соотношение активов и капитала должно быть достигнуто для поддержания *ROE* в 12%?

Альтернативные сценарии:

1. Если *ROA* в будущем году достигнет 1,50%, каким должно быть соотношение активов и капитала для поддержания *ROE* в 12%?
 2. Если *ROA* в будущем году неожиданно упадет до 0,75%, какое соотношение активов и капитала должно быть достигнуто для поддержания *ROE* в 12%?
- V. "Блит каунти нэшнл бэнк" имеет следующие показатели за прошедший год (в млн. долл.):

чистая прибыль после уплаты налогов	16
операционные доходы	215
совокупные активы	1250
акционерный капитал	111

Пожалуйста, рассчитайте следующие показатели:

- а) процентную маржу;
- б) использование активов;
- в) мультипликатор капитала;
- г) *ROE*.

Альтернативный сценарий:

Предположим, вы выяснили, что совокупные обязательства "Блит каунти нэшнл бэнк" составили 1475 млн. долл., акционерный капитал — 140 млн. долл., непроцентная прибыль — 88 млн. долл., процентная прибыль — 155 млн. долл., чистая прибыль после уплаты налогов — 24 млн. долл. Каковы будут чистая маржа прибыли банка, показатель использования активов, мультипликатор капитала и *ROE*?

- VI. "Лочил коммонвелс бэнк энд траст кампани" имел следующие показатели за последние пять лет (в млн. долл.):

Год	Чистая прибыль	Операционные активы	Доходы	Акционерный капитал
1-й	2,7	26,5	293	18
2-й	3,5	30,1	382	20
3-й	4,1	39,8	474	22
4-й	4,8	47,5	508	25
5-й	5,7	55,9	599	28

Определите показатель *ROE*, маржу прибыли, использование активов и мультипликатор капитала для данного банка. Имеют ли место негативные измене-

ния? Что бы вы рекомендовали сделать менеджерам для решения возникших проблем?

Альтернативные сценарии:

1. Были бы изменения более благоприятными для "Лочил коммонвелс бан энд траст компани" в случае, если бы совокупный акционерный капитал увеличился за 5 лет на 30%? Почему?
2. Предположим, что показатель использования активов банка увеличился за 5 лет на 25%. Как это скажется на *ROE*?
3. Как изменится *ROE* в случае, если маржа прибыли банка увеличится за 5 лет на 15%?

VII. "Вилмингтон хиллз стейт бэнк" представил отчет о своем финансовом положении и отчет о доходах, расходах и прибыли своему агентству по надзору. Банк заявил о том, что его прибыль до уплаты налогов и учета операций с ценными бумагами составила 27 млн. долл., налоговые отчисления — 6 млн. долл. Определите следующие показатели для банка "Вилмингтон", исходя из того, что операционные доходы банка составили 780 млн. долл., совокупные активы — 2,1 млн. долл., акционерный капитал — 125 млн. долл.:

- a) показатель эффективности управления налогами;
- б) показатель эффективности контроля за расходами;
- в) показатель эффективности управления активами;
- г) показатель эффективности управления ресурсами;
- д) *ROE*.

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что прибыль до налогообложения у "Вилмингтон хиллз стейт бэнк" увеличилась на 20% при неизменных налоговых выплатах, операционных доходах, активах и капитале. Что произойдет с показателем *ROE* и его составляющими?
2. Если совокупные активы выросли на 20%, что произойдет с показателями эффективности и *ROE*?
3. Как повлияет рост акционерного капитала на 20% на показатель *ROE* и его составляющие?

VIII. Используя следующие данные по "Ларедо интернэшнл бэнк энд траст компани" (в млн. долл.):

процентные доходы	55
непроцентные расходы	8
процентные расходы	38
непроцентные доходы	5
совокупные активы	986
особые статьи доходов и расходов	1

рассчитайте:

- a) процентную маржу;
- б) непроцентную маржу;
- в) *ROA*.

Альтернативный сценарий:

Предположим, что процентные доходы "Ларедо интернэшнл бэнк" увеличились до 61 млн. долл., непроцентные доходы — до 58 млн. долл., процентные расходы — до 45 млн. долл., непроцентные расходы — до 11 млн. долл. При этом совокупные активы выросли до 1042 млн. долл., особые статьи доходов и расходов — в 2 раза, или до 2 млн. долл. Какими будут показатели процентной маржи, непроцентной маржи и *ROA* банка "Ларедо"?

IX. "Вэлли стейт бэнк" имеет следующие показатели по отчету о доходах, расходах и прибыли за последние 5 лет (в млн. долл.):

	Текущий год	Один год назад	Два года назад	Три года назад	Четыре года назад
Процентные доходы	40	41	38	35	33
Процентные расходы	24	23	20	18	15
Непроцентные доходы	4	4	3	2	1
Непроцентные расходы	8	7	7	6	5
Резерв на покрытие убытков по кредитам	2	1	1	0*	0*
Налоги на доходы	1	1	0	1	0
Чистая прибыль (убытки) по ценным бумагам	(2)	(1)	0	1	2
Совокупные активы	385	360	331	319	293

* Меньше 0,5.

Рассчитайте показатель *ROA* банка в каждом году. Имеются ли неблагоприятные изменения? Благоприятные изменения? Что происходит с данным банком?

X. Анализ отчета *UBPR* по "Секьюрити нэшнл бэнк" производился в настоящей главе. Мы проанализировали широкий круг показателей *прибыльности* данного банка, в том числе *ROA*, *ROE*, чистую маржу прибыли, процентную маржу, операционную маржу и использование активов. Однако различные показатели уровня риска недополучения прибыли, кредитного риска, риска неплатежеспособности, риска несбалансированной ликвидности, рыночного и процентного рисков не обсуждались подробно и в большинстве случаев не рассчитывались. Используя данные из примеров 5-6 — 5-10, рассчитайте каждый из показателей риска для "Секьюрити нэшнл бэнк" за последние два года и обсудите динамику уровня риска банка за указанный период. Какие действия вы рекомендуете предпринять менеджерам банка для решения выявленных вами проблем с уровнем риска?

ЛИТЕРАТУРА

Подробный анализ проблем банковского риска см. в работах:

1. Baer, Herbert, and Elijah Brewer. "Uninsured Deposits as a Source of Market Discipline: Some New Evidence." *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, September/October 1986, pp. 23—31.
2. Brewer, Elijah, III, and Cheng Few Lee. "How the Market Judges Bank Risk." *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, November/December 1986, pp. 25—31.
3. Rose, Peter, S. "Risk — Taking the Temperature and Finding a Cure." *Canadian Banker*, November/December 1987, pp. 54—63.
4. Short, Eugenia D. "Bank Problems and Financial Safety Nets." *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Dallas, March 1987, pp. 17—28.
5. Williams, Edward J. "Pools of Risk, Article No. 4: The Risk Matrix — A Tool for Bank Analysis." *Journal of Commercial Bank Lending*, January 1986, pp. 2—6.

Информация о том, как читать банковские финансовые отчеты и проводить сравнительный анализ банков, содержится в работе:

6. Federal Financial Institutions Examination Council. *A User's Guide for the Uniform Bank Performance Report*. Washington, D.C., July 1984.

ПРИЛОЖЕНИЕ. УЛУЧШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПУТЕМ ПОЛУЧЕНИЯ НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИИ. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ БАНКИРОВ, ИХ КЛИЕНТОВ И РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ

В настоящей главе особое внимание уделялось способам оценки деятельности банков — их прибыльности, эффективности, росту, уровню рисков и т.д. Однако простой расчет указанных показателей недостаточен. Банкиры должны располагать инструментами и информацией, необходимой для улучшения деятельности банка и решения задачи высокоэффективного функционирования. Последующие главы содержат описание многих инструментов, необходимых для успешного управления банком, но банкиры всегда будут ощущать недостаток дополнительной информации помимо сведений из учебников. Их проблемы могут быть чисто технического и специфического свойства и могут изменяться с течением времени, причем быстрее меняется содержание учебников. Аналогичные трудности испытывают и регулирующие органы и клиенты банков — они должны заблаговременно получать необходимую им информацию для оценки деятельности банков и их услуг.

Откуда банкиры получают необходимую информацию? Одним из ценных источников являются профессиональные банковские школы, расположенные во всех регионах страны. Среди наиболее популярных — Высшая банковская школа Стоуна, спонсируемая Ассоциацией американских банкиров, Банковская школа Юга, которая проводится ежегодно в летнее время в университете шт. Луизиана, г. Батон-Руж, Высшая банковская школа Юго-Запада, проводимая ежегодно в Южном методистском университете, г. Даллас, Высшая банковская школа в г. Мэдисон, шт. Висконсин, а также Банковская школа Тихоокеанского побережья. Существуют также более 100 других банковских школ, в которых чаще всего изучаются специфические проблемы банковского дела, например банковский маркетинг и кредитование потребителей. Каждая школа предусматривает очное обучение в летние месяцы и заочное выполнение заданий в оставшееся время года.

Помимо профессиональных банковских школ, существуют отдельные профессиональные ассоциации, которые ежегодно публикуют обширные исследования и предложения по основным направлениям деятельности менеджеров в наиболее важных областях банковского дела, таких, как развитие и стимулирование новых услуг, планы работы с "проблемными" кредитами, создание системы планирования и т.д. Наиболее известным профессиональным ассоциациям, которые публикуют информацию по банковским проблемам, относятся:

1. Ассоциация американских банкиров, 1120 *Connecticut Avenue, N.W., Washington, DC 20036.*
2. Институт банковского управления, 60 *Gould Center, Rolling Meadows, IL 60008.*
3. "Роберт Моррис ассошиэйтс" (RMA), Национальная ассоциация банковских кредитных инспекторов, 161 *Philadelphia National Bank Building, Philadelphia, PA 19107.*

Помимо материалов по специальным проблемам, публикуемых названными профессиональными организациями, ежегодно под эгидой этих организаций, журналы и правительственных агентств выходят в свет дюжины журналов, сборников новостей и книг. Наиболее важными являются следующие источники новостей и информации:

Общая информация по банкам

ABA Banking Journal (публикуемый Ассоциацией американских банкиров)
The Bankers Magazine

The Magazine of Bank Administration

Journal of Commercial Bank Lending (ежемесячно публикуемый "Роберт Моррис Ассошотс")

The Bank Loan Officer's Report

The Canadian Banker

Bank Marketing

Journal of Retail Banking

Состояние экономики и финансов, оказывающее влияние на банковское дело

Survey of Currents Business (публикуемый Министерством торговли США)

Federal Reserve Bulletin (публикуемый Советом управляющих ФРС)

U.S. Financial Data, National Economic Trends and Monetary Trends (публикуемые Федеральным резервным банком Сент-Луиса)

Источники информации об отдельных банках

Uniform Bank Performance Reports (публикуемые ежеквартально Федеральным советом по анализу финансовых учреждений)

Call Report and Report of Income

Computer Tapes (доступные ежегодно или ежеквартально в Национальной службе технической информации)

Moody's Bank and Finance Manual (публикуемый службой для инвесторов "Муди'з")

The American Banker (газета, выходящая пять раз в неделю под эгидой Ассоциации американских банкиров)

The Wall Street Journal (публикуемый "Доу Джонс энд ко., инк.")

Журналы по банковскому законодательству и правилам

Banking Law Journal

Issues in Bank Regulation (публикуемый Институтом банковского управления)

Тенденции в международном банковском деле

International Economic Conditions (публикуемый Федеральным резервным банком Сент-Луиса)

Columbia Journal of World Business

Journal of International Business

The Economist (Лондон)

Существуют также справочники по банкам США, указывающие название, город и штат, в котором расположен конкретный банк, его код для пересылки чеков и другие сведения, зачастую — имена руководителей каждого банковского подразделения. Во многие банковские справочники включаются краткие финансовые отчеты по каждому банку, принадлежность к холдинговым компаниям и членство в ФРС, а также названия крупнейших банков-корреспондентов, которые осуществляют клиринг чеков банка и предоставляют ему другие услуги. Данные справочники используются как банкирами, так и студентами для контактов с банковскими учреждениями в целях обсуждения возможности приема на работу. Среди банковских справочников наиболее популярны *The Rand McNally Banker's Directory* и *Polk's Bank Directory*.

Управление обслуживанием клиентов банка: продажа средств и предоставление услуг

Глава 6

Банковское кредитование: политика и техника предоставления кредитов

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Понять, почему осуществление разумной банковской кредитной политики важно и для банков, и для обслуживаемых ими клиентов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Понять, как разрабатывается кредитная политика банка, выявляются проблемные кредиты и какая работа проводится, когда таковые появляются в кредитном портфеле банка.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Ипотечные ссуды (ссуды под недвижимость)

Ссуды финансовым учреждениям

Сельскохозяйственные ссуды

Ссуды торговым и промышленным компаниям

Ссуды частным лицам

Ссуды, обеспеченные ценными бумагами

Лизинговое финансирование

Оптовые кредиторы

Розничные кредиты

Рейтинг *CAMEL*

Наличность

Поток наличности

Долговое обязательство

Соглашение о предоставлении кредита

Обеспечение

Ограничительные условия

Гарантии

Случаи невыполнения обязательств

Кредитный анализ

Разработка планов по возврату кредитов

Основной целью создания банков, регистрируемых на федеральном уровне и уровне штатов, является *кредитование их клиентов*¹. Предполагается, что банки предоставляют в своих регионах необходимые кредитные средства легальному бизнесу и потребителям по обоснованным, компетентным образом установленным процентным ставкам. Действительно, предоставление кредитов является основной экономической функцией банков, осуществляемой для финансирования потребительских и инвестиционных целей предпринимательских фирм, физических лиц и государственных организаций. От того, насколько хорошо банки реализуют свои кредитные функции, во многом зависит экономическое положение обслуживаемых ими регионов, поскольку банковские кредиты способствуют появлению новых предприятий и увеличению количества рабочих мест в этих регионах и обеспечивают их экономическую жизнеспособность.

У большинства банков ссудные счета составляют не менее половины их совокупных активов и приносят около $\frac{2}{3}$ доходов. Более того, банковские *риски* имеют тенденцию концентрироваться в кредитном портфеле. Если у банка появляются серьезные финансовые трудности, то проблемы обычно возникают из-за кредитов, которые невозможно взыскать вследствие принятия ошибочных управленческих решений, незаконных манипуляций с кредитами, проведения неправильной кредитной политики или непредвиденного экономического спада. Не удивляйтесь поэтому, что когда в банке появляются контролеры, они производят тщательную проверку банковского кредитного портфеля. Обычно она включает детальный анализ документации и обеспечения по крупнейшим кредитам, выборочную проверку мелких кредитов и оценку банковской кредитной политики на предмет ее разумности с точки зрения сохранности средств, размещенных в банке.

ВИДЫ ССУД, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ БАНКАМИ

Какие *виды* ссуд предоставляют банки? Банки предоставляют множество различных ссуд широкому кругу клиентов на самые разные цели — от покупки автомобилей и новой мебели, проведения отпуска, оплаты учебы в колледже до реконструкции домов и офисов. Мы можем классифицировать это огромное количество банковских ссуд, сгруппировав их в соответствии с *целями* кредитования, т. е. тем, как заемщик планирует использовать полученный банковский кредит. По крайней мере, один раз в год Федеральная резервная система и Контролер денежного обращения рекомендуют каждому американскому банку сообщать о структуре своего кредитного портфеля по целям кредитования по форме, известной как *Схема А* и прилагаемой к их балансам. Пример 6-1 обобщает основные статьи *Схемы А* всех американских коммерческих банков по состоянию на 31 декабря 1989 г.

На основании данных примера 6-1 мы делаем вывод о том, что банковские ссуды могут быть подразделены на семь основных категорий в соответствии с их целями:

1. Ипотечные ссуды, т. е. ссуды, обеспеченные недвижимостью — землей, зданиями и другим имуществом, включая краткосрочные кредиты на строительство и землеустройство и более долгосрочные кредиты на покуп-

¹ Части данной главы основываются на статье автора в *Canadian Banker* [5].

ПРИМЕР 6-1. Ссуды, выданные всеми коммерческими банками США с застрахованными депозитами, по состоянию на 31 декабря 1989 г. (по консолидированному балансу с учетом национальных и зарубежных филиалов)

Банковские ссуды по целям	Сумма, млрд. долл.	Удельный вес кредитования в общем объеме ссуд	Удельный вес в общем объеме ссуд	
			Самые мелкие банки США (активы до 100 млн. долл.)	Крупнейшие банки США (активы более 300 млн. долл.)
1. Ссуды под недвижимость — всего	761,5	37,0	48,5	33,7
Ссуды на строительство и землеустройство				
Ссуды под обеспечение жилыми —4-квартирными домами				
Ссуды под обеспечение многоквартирными домами				
Ссуды под обеспечение земельными участками				
Ссуды под недвижимость за рубежом				
2. Ссуды финансовым учреждениям	57,5	2,8	0,3	3,3
Ссуды коммерческим банкам				
Ссуды другим финансовым учреждениям				
3. Ссуды фермерам	31,1	1,5	8,5	0,5
4. Ссуды торговым и промышленным компаниям	622,9	30,3	20,6	31,1
Ссуды на строительство производственных сооружений и покупку оборудования				
Ссуды на покрытие операционных расходов предпринимательских фирм				
Кредиты на другие производственные цели (включая международные кредиты и акцепты)				
5. Ссуды частным лицам	400,6	19,5	20,0	19,1
Ссуды в рассрочку на покупку автомобилей				
Кредитные карточки				
Покупка передвижных домов в рассрочку				
Покупка потребительских товаров в рассрочку				
Ссуды в рассрочку на ремонт и модернизацию жилых помещений				
Другие ссуды, погашаемые в рассрочку				
Ссуды, погашаемые одновременно				
Другие ссуды частным лицам				

ПРИМЕР 6-1 (продолжение)

Банковские ссуды по целям	Сумма, млрд. долл.	Удельный вес кредитования в общем объеме ссуд	Удельный вес в общем объеме ссуд	
			Самые мелкие банки США (активы до 100 млн. долл.)	Крупнейшие банки США (активы более 300 млн. долл.)
6. Прочие ссуды (включая кредиты правительствам иностранных государств, правительствам штатов и местным правительствам)	161,6	7,9	1,7	9,2
7. Лизинговое финансирование	37,2	1,8	0,3	2,2
Итого кредитов — Схема А	2072,4			
За выпуском наращенных процентов по ссудам	15,1			
Итого кредитов по балансу банка	2057,3	100,0	100,0	100,0

ИСТОЧНИК: FDIC, *Statistics on Banking*, 1989.

ку сельскохозяйственных угодий, домов, квартир, коммерческих сооружений и имущества за рубежом.

2. Ссуды финансовым учреждениям, т. е. ссуды банкам, страховым и финансовым компаниям, а также другим финансовым учреждениям.
3. Сельскохозяйственные ссуды, предоставляемые владельцам ферм и ранчо с целью содействия их деятельности по обработке земли, сбору урожая, вскармливанию скота и уходу за ним.
4. Ссуды торговым и промышленным компаниям предоставляются предпринимательским фирмам для покрытия расходов на покупку товарно-материальных запасов, уплату налогов и выплату зарплат.
5. Ссуды частным лицам включают ссуды на покупку в рассрочку автомобилей, передвижных домов, электробытовой техники и других потребительских товаров, ссуды на ремонт и модернизацию домов, покрытие расходов на медицинское обслуживание и других личных расходов; предоставляются непосредственно гражданам или косвенно через розничных дилеров.
6. Прочие ссуды включают все другие виды ссуд, не описанные выше, в том числе обеспеченные ценными бумагами.
7. Лизинговое финансирование предполагает, что банк покупает оборудование или машины и передаст их в аренду своим клиентам.

Из всех приведенных выше видов ссуд наибольшая доля в долларовом выражении приходится на ипотечные ссуды, составляющие более одной трети общего объема ссуд. Следующей крупнейшей группой банковских ссуд являются ссуды торговым и промышленным компаниям, также составляющие около одной трети общего объема кредитных вложений. Следующие по значению — ссуды частным лицам, составляющие около одной пятой кредитов, предоставляемых коммерческими банками США с застрахованными депозитами.

Факторы, влияющие на рост и структуру банковских ссуд

Пример 6-1 показывает относительную долю различных видов ссуд во всей банковской системе, однако структура ссуд конкретных банков обычно имеет свои особенности. Одним из ключевых факторов, определяющих структуру конкретного банковского кредитного портфеля, является *специфика сегмента рынка*, который обслуживает данный банк. Каждый банк должен учитывать потребности в заемных средствах клиентов его сегмента рынка. Банк, обслуживающий пригородный район с большим количеством односемейных домов и маленьких розничных магазинов, в основном предоставляет ипотечные ссуды под залог жилых помещений, кредиты на покупку автомобилей, бытовую техники, кредиты на покрытие расходов, связанных с ведением домашнего хозяйства. В противоположность этому банк, расположенный в крупном городе, окруженный офисами, крупными универмагами, промышленными предприятиями, обычно направляет большинство ссуд коммерческим фирмам в пополнение товарно-материальных запасов, приобретение оборудования и выплату зарплат.

Конечно, банки не являются полностью зависимыми от обслуживаемых ими регионов при предоставлении ссуд. Всю сумму необходимых кредитных средств или ее часть они могут приобретать у других банков; это явление известно под названием "*участие*". Подобная практика помогает снизить риск убытков в случае, если экономика района, обслуживаемого банком, сталкивается с серьезными экономическими трудностями. Однако федеральные банки создаются прежде всего для обслуживания определенных рынков, и на практике большинство заявок на кредит поступает именно от участников данных рынков.

Размер банка также является ключевым фактором, влияющим на структуру его кредитного портфеля, особенно размер капитала, который определяет предельную сумму кредита, предоставляемого одному заемщику. Более крупные банки являются обычно оптовыми кредиторами, направляющими основной объем своих кредитных ресурсов корпорациям и другим предпринимательским фирмам. Более мелкие банки ориентированы на розничные кредиты в форме небольших ссуд гражданам (наличными и в рассрочку), кредиты частным лицам под залог домов, а также мелких кредитов владельцам ферм и ранчо. Пример 6-1 наглядно показывает некоторые различия структуры кредитных вложений крупнейших и самых мелких банков США. Самые мелкие банки (с активами до 100 млн. долл.) больше предоставляют ипотечные и сельскохозяйственных кредитов по сравнению с крупными банками (с активами свыше 300 млн. долл.), которые в основном ориентированы на предоставление ссуд торговым и промышленным компаниям. Кроме того, на структуру кредитного портфеля оказывают воздействие *опыт и квалификация менеджеров* в области различных видов кредитования, а также официальная *кредитная политика* банка, которая предписывает своим кредитным инспекторам выдавать определенные виды кредита.

Структура кредитных вложений конкретного банка в значительной степени зависит от *ожидаемого дохода* банка, уровень которого кредитные инспекторы сопоставляют с доходами по всем другим активам, которые может приобрести банк. При прочих равных условиях банк обычно предпочитает выдавать ссуды, по которым ожидаемые доходы (за вычетом всех расходов и с учетом риска убытков по кредиту) максимальны. Одним из способов оценки данного дохода является система учета издержек, которая оценивает все ожидаемые до-

ды, а также прямые и косвенные расходы по каждому виду ссуд. Для банков, которые не располагают своей собственной сложной системой учета издержек, банки — члены ФРС разработали программу под названием "Функциональный анализ издержек" (FCA). Эта программа позволяет собрать информацию по активам банка, прибыли, объемам обслуживания и рассчитать ожидаемый доход и стоимость по ссудам, чековым и сберегательным счетам и другим услугам банка. Расчет доходов и расходов по ссудам с помощью программы FCA по группам банков различного размера приводится в примере 6-2.

Проанализируем данные примера 6-2. В первой колонке указан *валовой доход* по каждому виду ссуд. Расходы по выдаче каждой ссуды (включая заработную плату кредитных инспекторов минус стоимость привлеченных средств) затем вычитаются, равно как и убытки по ссудам, в целях определения *чистого дохода* банка по каждой категории ссуд. Пример показывает, почему некоторые категории ссуд — например, ипотечные кредиты и потребительские кредиты, погашаемые в рассрочку, — очень популярны среди банкиров: чистый доход по ним высок по сравнению с доходами по другим активам, которые может приобрести банк.

Отметим, однако, что значительную роль при принятии банкирами решений относительно вида выдаваемых ссуд играет информация о прошлых рас-

ПРИМЕР 6-2. Чистый доход по кредитам, полученный банками США в 1990 г. (в % к долларовому объему по каждому виду ссуд)

Вид ссуд	Валовой доход по каждому виду ссуд	Минус		Чистый доход по каждому виду ссуд
		расходы	убытки	
Ссуды под недвижимость:				
Самые мелкие банки	11,27	1,37	0,34	9,56
Банки среднего размера	10,94	1,05	0,34	9,56
Крупнейшие банки	10,75	1,07	1,29	8,40
Ссуды, погашаемые в рассрочку ¹ :				
Самые мелкие банки	12,79	3,76	0,36	8,66
Банки среднего размера	12,85	3,42	0,73	8,71
Крупнейшие банки	11,62	2,03	0,70	8,89
Кредиты по кредитным карточкам:				
Самые мелкие банки	—	—	—	—
Банки среднего размера	28,70	24,86	1,54	2,30
Крупнейшие банки	22,24	10,88	2,43	8,94
Ссуды торговым и промышленным компаниям ² :				
Самые мелкие банки	11,25	2,29	0,40	8,55
Банки среднего размера	11,08	2,01	1,07	7,99
Крупнейшие банки	10,88	1,64	1,64	7,61

¹Наиболее мелкие банки США имеют совокупные остатки по счетам до 50 млн. долл., средние — от 50 до 200, крупнейшие — свыше 200 млн.

²Ссуды, погашаемые в рассрочку, представляют собой главным образом кредиты частным лицам, но включают также ссуды дилерам на покупку потребительских товаров и другие ссуды торговым и промышленным компаниям, погашаемые обычно в рассрочку.

³Ссуды торговым и промышленным компаниям и другие ссуды также включают оборудование, предоставляемое в лизинг, сельскохозяйственные кредиты и кредиты на строительство.

ИСТОЧНИК: FRS, *National Average Report 1990*, Functional Cost Analysis Program of the Federal Reserve Banks, Washington, D.C., 1991.

ходах и убытках по ссудам. Например, валовой доход по кредитным карточкам, приведенный в примере 6-2, крайне высок — свыше 20%. Расходы в предоставлении подобных ссуд также очень высоки, поскольку высок удельный вес убытков по данным ссудам из-за невыполнения заемщиками своих обязательств и мошенничества. Действительно, банки среднего размера имеют слишком низкий доход от обслуживания кредитных карточек для того, чтобы активно предоставлять подобные кредиты. Размер банка также оказывает влияние на чистый доход по ссудам. К примеру, более мелкие банки имеют в среднем более высокий чистый доход по ипотечным ссудам и ссудам торговым и промышленным компаниям, в то время как крупнейшие банки имеют преимущество в получении дохода по погашаемым в рассрочку ссудам домашним хозяйствам.

В целом банки должны предоставлять те виды ссуд, которые наиболее выгодны с точки зрения *стоимости*, т. е. наиболее эффективны. В 1990 г., как показано в примере 6-2, крупнейшие банки имели явное преимущество при кредитовании по кредитным карточкам, по ссудам, погашаемым в рассрочку, и по ссудам торговым и промышленным компаниям. Банки среднего размера имели самую низкую стоимость по ипотечным ссудам. Наиболее мелкие банки не имели стоимостных преимуществ по данным категориям ссуд, но стоимостное отставание по ипотечным кредитам, ссудам торговым и промышленным компаниям было незначительным, а также очевидно, что они более эффективно контролируют убытки по кредитам всех категорий (вероятно, вследствие того, что они лучше знают своих клиентов).

Контрольные вопросы

- 6-1. Каким образом кредитные операции банка воздействуют на экономику обслуживаемого им региона?
- 6-2. Каковы важнейшие виды предоставляемых банками ссуд?
- 6-3. Какие факторы воздействуют на рост и структуру кредитного портфеля банков?

ПРАВИЛА КРЕДИТОВАНИЯ

Кредитный портфель любого банка подвергается *регулированию*, поскольку качество портфеля в большей степени, нежели качество других банковских услуг, важно для оценки риска и надежности банка. Предоставление некоторых кредитов ограничено или запрещено законодательством. Например, банкам зачастую запрещается предоставлять ссуды, обеспеченные их собственными акциями. Размер ипотечных кредитов, предоставляемых национальными банками, не может превышать размер капитала и прибыли банка или 70% совокупного остатка на срочных и сберегательных счетах (выбирается больший показатель). Кредит, предоставляемый одному заемщику, обычно не может превышать 15% суммы капитала и прибыли национального банка, за исключением случаев, когда подобный кредит предоставляется под легкорезализуемое на рынке обеспечение (в этом случае сумма кредита может составлять 25% суммы капитала и прибыли банка). Кредиты сотрудникам банка на цели, отличные от оплаты обучения или приобретения дома, ограничены суммой в 2,5% капитала и 25 тыс. долл. нераспределенной прибыли банка или суммой в 100 тыс. долл. Банки, зарегистрированные штатами, сталкиваются с анало-

личными ограничениями, налагаемыми соответствующими штатами реальной корпорацией страхования депозитов.

Закон о реинвестировании от 1977 г. предписывает всем банкам прилагать усилия для удовлетворения кредитных потребностей частных предпринимательских фирм, расположенных на обслуживаемой территории, чтобы не допустить дискриминации доступа к банковскому кредиту. Более того, в соответствии с положениями Закона о равных кредитных возможностях от 1974 г. физическому лицу не может быть отказано в кредите из-за его расы, пола, вероисповедания, возраста или получения государственного пособия. Законы о предоставлении информации, такие, как реальный Закон о достоверной информации в кредитовании от 1968 г. считают, что заемщику должна быть сообщена "реальная стоимость кредита, выраженная процентной ставкой годовых (APR) с учетом всех немых сборов и выплат для получения кредита, до того, как подписан кредитный договор. (См. гл. 8, содержащую более подробное описание законов, предоставляющих информацию и антидискриминационных законов, применимых к банковскому кредитованию физических лиц.)

Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной политики являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращают федеральные контролеры и контролеры штатов при проведении аудита. В соответствии с Единой межагентской системой присвоения рейтинга деятельности банка, используемой федеральными контролерами банков, каждому банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля его активов, в том числе кредитного портфеля. Возможные значения рейтинга выглядят следующим образом:

- 1 — хороший уровень деятельности;
- 2 — удовлетворительный уровень деятельности;
- 3 — средний уровень деятельности;
- 4 — критический уровень деятельности;
- 5 — неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверяться федеральными банковскими агентствами.

Контролеры обычно проверяют банковские кредиты, размер которых превышает установленный минимальный уровень, и выборочно — мелкие кредиты. Кредиты, которые погашаются своевременно, но имеют некоторые недостатки (при их выдаче банк отступил от своей кредитной политики или получил от заемщика полный комплект документов), называются *критическими кредитами*. Кредиты, которым присущи значительные недостатки и которые представляют, по мнению контролера, опасность в связи со значительной концентрацией кредитных средств в руках одного заемщика или в отрасли, называются *планируемыми кредитами*. Планируемый кредит предполагает собой предупреждение менеджерам банка о том, что данный кредит должен находиться под постоянным контролем и необходима работа по снижению уровня риска банка, связанного с подобным кредитом.

Если некоторые кредиты, по мнению контролера, связаны с риском своевременного погашения, то эти кредиты относятся к *категории повышенного риска*. Обычно контролеры подразделяют подобные кредиты на три группы:

- 1) кредиты с повышенным риском, когда степень защиты банка недо-

из-за низкого качества обеспечения или низкой возможности заемщика погасить кредит; 2) *сомнительные кредиты*, по которым высока вероятность убытков для банка; 3) *убыточные кредиты*, которые рассматриваются как кредиты, которые нельзя взыскать. Обычной процедурой для контролеров является умножение общей суммы всех кредитов с повышенным риском на 0,20; суммы всех сомнительных кредитов — на 0,50; суммы всех убыточных кредитов — на 1,00. Эти взвешенные показатели суммируются и сравниваются с размером резервов на покрытие возможных убытков по кредитам банка и размером акционерного капитала. Если взвешенная сумма всех некачественных кредитов слишком велика относительно размеров резерва на покрытие возможных убытков по кредитам и акционерного капитала, контролеры потребуют внести изменения в кредитную политику и практику банка или увеличения соответствующего резерва и капитала.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь одним параметром деятельности банка, которому присваивается рейтинг в соответствии с Единой межагентской системой установления рейтинга деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг *CAMEL*. Данная аббревиатура означает:

- достаточность капитала (*capital adequacy* — C);
- качество активов (*asset quality* — A);
- качество управления (*management quality* — M);
- прибыль (*earnings record* — E);
- ликвидность (*liquidity position* — L).

Банки, сводный показатель *CAMEL* которых слишком низок — 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом — 1, 2, 3.

Описание кредитной политики

Одним из наиболее распространенных способов обеспечения соблюдения стандартов, установленных регулирующими органами, и предоставления прибыльных кредитов является описание кредитной политики банка. Подобное описание рекомендует кредитным инспекторам и управляющим банками основные направления, которым необходимо следовать при принятии решения о выдаче конкретного кредита и выборе структуры совокупного кредитного портфеля банка. Фактический состав кредитного портфеля банка должен отражать его кредитную политику. В противном случае не будет обеспечена эффективная реализация кредитной политики и верхнему эшелону управления банком придется ее либо пересматривать, либо принимать меры по ее реализации.

Что должно содержать описание кредитной политики банка? Руководство по контролю, предоставляемое Федеральной корпорацией страхования депозитов начинающим контролерам, указывает важнейшие элементы разумной кредитной политики банка. В число подобных элементов входят:

1. Цель, исходя из которой формируется кредитный портфель (т. е. указание признаков хорошего кредитного портфеля: видов кредитов, сроков их погашения, размеров и качества кредитов).

2. Описание полномочий в области выдачи кредитов, которыми наделен каждый конкретный кредитный инспектор и кредитный комитет (максимальная сумма и вид кредита, который может быть одобрен конкретным сотрудником, и необходимые подписи).
3. Обязанности по передаче прав и предоставлению информации в рамках кредитного управления.
4. Практика ходатайства, проверки, оценки и принятия решений по кредитным заявкам клиентов.
5. Необходимая документация, прилагаемая к каждой кредитной заявке, а также документация, которая должна храниться в кредитном деле (финансовая отчетность, договоры гарантии и залога и т. д.).
6. Права сотрудников банка с детальным указанием того, кто отвечает за хранение и проверку кредитных дел.
7. Основные правила приема, оценки и реализации кредитного обеспечения.
8. Описание политики и практики установления процентных ставок и комиссий по кредитам, условий погашения кредитов.
9. Описание стандартов качества, применяемых ко всем кредитам.
10. Указание максимального размера кредитных вложений (т. е. максимально допустимого уровня соотношения кредитных вложений и совокупных активов).
11. Описание обслуживаемого банком региона, куда должна осуществляться основная часть кредитных вложений.
12. Описание практики выявления, анализа и решения ситуаций, связанных с проблемными кредитами.

Другие регулирующие органы добавили бы к приведенному списку указание тех кредитов, которые банк *не должен* по возможности выдавать (например, кредиты на строительство жилья, которое будет выступать объектом спекуляций, или кредиты для выкупа компании за счет привлеченных средств небольшой группы ее работников — *LBOs (leveraged buy-outs)*, а также список наиболее привлекательных кредитов (таких, как краткосрочные самоликвидирующиеся кредиты предпринимательским фирмам).

Описание кредитной политики имеет важное значение для соответствующего банка. В нем содержится описание процедур, которым должны следовать сотрудники банка, и их обязанностей. Оно помогает банку сформировать такой кредитный портфель, который поможет ему достичь целого ряда целей: обеспечить прибыльность, контроль за уровнем риска и соответствие требованиям, выдвигаемым регулирующими органами. Любые исключения из кредитной политики банка должны быть полностью документированы и содержать объяснение тех причин, по которым подобное исключение было сделано. И хотя описание кредитной политики должно быть достаточно гибким для того, чтобы учитывать все изменения экономических условий и правил, устанавливаемых регулирующими органами, тем не менее нарушать положения, содержащиеся в описании кредитной политики банка, можно лишь в *исключительных случаях*.

Контрольные вопросы

- 6-4. Почему банковское кредитование является объектом регулирования со стороны властей штатов и федеральных властей?
 - 6-5. Что такое рейтинг *CAMEL* и для чего он используется?
 - 6-6. Что должно содержать описание кредитной политики банка?
-

ЭТАПЫ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ

Банковские кредиты физическим лицам обычно выдаются по прямой просьбе клиента, который сообщает об этом сотруднику банка и заполняет кредитную заявку. Заявки на получение кредита предпринимательской фирмой зачастую основываются на контактах между представителями фирмы и кредитными инспекторами банка по мере того, как они открывают новые счета фирмам, работающим на обслуживаемой банком территории. Иногда кредитный инспектор будет в течение многих месяцев звонить одной и той же компании, прежде чем клиент, в конце концов, согласится представить кредитную заявку. Большая часть банковского персонала заполняет отчет о контактах с клиентом, аналогичный отчету, представленному примером 6-3, после визита к новому потенциальному клиенту. Данный отчет обновляется после каждого очередного визита, что дает кредитному инспектору важную информацию о потенциальном клиенте до того, как он установит с ним личный контакт.

Если клиент решил обратиться за кредитом, то он проходит собеседование с кредитным инспектором, которое даст возможность клиенту объяснить, почему у него возникла потребность в кредите. Данное собеседование особенно важно потому, что оно позволяет кредитному инспектору банка оценить *характер* клиента и *искренность его намерений*. Если клиент недостаточно искренен в указании цели и возникают сомнения по поводу того, что он будет придерживаться условий договора, это обстоятельство должно быть отражено как сильный негативный фактор, учитываемый при рассмотрении кредитной заявки.

Когда клиент обращается за ссудой для предпринимательской фирмы или ссудой под залог, то кредитный инспектор банка производит проверку *местоположения клиента, состояния имущества*, а также дополнительных сведений. Кредитный инспектор свяжется с другими кредиторами, которые кредитовали данного клиента раньше, для того, чтобы узнать об их опыте общения с ним: придерживался ли клиент условий договора и поддерживал ли он достаточные остатки на счетах? Кредитная история клиента обычно предоставляет большое количество информации о характере клиента, искренности его намерений и чувстве ответственности при использовании банковского кредита.

Если все факты свидетельствуют в пользу клиента, то банк для оценки кредитной заявки потребует еще полный набор финансовой отчетности, а в случае, если речь идет о корпорации, решение совета директоров относительно проведения переговоров с банком о кредитовании. Когда документы попадают в кредитное дело, управление анализа кредитоспособности производит тщательную проверку с целью определить, располагает ли клиент достаточным для погашения кредита потоком наличности и активами. Затем управление анализа кредитоспособности подготавливает краткий отчет и рекомендации, которые направляются кредитному комитету. По более крупным кредитам сотрудники управления анализа кредитоспособности делают устное сообщение, аналитики и кредитный комитет обсуждают слабые и сильные стороны кредитной заявки.

Когда кредитный комитет одобряет заявку клиента, кредитный инспектор или кредитный комитет обычно проверяет имущество или другие активы, предоставляемые в качестве обеспечения, для того, чтобы убедиться, что банк получит немедленный доступ к залогам или сможет получить право собственности на него в случае невыполнения условий кредитного договора. Данный

ПРИМЕР 5-3. Образец отчета о контактах с клиентом (результаты предварительного общения по телефону с конкретным клиентом)

Фамилия клиента _____

Адрес _____ Телефон (____) _____

Сотрудник банка, который последним общался с клиентом _____

Фамилии сотрудников банка, которые общались с клиентом до этого _____

Пользуется ли клиент в настоящее время услугами банка? _____ Да _____ Нет

Какой именно? _____

Если нет, то пользовался ли клиент услугами банка в прошлом? _____

Если речь идет о предпринимательской фирме, то с какими сотрудниками данной фирмы общались представители банка? _____

Если речь идет о физическом лице, то укажите род занятий клиента _____

Если речь идет о предпринимательской фирме, то каким видом деятельности занимается клиент? _____

Приблизительный годовой объем продаж \$ _____ Количество занятых _____

В каком банке обслуживается в настоящее время клиент? _____

С какими проблемами, если таковые имеются, сталкивается клиент в своих взаимоотношениях с банком? _____

Какие банковскими услугами пользуется клиент в настоящем? (Пожалуйста, проверьте.)

_____ Кредитная линия	_____ Аккредитивы
_____ Срочный кредит	_____ Переводы средств
_____ Чековые счета	_____ Управление денежными средствами
_____ ДС и другие срочные счета	_____ Трастовые услуги

Какие банковскими услугами не пользуется в настоящее время клиент, но которые могут быть для него полезны? _____

Опишите результаты последнего контакта с данным клиентом _____

Представьте рекомендации для следующего звонка (например, укажите необходимую информацию, необходимость наличия дополнительных сотрудников) _____

процесс зачастую называется процессом *реализации права* банка на обеспечение. Если и кредитный инспектор, и кредитный комитет считают, что представленная заявка и обеспечение являются достаточно надежными, стороны составляют и подписывают обязательство и другие документы, являющиеся частью кредитного договора.

Наступает ли после этого конец? Может ли кредитный инспектор положить подписанный кредитный договор на полку и забыть о нем? Едва ли. Подписанный договор должен постоянно контролироваться с тем, чтобы обеспечить соблюдение условий кредитного договора и своевременное пога-

шение основного долга и/или процентов по нему. При выдаче крупных сумм торговым и промышленным компаниям кредитный инспектор будет периодически приезжать к заемщику, проверять деятельность фирмы и решать вопрос о том, какие еще банковские услуги могут потребоваться клиенту. Обычно кредитный инспектор или другой сотрудник банка вносит информацию о новом заемщике в компьютерный файл под названием *Описание клиента банка*. Данный файл содержит информацию о том, какими услугами в настоящее время пользуется клиент, и прочие данные, необходимые для контроля за деятельностью клиента и его потребностями в финансовых услугах.

КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ: ЧТО ДЕЛАЕТ КРЕДИТ КАЧЕСТВЕННЫМ?

Структурное подразделение банка, ответственное за анализ и выдачу рекомендаций относительно судьбы большинства кредитных заявок, называется кредитным управлением. Опыт показывает, что данное подразделение должно получить удовлетворительный ответ на три важнейших вопроса относительно каждой кредитной заявки:

1. Является ли заемщик *кредитоспособным*? На основании чего вы сделали подобный вывод?
2. Может ли кредитный договор быть правильно *составлен и документирован* с тем, чтобы банк и его вкладчики были достаточно защищены, а клиент имел высокую вероятность качественного обслуживания кредита?
3. Может ли банк *реализовать* свое требование на активы или доходы клиента для того, чтобы в случае нарушения условий договора быстро, без особых затрат и с низким уровнем риска возместить свои средства?

Рассмотрим эти ключевые вопросы, от которых зависит предоставление кредита или отказ по кредитной заявке.

Является ли клиент кредитоспособным?

Вопрос, который должен рассматриваться в первую очередь, состоит в том, может ли клиент *обслуживать* кредит, т. е. своевременно осуществлять взносы в счет его погашения. Это обычно предполагает детальное изучение шести аспектов кредитной заявки — характера заемщика, способности к заимствованию, наличия средств, обеспечения, условий и контроля. Все эти пункты должны быть удовлетворительными с точки зрения кредитора (пример 6-4).

Характер заемщика (*character*). Кредитный инспектор должен быть убежден в том, что клиент может достаточно точно *указать цель* получения банковского кредита и имеет серьезные намерения погасить его. Если инспектор не имеет должной уверенности относительно цели запрашиваемого кредита, она должна быть уточнена. Если причина выяснена, кредитному инспектору следует определить, насколько она согласуется с текущей кредитной политикой банка. Даже при наличии удовлетворительной цели кредитный инспектор должен установить, что заемщик ответственно относится к заемным средствам, дает правдивые ответы на вопросы банка и прилагает все усилия для выплаты своей задолженности. Ответственность, правдивость и серьезность намерений погасить всю свою задолженность составляют то, что кредитный ин-

ПРИМЕР 6-4. Шесть основополагающих принципов кредитования (правило шести "См")

Характер (character)	Способности (capacity)	Денежные средства (cash)	Обеспечение (collateral)	Условия (conditions)	Контроль (control)
Кредитная история клиента	Подлинность клиента и гарантов	Прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом	Право собственности на активы	Положение клиента в отрасли и ожидаемая доля на рынке	Соответствующие законы в области банковской деятельности и правила относительно характера и качества приемлемых кредитов
Опыт других кредиторов, связанных с данным клиентом	Копии устава, решений, соглашений и других документов о юридическом статусе заемщика	Достаточность планируемого потока наличности	Срок службы активов	Сопоставление результатов деятельности клиента с результатами других фирм данной отрасли	Соответствующая документация для контролеров
Цель кредита	Описание истории, юридического статуса владельца, осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика	Наличие ликвидных резервов	Вероятность морального старения	Конкурентоспособность продукции	Подписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредита
Опыт клиента в составлении прогнозов		Сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности, оборачиваемость товарно-материальных запасов	Степень специализации по активам	Чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменению технологии	Соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка
Кредитный рейтинг		Структура капитала и уровень левереджа	Право ареста, долги и ограничения	Условия на рынке рабочей силы	Информация от сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) относительно внешних факторов, воздействующих
Наличие лиц, ставящих вторую подпись, или гарантов по испрашиваемому кредиту		Контроль за расходами	Обязательства по лизингу и зкладным	Влияние инфляции на баланс и поток наличности клиента	
		Показатели покрытия	Страхование клиента	Долгосрочные прогнозы в отношении отрасли	
		Динамика цен на акции и соотношение P/E	Гарантии	Правила, политические факторы и факторы, связанные с охраной	
		Качество управления	Относительные позиции банка как кредитора		
		Содержание аудиторского заключения	Судебные иски и положение с налогообложением		
			Возможные будущие потребности в финансировании		

спектор называет *характером заемщика*. Если кредитный инспектор банка считает, что клиент неискренен, обещая использовать полученные средства в соответствии с планом и погашать задолженность в соответствии с графиком кредит не должен предоставляться, поскольку он почти наверняка станет проблемным.

Способность заимствовать средства (*capacity*). Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что клиент, испрашивающий кредит, имеет право подавать кредитную заявку и юридическое право подписывать кредитный договор. Данная характеристика клиента известна как *способность заимствовать средства*. Например, в большинстве штатов *несовершеннолетний* (т. е. лицо, не достигшее 18 или 21 года) не имеет права отвечать по кредитному договору; таким образом, банк столкнется с трудностями при взыскании подобного кредита. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что представитель корпорации, обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени корпорации. Обычно это может быть установлено путем получения копии решения совета директоров корпорации о том, что данное лицо уполномочено заимствовать средства. Если речь идет о товариществе, то кредитный инспектор может попросить представить учредительный договор фирмы для того, чтобы определить, какие лица могут получать кредиты для фирмы. Взыскание средств по кредитному договору, подписанному не уполномоченными на то лицами, может оказаться невозможным, и банк понесет значительные убытки.

Денежные средства (*cash*). Ключевой момент любой кредитной заявки заключен в следующем вопросе: сможет ли заемщик получить достаточно *денежных средств* в форме дохода или потока наличности для того, чтобы погасить кредит? В целом заемщики имеют только три источника погашения полученных ими кредитов: а) потоки наличности, б) продажа или ликвидация активов или в) привлечение средств путем выпуска долговых обязательств или ценных бумаг. Любой из указанных источников может обеспечить достаточную сумму средств для погашения банковского кредита. Однако банкиры предпочитают выбирать в качестве основного источника погашения кредита *поток наличности*, поскольку продажа активов может ухудшить баланс заемщика, а дополнительное заимствование со стороны заемщика может ослабить позиции банка как кредитора. Недостаточность потока наличности является распространенным показателем ухудшения финансового состояния фирмы и взаимоотношений с кредиторами.

Что такое *поток наличности*? С точки зрения бухгалтерского учета он обычно определяется следующим образом:

$$\begin{array}{rcl} \text{Поток} & & \text{Чистая} \\ \text{наличности} & = & \text{прибыль} \\ & & \text{(или совокупные} \\ & & \text{доходы минус} \\ & & \text{совокупные расходы)} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Расходы, отличные от расходов} \\ \text{наличных средств} \\ \text{(начисление амортизации).} \end{array}$$

Более полезной формулой, используемой некоторыми бухгалтерами и финансовыми аналитиками, является следующая:

$$\begin{aligned} \text{Поток наличности} = & \text{Чистая прибыль} + \\ & + \text{Расходы, отличные от расходов наличных средств} + \\ & + \text{Увеличение кредиторской задолженности} - \\ & - \text{Увеличение запасов товарно-материальных} \\ & \text{ценностей и дебиторской задолженности.} \end{aligned}$$

Одним из преимуществ данной формулы является то, что она обращает внимание кредитного инспектора банка на те стороны деятельности клиента, которые отражают качество и опыт его менеджеров, а также состояние рынка, в котором работает клиент. Заемщик, который держится на плаву благодаря тщательному использованию коммерческого кредита (кредиторской задолженности), накапливает большие запасы товарно-материальных ценностей, проданных товаров или сталкивается с трудностями при взыскании долгов своих должников (дебиторской задолженности), по всей вероятности, станет для банка проблемным клиентом. Большинство банков будут в нерешительности предоставлять ли свои ограниченные ресурсы такому клиенту?

Оценка денежных средств заемщика со стороны кредитного инспектора предполагает получение ответов на такие вопросы, как: наблюдался ли в прошлом стабильный рост прибыли или объема продаж, существует ли достаточная вероятность того, что подобный рост продолжится в течение срока действия кредитного договора? При ответе на данные вопросы важную роль играют размеры текущего и прошлого дохода заемщика.

Обеспечение (collateral). При оценке обеспечения по кредитной заявке кредитный инспектор должен получить ответ на вопрос, располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту. Кредитный инспектор обращает особое внимание на такие характеристики, как срок службы, состояние и структура активов заемщика. Здесь большую роль играет фактор, связанный с технологией. Если активы заемщика устарели с точки зрения технологии, их ценность в качестве обеспечения невелика, поскольку их будет трудно превратить в наличные средства в случае недостаточности доходов заемщика для погашения задолженности по кредиту.

Условия (conditions). Кредитный инспектор и кредитный аналитик должны быть в курсе последних тенденций в деятельности заемщика или соответствующей отрасли и того, как изменение экономических условий может повлиять на процесс погашения кредита. На бумаге кредит может казаться надежным, но его качество может снизиться в результате сокращения объема продаж или дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией. Для оценки отрасли и экономических условий большинство банков формируют информационные базы данных: собирают вырезки из газет, журналов и результаты научных исследований по отраслям, в которых функционируют их основные заемщики.

Контроль (control). Последним фактором оценки кредитоспособности заемщика выступает контроль, который сводится к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства и правил негативно повлияет на деятельность заемщика, насколько кредитная заявка соответствует стандартам банка и регулирующих органов относительно качества кредита? Например, несколько лет назад в Соединенных Штатах был введен налог на

внезапные и незаработанные доходы^{*}, в результате чего многие энергетические компании стали менее привлекательными в качестве заемщиков, поскольку данный налог изымал значительную часть их текущего потока налич

Может ли кредитный договор быть правильно составлен и документирован?

Шесть "Си" кредитования помогают кредитному инспектору и банку кредитному аналитику ответить на более широкий вопрос: является ли заемщик кредитоспособным? Если ответ на данный вопрос получен, то рассматривается следующий момент: может ли предлагаемый кредитный договор быть составлен и документирован таким образом, чтобы удовлетворить потребности как заемщика, так и банка?

Кредитный инспектор несет ответственность перед клиентом, банком и вкладчиками и акционерами и должен стараться удовлетворить потребности *всех* указанных лиц. Это предполагает прежде всего составление кредитного договора, который удовлетворяет потребности заемщика в кредитовании и имеет удобный для него график погашения кредита. Заемщик должен быть способен осуществлять любые платежи в погашение своей задолженности, поскольку успешная деятельность банка зависит от успешного функционирования его клиентов. Если крупный заемщик сталкивается с трудностями в обслуживании полученного кредита, банк может также оказаться в трудном положении. Согласование условий кредитования с клиентом может привести к увеличению или уменьшению суммы кредита (поскольку многие клиенты не могут оценить свои собственные финансовые потребности), а также к увеличению или уменьшению срока кредитования. Таким образом, банковский кредитный инспектор может выступать в качестве финансового консультанта своих клиентов и специалиста, вносящего изменения в кредитные заявки.

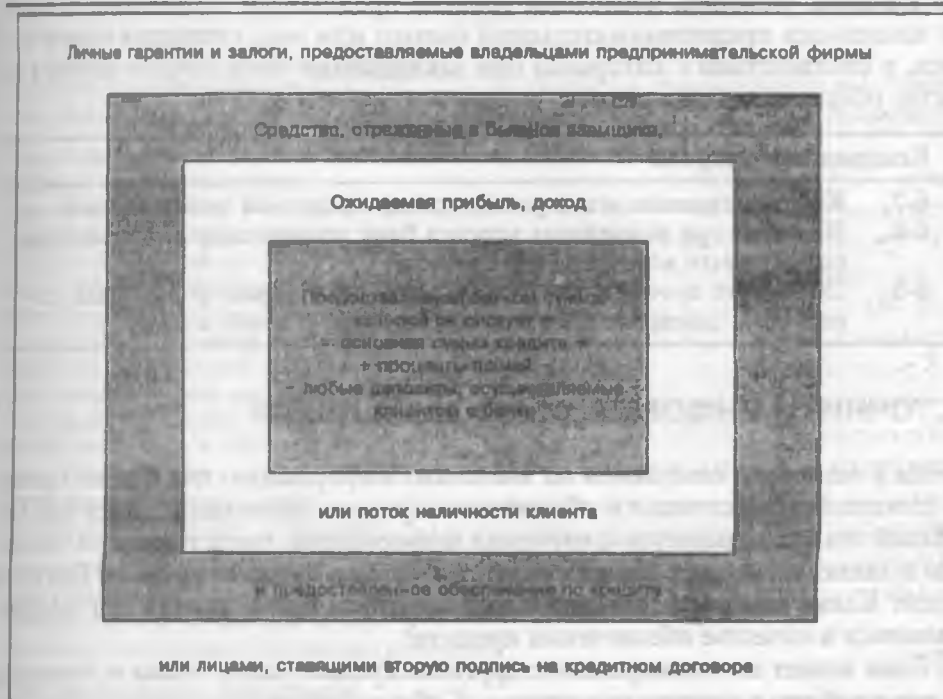
Правильно составленный кредитный договор должен также защищать интересы банка и представляемых им лиц (прежде всего его вкладчиков и акционеров) путем установления определенных ограничений (внесение определенных положений) на действия заемщика, которые могут представлять собой угрозу для возврата средств банка. Процесс возврата средств банку того, когда и где банк может предпринимать действия по возврату, также должен быть подробно оговорен в кредитном договоре.

Может ли банк реализовать свое требование на обеспечение, представленное заемщиком?

Если кредитный договор правильно составлен и документирован, кредитный инспектор должен также обеспечить банку *возможность* при необходимости реализовать свое право на активы заемщика или другое обеспечение для возврата кредита.

Обеспечение по кредиту и другие активы, которыми может располагать заемщик, представляют собой второй после потока наличности уровень защиты от невыполнения условий кредитного договора. Если поток наличности

^{*} Введен в США в 1980 г. на прибыли нефтяных компаний в связи с ростом цен на нефть. (Примечание)

ПРИМЕР 6-5. Уровни безопасности, формируемые для защиты кредитных вложений банка

или доход заемщика недостаточен, кредитор должен обратить внимание на активы заемщика. В силу этого ключевыми для любого кредитора являются возможность получения безусловного права на любые имеющиеся в наличии активы для погашения кредита, определение того, какие кредиторы имеют преимущественное право требования при ликвидации активов в целях погашения задолженности, а также то, переуступил ли заемщик банку исключительное право долевого участия в определенных активах или он заложил данные активы в пользу кого-либо другого. Важным техническим моментом (особенно в случае ипотечного кредитования) выступает то, были ли сделки с имуществом должным образом зарегистрированы правительственными органами, чтобы банк располагал сведениями о том, кто в настоящий момент является собственником имущества. Если владелец дома получает кредит, обеспеченный данным домом, кредитный инспектор должен убедиться не только в том, что клиент имеет право собственности на него, но и в том, имеют ли другие кредиторы законные права на данное имущество.

Многие банковские кредитные инспектора считают, что предоставляемое клиентом обеспечение по кредиту образует лишь *один* из уровней безопасности, которые должен обеспечить банк в целях соответствующей защиты своих средств. Как показано в примере 6-5, большинство банковских кредитных инспекторов предпочитают иметь как минимум *два* подобных уровня (а в идеале — три уровня) для защиты средств, которыми они рискуют. Важнейшим уровнем является доход или поток наличности — предпочтительный источник погашения клиентом кредита. Другой уровень связан с устойчивостью бизнеса заемщика, характеризующейся теми активами, которые могут высту-

пять в качестве обеспечения, или ликвидными активами, которые могут быть превращены в наличные средства для ликвидации дефицита потока наличности клиента. Наконец, последний уровень представлен гарантиями со стороны владельцев предпринимательской фирмы или лиц, ставящих вторую подпись, в соответствии с которыми они закладывают свои личные активы в качестве обеспечения по кредиту.

Контрольные вопросы

- 6-7. Каковы основные этапы рассмотрения кредитной заявки клиента?
- 6-8. На какие три важнейших вопроса банк должен получить ответы при оценке почти всех кредитных заявок?
- 6-9. Объясните значения следующих терминов: характер заемщика, способность, денежные средства, обеспечение, условия и контроль.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ О ЗАЕМЩИКАХ

Банки в основном опираются на внешнюю информацию для оценки характера финансового состояния и обеспечения кредита заемщика (пример 6-6). Подобный анализ начинается с изучения информации, представленной заемщиком в заявке на кредит. Какая сумма требуется в качестве кредита? Для каких целей? Какие еще обязательства имеет заемщик? Какие активы могут рассматриваться в качестве обеспечения кредита?

Банк может контактировать с другими кредиторами, чтобы использовать их опыт работы с данным заемщиком. Соблюдался ли заемщиком график платежей по заключенным ранее кредитным договорам? Были ли достаточно высокими остатки на счетах клиента? В случае если в качестве заемщика выступает семья, банки связываются с местными или *региональными кредитными бюро* для получения кредитной истории клиента. Какие суммы занимал клиент в предыдущие периоды и сколь своевременно погашались ранее выданные кредиты? Имели ли место случаи несвоевременных платежей? Объявлялся ли когда-либо клиент банкротом?

Большинство фирм-заемщиков независимо от их размера имеют кредитный рейтинг по своим облигациям и другим долговым обязательствам, равно как и сводный рейтинг, основанный на их кредитной истории. "Мудии" и "Стэндард энд пурс корпорейшн" присваивают рейтинги, отражающие вероятность невыполнения обязательств по облигациям и краткосрочным векселям. "Дан энд Брэдстрит" предоставляет данные о сводных кредитных рейтингах для нескольких тысяч корпораций. Эта и другие фирмы и организации, такие, как "Роберт Моррис ассошиэйт" и "Лео Трой", рассчитывают ключевые операционные и финансовые показатели по отдельным отраслям и операционные и финансовые показатели деятельности конкретного заемщика за любой год, которые могут быть сопоставлены с отраслевыми стандартами.

Ежегодный отчет компании "Роберт Моррис", например, обеспечивает информацией о заемщиках, предоставленной кредитными инспекторами, которые работают в банках — членах ассоциации "Роберт Моррис" (RMA) — национальной ассоциации кредитных инспекторов. RMA группирует предоставленные данные по отраслям и размерам фирм, определяет средние величины операционных и финансовых показателей, а также максимальные и минимальные значения квартальных показателей.

ПРИМЕР 6-6. Источники информации о фирмах, клиентах и правительствах-засмщиках**Информация о клиенте**

Местные или региональные кредитные бюро

Финансовая отчетность клиентов

Опыт работы других кредиторов с данным засмщиком

Информация о фирме

Финансовая отчетность клиента

Годовые отчеты клиента

Опыт работы других кредиторов

Отчеты IO-K Комиссии по ценным бумагам и биржам

Moody's *Industrial Manual* или *Banking and Finance Manual*Robert Morris and Associates, *Annual Statements Studies*Standard and Poor's, *Industry Surveys*Standard and Poor's, *Market Encyclopedia*Troy's *Almanac of Business and Industrial Ratios*Dun & Bradstreet's *Business Ratings, Key Business Ratios* и *Industry Norm Book*

The Wall Street Journal и WSJ Index

Business Periodicals Index

Barron's Magazine и Barron's Index

New York Times и New York Times Index

Правительственная информацияMoody's *Government Manual*

Правительственные бюджетные отчеты

Агентства по установлению кредитных рейтингов

Общая экономическая информацияСовет управляющих Федеральной резервной системы, *Federal Reserve Bulletin*Министерство торговли США, *Survey of Current Business*Федеральный резервный банк Сент-Луиса, *U. S. Financial Data, National Economic Trends,**International Economic Conditions* и *Monetary Trends*

The Wall Street Journal

Информационные бюллетени, публикуемые банками—"денежными центрами"

Местные газеты

Местные торговые палаты

В "Альманахе торговых и промышленных финансовых показателей", подготавливаемом ежегодно доктором Лео Трой, используются данные Налогового управления для расчета средних операционных и финансовых показателей деятельности фирм различных отраслей и их группировки в соответствии с размерами активов. Для каждой отрасли промышленности представлены 22 различных показателя. Аналогичная информация по отдельным фирмам и отраслям предоставляется фирмой "Дан энд Брэдстрит кредит сервисес", которая собирает более одного миллиона финансовых отчетов корпораций и товариществ, принадлежащих к 800 различным отраслям, перечисленным в классификаторе "Стандарт индустрии классификайшн" (SIC). Книга "Индустрия норм", включающая данные за последний год и предшествующие три года, ежегодно подготавливается "Дан энд Брэдстрит" и содержит 14 ключевых показателей эффективности, прибыльности и платежеспособности.

При оценке кредитной заявки кредитный инспектор должен анализировать не только конкретного засмщика, но и экономическое положение конкретного региона (для небольших кредитных заявок), а также состояние национальной или даже мировой экономики (для крупных кредитных заявок).

Многие заемщики особенно чувствительны к колебаниям экономической активности, известной как *деловой цикл*. Например, дилеры по автомобилям, производители сельскохозяйственных и других товаров, строители домов, дилеры и брокеры по ценным бумагам сталкиваются с циклическими колебаниями их рынков товаров и услуг. Но это не означает, что банки не должны кредитовать такие фирмы. Скорее они должны учитывать зависимость некоторых своих заемщиков от циклических изменений и структурировать кредитные вложения так, чтобы защитить свой кредитный портфель от подобных колебаний. Кроме того, для всех заемщиков из числа предпринимательских фирм важно прогнозировать будущее состояние отрасли. Кредитный инспектор должен определить, соответствуют ли прогнозы клиента перспективам развития отрасли в целом. Любые различия в оценке перспектив должны быть объяснены до того, как будет принято окончательное решение об удовлетворении кредитной заявки или отказе от нее.

РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

Долговое обязательство клиента. В случае если банк предоставляет кредит одному из своих клиентов, подобная операция обычно сопровождается *подписанием договора*, имеющего несколько различных разделов. В первую очередь это долговое обязательство, подписываемое заемщиком, на основную сумму кредита. В данном обязательстве также указываются процентная ставка и условия его погашения (в том числе даты частичных взносов).

Соглашение о предоставлении кредита. Помимо этого, крупные кредиты предпринимательским фирмам и кредиты под залог домов предполагают составление соглашений о предоставлении кредита, в соответствии с которыми банк обязуется предоставить клиенту кредит в определенный момент времени в будущем в пределах оговоренной максимальной суммы с взиманием комиссионных за обязательство (обычно в процентном выражении 0,5% максимальной суммы кредита). Данная практика широко распространена при открытии краткосрочных кредитных линий предпринимательским фирмам, когда заемщик может заимствовать до 1 млн. долл. по кредитной линии в оговоренный период времени (например, в течение шести месяцев).

Обеспечение. Банковские кредиты могут быть обеспеченными или без обеспечения (бланковыми). Обеспеченные кредиты выдаются под залог какого-либо имущества заемщика (например, дома или автомобиля), которое может быть продано в случае, если заемщик не может иным способом погасить свою задолженность перед банком. Бланковые кредиты не предполагают залога активов заемщика и выдаются большей частью на основании его репутации и оценки уровня его доходов. Договоры на предоставление обеспеченных кредитов включают раздел, содержащий описание обеспечения, защищающего интересы банка, условий и сроков перехода права собственности на него к банку для погашения задолженности. К примеру, физическое лицо, желающее получить кредит на покупку автомобиля, должно подписать договор о *закладе движимого имущества*, означающий, что заемщик временно, до погашения соответствующего кредита, передает права на автомобиль банку.

Ограничительные условия. Многие кредитные договоры содержат также **ограничительные условия**, которые обычно представляют собой условия двух назов: **утвердительные** или **отрицательные**.

1. **Утвердительные ограничительные условия** предусматривают, что заемщик должен предпринимать определенные действия, например периодически предоставлять банку финансовую отчетность, поддерживать уровень страховых взносов или осуществлять страхование любого обеспечения, поддерживать оговоренный уровень ликвидности и капитала.
2. **Отрицательные ограничительные условия** предписывают заемщику не совершать определенных действий без одобрения банка, например не увеличивать сумму своего долга, не приобретать дополнительного основного капитала, не участвовать в слияниях, не осуществлять продажу активов или не выплачивать слишком высокие дивиденды своим акционерам.

Гарантии или поручительства со стороны заемщика. В большинстве кредитных договоров заемщик предоставляет гарантию или поручительство того, что указанная в кредитной заявке информация является правильной. От заемщика могут также потребовать залога личных активов — дома, земли, автомобилей и т. д. — по кредиту предпринимательской фирме или по кредиту, который предусматривает наличие на договоре подписи третьей стороны. Вне зависимости от предоставления залога кредитный договор должен содержать указание на то, какое лицо или организация несет ответственность по кредиту и обязано осуществлять платежи.

Случай невыполнения условий кредитного договора. Наконец, большинство кредитных договоров содержат раздел, перечисляющий случаи невыполнения обязательств и указывающий, какие действия заемщика или отказ от подобных действий представляют собой значительное нарушение условий кредитного соглашения и какие юридические действия уполномочен предпринимать банк для того, чтобы вернуть свои средства. Раздел о случаях невыполнения обязательств содержит также указание о том, кто оплачивает расходы по взысканию, судебные издержки и расходы на адвокатов, которые могут возникнуть при возбуждении судебного процесса по кредитному договору.

ПРОВЕРКА КРЕДИТОВ

Что происходит с кредитным договором после того, как он подписан заемщиком и банком? Должен ли он подшиваться в папку и не извлекаться оттуда до наступления срока погашения и осуществления заемщиком последнего платежа? Очевидно, с точки зрения банка, это было бы неразумным, поскольку условия, при которых предоставлялся конкретный кредит, постоянно меняются, что имеет определенные последствия для финансового положения заемщика и его возможности погасить кредит. Изменения экономических условий ослабляют позиции некоторых предпринимательских фирм и увеличивают кредитные потребности других; физические лица могут потерять работу или столкнуться с серьезными проблемами со здоровьем, что может отрицательно сказаться на их возможностях погасить кредиты. Кредитное управление банка должно учитывать подобные изменения и периодически проверять все кредиты, срок погашения которых еще не наступил.

Несмотря на то что сегодня в банковской практике используются различные способы проверки кредитов, почти все банки придерживаются нескольких основополагающих принципов.

1. Периодическая проверка всех видов кредитов, например каждые 30, 60 или 90 дней могут проверяться все крупнейшие кредиты и выборочно — более мелкие.
2. Тщательная разработка этапов проверки кредитов с тем, чтобы обеспечить проверку всех важнейших условий по каждому кредитному договору в том числе:
 - а) реального графика платежей заемщика и его соответствия плановому графику;
 - б) качества и состояния любого обеспечения по кредиту;
 - в) полноты соответствующей документации и возможности получить свое распоряжение любое предоставленное обеспечение и юридическое право предпринимать при необходимости судебные действия в отношении заемщика;
 - г) оценки изменений финансового положения и прогнозов в отношении заемщика, повлекших за собой увеличение или сокращение потребностей в банковском кредите;
 - д) оценки соответствия выданного кредита кредитной политике банка стандартам, разработанным контролерами со стороны регулирующих органов в отношении его кредитного портфеля.
3. Наиболее частая проверка крупнейших кредитов, поскольку невыполнение заемщиками обязательств по ним может серьезно сказаться на финансовом положении самого банка.
4. Наиболее частая проверка проблемных кредитов, увеличение частоты проверок по мере роста проблем, связанных с конкретным кредитом.
5. Более частые проверки в условиях экономического спада или появления значительных проблем в тех отраслях, куда банк вложил значительную часть своих ресурсов (например, появление новых конкурентов или изменение технологии, требующее применения новых методов производства и поставки продукции).

Проверка кредитов — не роскошь, а необходимость для осуществления разумной программы банковского кредитования. Она помогает менеджерам не только быстрее выявлять проблемные кредиты, но и постоянно проверять ответственность действий кредитных инспекторов кредитной политике банка. По этой причине, а также для обеспечения объективности процесса проверки кредитов многие крупнейшие банки создают подразделения по проверке кредитов, отдельные от кредитных управлений. Проверка кредитов помогает также руководству и совету директоров банка в оценке совокупного риска будущей потребности в увеличении капитала.

РАБОТА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Несмотря на элементы страхования, которые банки включают в свои программы кредитования, некоторые кредиты неизбежно переходят в разряд проблемных. Обычно это означает, что заемщик не произвел своевременно одной или более платежей или что стоимость обеспечения по кредиту значительно

сложилась. Несмотря на то что каждый проблемный кредит имеет свои особенности, всем им присущи определенные общие черты, которые говорят банкиру о том, что возникли определенные трудности (пример 6-7):

1. Необычные или необъяснимые причины задержки предоставления финансовой отчетности, осуществления платежей или прекращения контактов с работниками банка.
2. По кредитам предпринимательским фирмам — любое неожиданное изменение заемщиком методов расчета амортизации, взносов по пенсионным планам, оценки товарно-материальных запасов, начисления налогов или расчета прибыли.
3. По кредитам предпринимательским фирмам — реструктурирование задолженности или отказ от выплаты дивидендов, изменение кредитного рейтинга заемщика.
4. Неблагоприятные изменения цены на акции заемщика.
5. Наличие чистых убытков в течение одного или нескольких лет, измеренных с помощью показателей доходности активов (*ROA*), доходности капитала (*ROE*) или прибыли до уплаты процентов и налогов.
6. Неблагоприятные изменения структуры капитала заемщика (показателя соотношения акционерного капитала и долговых обязательств), ликвидности (коэффициент "критической" оценки) или деловой активности (например, соотношения объема продаж и товарно-материальных запасов).
7. Отклонение объема фактических продаж или потока наличности от планируемых при подаче кредитной заявки.
8. Неожиданные и необъяснимые изменения в размере остатков на счетах клиента.

Что должен делать банкир в случае, если кредит становится проблемным? Эксперты по разработке планов по возврату кредитов — процессу возмещения средств банка в случае возникновения проблемной ситуации — предлагают следующие основные шаги:

1. Всегда помните о цели разработки подобных планов — максимизации шансов банка получить полное возмещение своих средств.
2. Крайне важными являются быстрое выявление и объявление о возникновении любых проблем, связанных с кредитом; обычно задержка только ухудшает ситуацию.
3. Отделите ответственность по разработке подобных планов от функции кредитования для того, чтобы избежать возможных столкновений интересов у конкретного кредитного инспектора.
4. Специалисты по разработке планов возврата кредитов должны как можно быстрее обсудить с проблемным заемщиком возможные варианты решения проблемы, особенно в части сокращения расходов, увеличения потока наличности и улучшения контроля со стороны менеджеров. Данная встреча должна предваряться анализом проблемы и возможных причин ее возникновения, а также выявлением особых проблем (в том числе наличия других кредиторов). После определения степени риска для банка и наличия всех необходимых документов (особенно претензий на залог, предоставленный клиентом, отличных от претензий со стороны банка) должен быть разработан предварительный план действий.

ПРИМЕР 6-7. Сигналы тревоги относительно некачественных кредитов и рискованной кредитной политики банка

Руководство, предоставленное контролерам банка со стороны ФКСД, содержит некоторые ключевые индикаторы появления проблемных кредитов и проведения банком рискованной кредитной политики:

<i>Индикаторы некачественного, или проблемного, кредита</i>	<i>Индикаторы неразумной, или рискованной, кредитной политики банка</i>
Нерегулярные или просроченные платежи по кредиту	Неправильная оценка рисков, связанных с заемщиками
Частое изменение условий кредитования	Кредитование, основанное на возможных событиях в будущем (например, слухи)
Практика возобновления кредита (с небольшим изменением суммы каждый раз)	Предоставление кредита из-за того, что клиент обещает выставить крупный депозит
Несобычно высокая ставка по кредиту (что, возможно, является попыткой компенсировать слишком высокий риск банка)	Невозможность составить план погашения по каждому кредиту
Несобычно или неожиданное увеличение дебиторской задолженности и/или товарно-материальных запасов клиента	Предоставление слишком крупных сумм заемщику
Неблагоприятное изменение объема продаж и прибыли	Высокий удельный вес кредитов, предоставленных заемщикам, находящимся вне обслуживаемой банком территории
Увеличение соотношения долга и чистого капитала (левереджа)	Недостаточное количество документов в кредитных делах
Политика выплаты низких или недостаточных дивидендов	Значительный удельный вес кредитов лицам, связанным с банком (служащим, директорам или акционерам)
Отсутствие документации (особенно финансовой отчетности клиента)	Отсутствие должного контроля за программой кредитования
Низкое качество обеспечения	Игнорирование возможного отрицательного воздействия изменений стадий делового цикла
Недостаточный размер или снижение оборотного капитала	Слишком бурная реакция на конкурентов (предоставление кредитов низкого качества для того, чтобы удержать клиентов от перехода в другой банк)
Постоянная переоценка активов для увеличения чистого капитала заемщика	Кредитование спекулятивных приобретений
Отсутствие отчетов или прогнозов потока наличности	Недостаточная чувствительность к изменению экономических условий
Использование разовых источников средств для осуществления платежей по кредиту (например, продажа зданий или оборудования)	

ИСТОЧНИК: FDIC, *Bank Examination Policies*.

- Оцените, какой суммой средств нужно располагать для взыскания проблемного кредита (в том числе оцените продажную цену активов и размеры депозитов).
- Сотрудники, занимающиеся возвратом кредитов, изучают налоговые декларации и судебные иски для того, чтобы выяснить, имеет ли заемщик другие неоплаченные долговые обязательства.
- Сотрудники, ответственные за разработку планов по возврату кредитов, должны оценить качество, компетентность и честность руководства фирмы-заемщика и посетить заемщика для того, чтобы на месте оценить его имущество и деятельность.
- Сотрудники, ответственные за разработку планов по возврату кредитов, должны рассмотреть все разумные альтернативы для погашения проблемных кредитов.

ного кредита, в том числе заключение нового, временного соглашения, если возникшие проблемы являются по своей природе краткосрочными, либо разработать способы увеличения потока наличности клиента (например, снижение расходов или выход на новые рынки) или вливания нового капитала в предпринимательскую фирму. Другие возможности предполагают поиск дополнительного обеспечения, наличие второй подписи или гарантий, реорганизацию, слияние или ликвидацию фирмы, заполнение заявления о банкротстве.

Естественно, наиболее приемлемым вариантом всегда является такой пересмотр условий кредитного договора, который даст и банку, и его клиенту шанс возобновить нормальную деятельность. Эксперты в области кредитования считают, что даже при наличии серьезных проблем с кредитным договором у банка подобных проблем может не быть у клиента. Это означает, что в случае правильно разработанного кредитного договора неразрешимые проблемы возникают редко. Однако неправильно составленный кредитный договор может усугубить финансовые проблемы заемщика и послужить причиной невыполнения обязательств по кредиту.

Контрольные вопросы

- 6-10. Какими источниками информации, необходимой для оценки кредитной заявки клиента, располагают сегодня кредитные инспектора и кредитные аналитики банка?
 - 6-11. Каковы важнейшие разделы кредитного договора? В чем цель каждого раздела?
 - 6-12. Что такое проверка кредитов? Как она должна проводиться?
 - 6-13. Каковы сигналы тревоги для управляющих банками, свидетельствующие о появлении проблемного кредита?
 - 6-14. Какие шаги должен предпринять банкир для осуществления попытки урегулировать ситуацию с проблемным кредитом?
-

ВЫВОДЫ

Предполагается, что банки предоставляют кредиты всем категориям клиентов, помогая тем самым регионам, которые они обслуживают, развиваться и улучшать в них жизненный уровень населения. Действительно, предоставление кредитов — это главная *экономическая функция банков*. Но данная функция также связана с риском, поскольку воздействие как внешних (главным образом экономических условий), так и внутренних факторов (включая управленческие ошибки и незаконные операции) может привести к значительным убыткам для банка. Для того чтобы контролировать данный фактор риска, обеспечить осуществление осторожной кредитной политики и практики, кредитная функция банка тщательно регулируется.

Банки также контролируют риск, возникающий при осуществлении кредитной функции, посредством установления письменных правил и процедур для обработки каждой кредитной заявки. Банк должен иметь описание кредитной политики, содержащее информацию о том, какие виды кредитов и условия кредитования наилучшим образом защищают устойчивость банка и помогают удовлетворять потребности обслуживаемого им региона. Документ о кредитной политике определяет перечень ответственных лиц и решений, при-

нимаемых внутри кредитного управления, а также документацию, которая должна сопровождаться каждая кредитная заявка. Другие характеристики нового описания банковской кредитной политики включают руководство к приему, оценке и реализации кредитного обеспечения, процедуры установления процентных ставок и описание тех видов кредитов, которые банк предпочитает не выдавать.

При принятии решения о том, выдавать или не выдавать кредит заемщику, банк принимает во внимание большое количество факторов. В целом оценка кредитной заявки концентрируется на шести ключевых факторах: 1) *характер заемщика* (честность, искренность заемщика, с какой целью берет кредит); 2) *способность*, т.е. наличие у заемщика юридического права подписывать имеющий силу кредитный договор; 3) *денежные средства*, т.е. оценка возможности заемщика получить достаточную прибыль или поток наличности, чтобы погасить кредит; 4) *обеспечение*, свидетельствующее о том, имеются ли у заемщика активы или другие ценности, которые могут служить обеспечением кредита; 5) *условия*, или более широкий анализ соответствующей отрасли экономики, в которых функционирует заемщик и которые могут отрицательно повлиять на возможности заемщика осуществлять выплаты по кредиту; 6) *контроль*, который помогает определить, насколько кредитная заявка заемщика удовлетворяет стандартам банка в области качества кредитов, а также стандартам, установленным регулируемыми органами.

Данные аспекты каждой кредитной заявки помогают банковским служащим и кредитным аналитикам справиться с тремя важными вопросами, в которые должны быть получены ответы до того, как заявка будет удовлетворена: 1) кредитоспособен ли заемщик? 2) можно ли составить кредитный договор таким образом, чтобы защитить интересы банка и его вкладчиков? 3) сможет ли банк удовлетворить свой иск на активы или доходы заемщика в случае непогашения задолженности по кредиту? Для большинства банков это означает необходимость тщательного анализа соблюдения заемщиком сроков выплат, сопроводительных документов и соответствия кредита стандартам качества банка и правительственным правилам.

В конечном итоге разумная банковская программа кредитования должна предусматривать проведение периодической проверки *всех* кредитов до момента их погашения. Если в процессе проверки кредитов обнаруживаются проблемные кредиты, они обычно передаются специалистам по разработке планов возврата кредитов, которые должны расследовать причины возникновения проблемы и провести работу с заемщиком, чтобы найти решение, которое максимизирует шансы банка на возвращение своих средств.

ЛИТЕРАТУРА

См. следующие источники дополнительной информации о содержании и значении кредитной политики:

1. Malone, Robert B. "Written Loan Policies". *Journal of Commercial Bank Lending*, June 1976, pp. 18—24.
2. Mott, Hubert C. "Establishing Criteria and Concepts for a Written Credit Policy". *Journal of Commercial Bank Lending*, April 1977, pp. 2—16.

Обзор процедур выявления и возврата проблемных кредитов см. в следующих работах:

3. Rome, Donald Lee. "The Business Workout — A Primer for Participation Creditors." *Uniform Commercial Code Law Journal*, 11, no. 3 (Winter 1979), pp. 183—206.
4. Eyring, Joseph R. "Five Key Steps for a Successful Workout Program". *Journal of Commercial Bank Lending*, December 1984, pp. 28—35.
5. NeMer, Gary. "Analysis of Problem Loan Alternatives for Secured Lenders". *Journal of Commercial Bank Lending*, October 1982, pp. 38—52.
6. Rose, Peter S. "Loans in Trouble in a Troubled Economy". *Canadian Banker and ICB Review*, 90, no. 3 (June 1983), pp. 52—57.

Глава 7

Кредитование предпринимательских фирм

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Выявить используемые банками методы оценки и установления ставок по кредитным заявкам предпринимательских фирм.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Понять, какой ответ вы как банкир можете дать предпринимательской фирме, обращающейся за кредитом, и выявить те факторы, которые должны учитывать банкиры при установлении процентной ставки и определении других условий кредитного договора.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Самоликвидирующиеся кредиты

Кредиты под оборотный капитал

Компенсационные депозитные
остатки

“Промежуточные” кредиты
на строительство

Кредиты под обеспечение активами

Факторинг

Срочные кредиты

Револьверная кредитная линия

Проектные кредиты

Выкуп фирм за счет привлеченных
средств (*LBOs*)

Оборотный капитал

Забалансовые обязательства

Отчет об источниках
и использовании средств

Прайм-рейт

ЛИБОР

Установление ставки ниже прайм-рейт

Ставки “кэп”

Анализ доходности клиента

Для большинства банков кредитование предпринимательских фирм, зачастую называемое кредитованием торговых и производственных фирм, или *C&I*, является важнейшим направлением кредитования. Так, по всем банкам США с застрахованными депозитами удельный вес кредитов предпринимательским фирмам в совокупном кредитном портфеле составляет около 30%, в совокупных активах — почти 20%. Поэтому обсуждение методов и процедуры кредитования различного рода заемщиков должно начинаться именно с обсуждения кредитования торговых и производственных фирм.

ВИДЫ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Банки предоставляют различные кредиты предпринимательским фирмам. Наиболее распространенными видами являются следующие:

Краткосрочные кредиты

Долгосрочные кредиты

- Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов
- Кредиты под оборотный капитал
- "Промежуточные" кредиты на строительство
- Кредиты дилерам по ценным бумагам
- Кредиты розничным торговцам
- Кредиты под обеспечение активами (под дебиторскую задолженность, факторинг и на пополнение товарно-материальных запасов)

- Срочные кредиты на приобретение оборудования, подвижного состава, зданий и сооружений
- Револьверные кредитные линии
- Проектные кредиты
- Кредиты на приобретение других предпринимательских фирм

КРАТКОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов

Исторически банки предпочитали предоставлять краткосрочные кредиты предпринимательским фирмам в целях временного пополнения их оборотного капитала. Фактически до окончания второй мировой войны банки предоставляли предпринимательским фирмам в основном самоликвидирующиеся кредиты. Данные кредиты обычно использовались для финансирования закупок товарно-материальных запасов — сырья и материалов, а также готовой продукции, предназначенной для продажи. Преимущество подобных кредитов заключается в обеспечении нормального *наличного денежного оборота* предпринимательской фирмы:

1. Наличные средства (включая заимствования у банка) расходуются на приобретение запасов сырья и материалов, полуфабрикатов и готовой продукции.
2. Товары производятся или размещаются на полках как предназначенные для продажи.
3. Осуществляется продажа (зачастую в кредит).
4. Полученные (немедленно или позже, после продажи в кредит) наличные средства используются для погашения банковского кредита.

В данном случае срок кредитования начинается в момент, когда наличные средства необходимы для приобретения товарно-материальных запасов, и заканчивается спустя 60—90 дней, когда на счет фирмы поступают средства, которые списываются по чеку в погашение кредита.

Поскольку в сегодняшних условиях банки предоставляют разнообразные виды кредитов предпринимательским фирмам (не только один вид кредит-самоликвидирующийся), доля краткосрочных кредитов, зачастую имеющих ряд признаков самоликвидирующихся, в общем объеме банковских кредитов предпринимательским фирмам продолжает превышать 50%. Фактически большая часть кредитов предпринимательским фирмам предоставляется на срок в несколько недель или месяцев и зачастую тесно связана с потребностями заемщика в краткосрочных наличных средствах для финансирования закупок товарно-материальных ценностей, покрытия производственных издержек, уплаты налогов, осуществления процентных платежей по облигациям и другим долговым обязательствам, выплаты дивидендов акционерам.

Кредиты под оборотный капитал

Кредиты под оборотный капитал предполагают получение фирмами краткосрочных средств на срок от нескольких дней до одного года. Эти кредиты зачастую используются для финансирования закупок товарно-материальных ценностей, складирования готовой продукции или для приобретения сырья и материалов; таким образом, они сходны с описанным выше традиционным самоликвидирующимся кредитом.

Зачастую кредит под оборотный капитал предназначается для покрытия сезонных пиков в производственном цикле предпринимательской фирмы и потребностей в кредитовании. Например, производителю одежды, который ожидает осенью значительный рост спроса на одежду для школы и зимнюю одежду, требуется краткосрочный кредит в конце весны и летом для формирования запасов и найма дополнительных работников с тем, чтобы увеличить выпуск продукции и подготовить товары к поставке розничным торговцам в августе—декабре. Банк, обслуживающий производителя одежды, может открыть кредитную линию на срок от 6 до 9 месяцев, позволяя производителю в указанный период пользоваться данной линией по мере появления необходимости. Сумма линии определяется на основе оцениваемой производителем максимальной потребности в средствах на любой момент времени в течение 6—9 месяцев срока кредитования. Подобные кредиты зачастую пролонгируются при условии, что заемщик выплатил всю сумму или значительную часть до момента пролонгации.

Обычно кредиты под оборотный капитал обеспечиваются дебиторской задолженностью или залогом товарно-материальных ценностей, а в рамках кредитной линии проценты взимаются по плавающим ставкам. Комиссия за обслуживание, как правило, взимается с той части кредитной линии, которая была использована, но иногда — и с общей суммы линии. Обычно клиент обязан поддерживать компенсационные депозитные остатки, т. е. иметь депозиты, минимальный размер которых зависит от размера кредитной линии (например, 5% суммы кредитной линии), и депозиты, размер которых представляет собой оговоренный процент от общей суммы фактически полученного клиентом кредита (например, 15—20% суммы займа).

“Промежуточные” кредиты на строительство

“Промежуточные” кредиты на строительство представляют собой распространенную форму обеспеченного краткосрочного кредитования со стороны большинства коммерческих банков. Подобные кредиты предназначаются для строительства домов, офисов, торговых центров и других сооружений. Несмотря на то что в данном случае речь идет о недвижимости, кредиты предоставляются на незначительный период времени. Они позволяют строителям получить средства, необходимые для найма работников, аренды или лизинга оборудования, приобретения строительных материалов и застройки земельных участков. По окончании стадии строительства банковский кредит обычно погашается за счет более долгосрочного кредита под закладные, полученного от другого кредитора (например, от страховой компании или пенсионного фонда). Банки обычно не кредитуют строительную или проектную организацию до тех пор, пока клиент не получил обязательство о предоставлении долгосрочного кредита под закладную, которое позволит ему получить долгосрочное финансирование после завершения стадии строительства. В последнее время некоторые банки стали предоставлять “мини-постоянные” (*minipermanent*) кредиты, предполагающие финансирование строительства и первой стадии эксплуатации здания, на срок от 5 до 7 лет.

Кредиты дилерам по ценным бумагам

Дилеры по правительственным и частным ценным бумагам испытывают потребность в краткосрочном кредитовании для покупки новых ценных бумаг и поддержания уже существующих портфелей ценных бумаг до момента их продажи клиентам или наступления срока погашения. Подобные кредиты с готовностью предоставляют многие крупнейшие банки, потому что они считаются высококачественными кредитами, обеспеченными зачастую залогом правительственных ценных бумаг, имеющихся у дилера. Более того, многие кредиты дилерам по ценным бумагам предоставляются на столь короткий срок (от одного до нескольких дней), что в случае ухудшения условий на кредитных рынках банк может быстро вернуть свои средства или предоставить новый кредит по более высокой процентной ставке.

Похожий вид банковского кредита предоставляется *инвестиционным банкам и фирмам* для гарантированного размещения *новых* корпоративных облигаций, акций и правительственных долговых ценных бумаг. Подобные выпуски ценных бумаг имеют место тогда, когда инвестиционные банкиры помогают своим клиентам осуществить слияние, приобрести другую фирму или создать новое предприятие. Кредит и проценты по нему выплачиваются тогда, когда инвестиционный банкир смог реализовать новые ценные бумаги инвесторам на рынке капитала.

Кредиты розничным торговцам

Банки кредитуют покупки в рассрочку автомобилей, электробытовых приборов, мебели и других товаров длительного пользования путем финансирования дебиторской задолженности, которая появляется у дилеров по указанным товарам после подписания ими договоров о продаже в рассрочку. Эти договоры анализируются банками, которые осуществляют кредитование дилеров. Если данные до-

гогоры отвечают необходимым требованиям, они приобретаются банками с механизмом процентной ставки, варьирующей в зависимости от уровня риска конкретного заемщика, качества обеспечения и срока кредитования.

В случае с дилерами по автомобилям банки обычно заинтересованы в кредитовании всего парка машин (путем *планирования минимального объема*). При продаже автомобилей банк кредитует дилера, уменьшая остаток по кредиту с расчетного счета. Договоры о планировании минимального объема обычно предусматривают создание резерва на покрытие убытков по кредиту, который формируется из процентных выплат, появляющихся при частичном погашении кредитов в рассрочку, и уменьшается при непогашении кредитов. Когда данный резерв достигает оговоренного уровня, дилеру возвращается часть процентных платежей по договорам о предоставлении кредитов в рассрочку.

Кредиты под обеспечение активами

Все: возрастающая часть краткосрочных банковских кредитов была в последние годы представлена кредитами под обеспечение активами, т.е. кредитами обеспеченными краткосрочными активами фирмы, которые в будущем должны превратиться в наличные средства. Основными активами, под которыми предоставляются подобные кредиты, выступают дебиторская задолженность, запасы сырья, материалов или готовой продукции. Банк предоставляет средства под определенный процент балансовой стоимости соответствующих товаров или товарно-материальных ценностей. К примеру, он может предоставить кредит на сумму, равную 70% *текущей* дебиторской задолженности фирмы (т.е. всей задолженности, которая не является просроченной). В качестве альтернативы он может выдать кредит на 35% суммы текущих товарно-материальных запасов, товаров, размещенных на полках или на складе. По мере погашения дебиторской задолженности или продажи товарно-материальных запасов часть наличных средств возвращается в банк для погашения кредита.

По условиям большей части кредитов, обеспеченных дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, заемщик сохраняет право собственности на заложенные активы, но иногда такое право переходит к банку, что предполагает наличие риска того, что некоторые из активов не будут проданы по ожидаемой цене. Наиболее типичным примером данного соглашения является факторинг, при котором банк фактически берет на себя обязанность инкассировать дебиторскую задолженность одного из своих клиентов. В данном случае дебиторами клиента будет указано, что вместо перечисления средств предпринимательской фирме, у которой они приобрели товары или услуги, перечисление должно быть сделано в пользу банка. Поскольку в случае факторинга банк несет дополнительные расходы и риски, он обычно устанавливает более высокую ставку по кредиту и предоставляет в кредит меньшую долю балансовой стоимости дебиторской задолженности клиента.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Срочные кредиты предпринимательским фирмам

Срочные кредиты предназначены для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких, как покупка оборудования или строительство соору-

лений, на срок свыше одного года. Обычно заемщик обращается за крупным кредитом, исходя из сметных издержек на предполагаемый проект, и затем обязуется погасить его серией платежей. (Зачастую платежи осуществляются ежеквартально или даже ежемесячно.) Таким образом, срочные кредиты базируются на потоке будущих платежей предпринимательской фирме, с помощью которых будет осуществлено постепенное погашение кредита. График частичного погашения обычно составляется на основе нормального цикла притока и оттока наличных средств заемщика. Например, могут иметься "мертвые точки", встроенные в график погашения таким образом, чтобы суммы на погашение не перечислялись в такие периоды года, когда заемщик испытывает дефицит наличных средств. Некоторые срочные кредитные договоры не предусматривают погашения суммы основного долга до конца срока кредитования. К примеру, при выдаче кредита, основная сумма которого погашается одновременно, периодически осуществляются только процентные платежи, а основная сумма погашается в момент окончания срока кредита.

Обеспечением срочных кредитов обычно выступает *основной капитал* (т.е. здания или оборудование), принадлежащий заемщику, и по ним устанавливается либо фиксированная, либо плавающая процентная ставка. Данная ставка обычно превышает ставку по краткосрочным кредитам предпринимательским фирмам вследствие повышенного риска, присущего подобным кредитам. Очевидно, что вероятность неисполнения обязательств или других неблагоприятных изменений финансового положения заемщика повышается по мере приближения срока погашения кредита. По этой причине кредитные инспектора и аналитики банка обращают внимание на ряд различных сведений, указываемых в заявках клиентов на получение срочных кредитов. В соответствии с обзором по крупным банкам США, подготовленным МакДжи, Петти и Гринсом [6], при оценке заявок на долгосрочные кредиты предпринимательским фирмам данные банки тщательно проверяют: 1) квалификацию менеджеров; 2) качество бухгалтерского учета и аудиторской системы, используемой клиентом; 3) насколько добросовестно в прошлом клиент представлял банку свою периодическую финансовую отчетность; 4) согласен ли клиент предоставлять свои активы в залог другим кредиторам; 5) будет ли предоставлена соответствующая страховка на имущество фирмы; 6) не подвержен ли клиент чрезмерному риску изменения технологии, что может привести к тому, что оборудование перейдет в разряд устаревшего; 7) продолжительность времени до момента, когда по предлагаемому долгосрочному проекту будут поступать наличные средства; 8) динамику спроса на рынке; 9) размер чистого капитала фирмы-заемщика.

Револьверное кредитование

Револьверная кредитная линия позволяет фирме-заемщику заимствовать средства в пределах определенного лимита, погашать всю сумму заимствованной или ее часть и производить при необходимости повторное заимствование в пределах срока действия кредитной линии. Будучи одной из наиболее гибких форм кредитования предпринимательских фирм, револьверный кредит зачастую предоставляется без специального обеспечения и может быть краткосрочным или выдаваться на 3—5 лет. Данная форма кредитования особенно часто используется в случае, если клиент не может достаточно точно определить будущие поступления наличных средств или размер будущих потреб-

ностей в кредитовании. Револьверный кредит позволяет выравнивать колебания в рамках производственного цикла фирмы, предоставляя возможность зачислять дополнительные суммы в периоды сокращения объемов продаж и выплачивать их в течение периода увеличения этих объемов, когда поступления наличных средств более значительно. Если банк принимает на себя обязательство удовлетворять каждую заявку клиента в пределах оговоренной суммы линии, он обычно взимает комиссию за обязательство с той части кредитной линии, которая не была заимствована, а иногда — с общей суммы револьверного кредита, которым может пользоваться заемщик.

Комиссии за обязательство бывают двух видов. Наиболее распространена *формальная комиссия за обязательство*, представляющая собой контрактное обязательство банка предоставить заемщику кредит в пределах максимальной суммы по оговоренной ставке или по оговоренной надбавке к преобладающему уровню прайм-рейт или ЛИБОР. В данном случае банк может прекратить платежи в пределах оговоренной суммы только в том случае, если имеет место "реальные неблагоприятные изменения" в финансовом положении заемщика или если заемщик не выполнил некоторые из условий договора с банком. Вторым, более свободным видом комиссии за обязательство является *подтвержденная кредитная линия*, когда банк обязуется предоставить кредит по заявке клиента в экстренном случае, хотя ставка по такой кредитной линии может не устанавливаться заранее, а клиент может иметь слабую заинтересованность в данной кредитной линии, используя ее лишь в качестве гарантии по кредиту, предоставленному другим кредитором. Данное более свободное обязательство обычно предоставляется только в отношении фирм с высоким кредитным рейтингом, и ставка по таким обязательствам обычно значительно ниже ставок по формальным обязательствам. Оно помогает заемщикам заранее получить одобрение кредитных заявок, быстро получить необходимые средства и известить о благоприятном решении вопроса о кредите других кредиторов, рассматривающих возможность предоставления кредита тому клиенту кредитов.

Долгосрочные проектные кредиты

Наиболее рискованными кредитами предпринимательским фирмам являются проектные кредиты — кредиты для финансирования пополнения основного капитала, которое в будущем обеспечит поступление наличных средств. В качестве примера можно привести кредитование строительства нефтеперерабатывающих заводов, трубопроводов, шахт, электростанций и портовых сооружений. Присущие подобным проектам риски значительны и разнообразны: 1) предполагается выделение значительных средств, зачастую — нескольких миллиардов долларов; 2) реализация финансируемого проекта может задерживаться вследствие погодных условий или дефицита строительных материалов; 3) законы и правила данного региона или страны, в которых разворачивается строительство, могут измениться в неблагоприятную сторону, что повлечет за собой трудности в завершении строительства или увеличение его стоимости; 4) могут измениться процентные ставки, что приведет к отрицательным последствиям для кредитора (поскольку многие подобные кредиты предоставляются по фиксированным процентным ставкам), либо для спонсоров проекта (если кредит выдан под плавающую процентную ставку). Проектные кредиты нередко предоставляются нескольким компаниям, совместно реализующим крупный проект.

Они также часто предоставляются несколькими кредиторами, что обусловлено их размером и возникающими по ним рисками.

Проектные кредиты могут предоставляться на *условиях использования права регресса*, в соответствии с которым кредитор может вернуть предоставленные средства от компаний-спонсоров в случае, если проект не окупается в соответствии с плановым графиком. Кредит также может быть предоставлен *без права регресса*, что не подразумевает наличие гарантии со стороны спонсоров вне зависимости от хода реализации проекта. В этом случае кредитор берет на себя большие риски и обычно устанавливает высокую процентную ставку по данному кредитному договору. Многие кредитные договоры о предоставлении подобных кредитов предусматривают залог значительной части капитала спонсоров в качестве гарантии завершения проекта.

Кредиты для приобретения других предпринимательских фирм

80-е гг. ознаменовались стремительным ростом объема кредитов на осуществление слияний и приобретений других предпринимательских фирм. Среди наиболее примечательных подобных кредитов — кредитование выкупа фирмы за счет привлеченных средств (*LBOs*) небольшими группами инвесторов, зачастую возглавляемыми менеджерами самой фирмы, которые полагают, что рыночная стоимость их фирмы занижена. Считается, что цена на акции компании может быть повышена в случае, если ее новые владельцы смогут осуществлять более агрессивное управление, в частности продажу части активов фирмы для повышения ее доходов. Указанные внутренние приобретения зачастую проводятся группами крайне оптимистично настроенных инвесторов, которые склонны к значительным заимствованиям (часто 80—90% цены выкупа или больше покрывается за счет долговых обязательств) в надежде на то, что прибыль в результате правильных действий менеджеров может быть увеличена настолько, что покроет расходы на обслуживание долга. Рост подобных сделок в течение 1980—1990 гг. был столь быстрым, что их объем в долларах возрос за десятилетие почти в 100 раз и составил более 100 млрд. долл. [9].

Совет управляющих ФРС в последнее время проявлял значительное беспокойство относительно рисков, присущих *LBOs* и другим формам долговых обязательств с высоким уровнем леввереджа. Беспокойство ФРС проявляется по поводу того, что фирмы, приобретение которых осуществлялось за счет долговых обязательств на значительные суммы, могут оказаться неспособными выплатить долг в случае, если экономика войдет в стадию спада или вырастут процентные ставки. В условиях экономического спада фирмы, приобретенные с помощью *LBOs*, могут не справиться с задачей формирования спроса на свою продукцию, достаточного для погашения долгов и покрытия других операционных расходов. В случае значительного роста процентных ставок более высокие процентные расходы на *LBOs* могут привести к тому, что фирмы окажутся неспособными обслуживать свои долги и не смогут избежать банкротства.

Если в начале 80-х гг. уровень банкротств фирм, выкупленных путем *LBOs*, составлял лишь около 2%, то в конце десятилетия он достиг 25% по всем крупнейшим сделкам с выкупом фирм. Внезапный рост уровня банкротств в значительной степени объяснялся: а) ростом цен выкупаемых фирм относительно планируемого притока наличных средств и б) слишком поспешным изъятием средств фирмы со стороны ее менеджеров и акционеров — до

того момента, когда прибыль фирмы становилась достаточной для осуществления подобных изъятий. (Указанные проблемы подробно проанализированы Стейном [13].)

В ноябре 1989 г. Совет управляющих ФРС распространил среди банковских контролеров инструкции об оценке поступлений наличных средств, необходимых для погашения любого рода долгов, связанных с приобретениями фирм. Если, по мнению контролеров, банк предоставил слишком крупные кредиты *LBOs* и другие операции с высоким уровнем леввереджа (*HLTs*), соответствующие кредиты должны заноситься в специальный список и от банка могут потребоваться увеличения его капитала путем создания резерва под возможные убытки по кредитам¹. Однако в защиту кредитных программ банка должно быть отмечено, что большинство банков при кредитовании *LBOs* предоставляют только кредиты с более высоким приоритетом, получая таким образом возможное приоритетное требование по сравнению, например, с владельцами "бросовых облигаций" (которые широко использовались для финансирования *LBOs*)².

В июле 1991 г. три федеральных агентства, регулирующих деятельность банков, начали ослаблять ограничения, наложенные на *HLTs* (в том числе и использование потока наличных средств, а не балансовых показателей в качестве базы для отнесения операции в разряд *HLTs*). Это мотивировалось тем, что ограничение на прирост банковского кредитования, последовавшее из ограничений 1989 г., наносило ущерб процессу восстановления экономики США после имевшего место спада. В 1992 г. было объявлено, что многие специальные требования к отчетности банков, активно занимающихся *HLTs*, будут отменены.

ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ БАНКАМИ США ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Какие условия относительно размера кредита, сроков погашения и процентных ставок предлагают обычно своим клиентам из числа предпринимательских фирм банки США? Совет управляющих ФРС ежеквартально собирает данную информацию путем изучения условий кредитования 340 коммер-

¹ Для облегчения работы контролеров банка по идентификации подобных кредитов три федеральных агентства США выработали определение *HLTs*, которое должно использоваться при анализе кредитного портфеля любого банка США (релиз *FDIC FIL-18-89* от 20 ноября 1989 г.). В *HLTs* включаются выкуп за счет привлеченных средств, приобретение или рекапитализация существующей фирмы в случае, если соблюдается хотя бы одно из следующих условий: 1) операция, по меньшей мере, увеличивает обязательства фирмы при росте соотношения совокупных обязательств и совокупных активов (леввереджа) до уровня, превышающего 50%; 2) сама сделка имеет показатель леввереджа выше 75%; 3) агент синдиката считает, что данная сделка попадает в разряд *HLTs*.

² Достаточно здравый подход к банковскому кредитованию *LBOs* появился тогда, когда суды в Бостоне по делу о банкротстве предоставили кредиторам, не имеющим обеспечения и участвующим в обанкротившейся *HLTs*, привилегию на получение своих средств до получения средств банками. Данное решение было принято на основе *статута об обманной передаче*, которые предусматривают, что в же позиции кредитора, располагающего обеспечением, станут более слабыми, если доказано, что подобный кредитор при предоставлении кредита знал, что кредитование им операции может привести к банкротству. Соответствующая теория, известная как *теория справедливой субординации*, позволяет слабым органам поставить необеспеченных кредиторов перед обеспеченными в случае, если последние не имеют права воспользоваться своим привилегированным положением (например, при участии в мошенничестве, искажении данных или при наличии чрезмерного контроля за деятельностью заемщика в ущерб необеспеченным кредиторам. Зачастую судебные процессы возбуждаются необеспеченными кредиторами для того, чтобы заставить банки и других обеспеченных кредиторов учитывать интересы первых при выработке окончательного решения (см., например: Поллок [10]).

банками разного размера. Затем эти выборочные данные экстраполируются на все банки США с застрахованными депозитами и формируются данные об условиях кредитования на определенную неделю. Результаты последнего исследования ФРС условий кредитования приводятся в примере 7-1.

В соответствии с данным исследованием большая часть кредитов, предоставляемых банками США предпринимательским фирмам, выдается на следующих условиях:

1. Чаще на короткий, нежели на длительный, срок; средний срок краткосрочных кредитов — 47 дней, долгосрочных — около 40 месяцев.
2. Фиксированные процентные ставки по краткосрочным и плавающие — по долгосрочным кредитам предпринимательским фирмам ввиду более высокого риска значительного изменения процентных ставок в долгосрочной перспективе.
3. Ставки, привязанные к прайм-рейт или процентной ставке денежного рынка (например, к ставке по федеральным фондам или ставке по евро-долларовым депозитам).
4. Более высокие процентные ставки по долгосрочным кредитам в целях компенсации более высокого риска.
5. Комиссии за обязательство, взимаемые банками до момента фактического использования средств.

Другие данные из исследования ФРС свидетельствуют о том, что по мелким кредитам предпринимательским фирмам взимаются более высокие процентные ставки, чем по долгосрочным кредитам, вероятно, ввиду того, что по мелким кредитам предпринимательским фирмам банк несет более высокий риск и имеет более высокие издержки.

Контрольные вопросы

- 7-1. С какими особыми проблемами сталкиваются менеджеры банков при кредитовании предпринимательских фирм?
- 7-2. В чем принципиальные различия между кредитами под оборотный капитал, открытыми кредитными линиями, кредитами под обеспечение активами, револьверными кредитными линиями, "промежуточными" кредитами, проектными кредитами и кредитами на приобретение других фирм?
- 7-3. Каковы особенности кредитов предпринимательским фирмам, выдаваемых банками США, с точки зрения сроков погашения и процентных ставок (в соответствии с последним исследованием ФРС)?

АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ФИРМ

При кредитовании предпринимательских фирм возможность ошибок банка должна быть крайне низкой. Многие подобные кредиты являются настолько крупными, что в случае невыполнения условий кредитного договора банк подвергается значительному риску. Более того, в результате конкурентной борьбы за лучших заемщиков из числа предпринимательских фирм разница между доходами банка от подобных кредитов и стоимостью ресурсов, затратами на оплату труда, выплату налогов и накладными расходами сокращается. Для большей части кредитов предпринимательским фирмам около 100 долл. кредитных вложений приносят лишь 1 долл. прибыли после покрытия всех расходов,

ПРИМЕР 7-1. Характеристика кредитов предпринимательским фирмам,

Вид кредита	Общая сумма (млн. долл.)	Средний размер кредита (тыс. долл.)	Средний срок погашения
Краткосрочные кредиты (до одного года)			
Овернайт	11 135,2	6 269	—
Не свыше 1 месяца (за исключением однодневных):			
фиксированная ставка	4 038,6	965	15
плавающая ставка	1 450,6	307	16
Кредиты до востребования:			
фиксированная ставка	2 112,9	382	—
плавающая ставка	10 200,2	194	—
Итого краткосрочных кредитов	39 148,8	296	47
Долгосрочные кредиты (свыше одного года)			
Кредиты с фиксированными ставками, сгруппированные по размеру (тыс. долл.):			
1—99	150,6	19	38
100—499	102,2	225	47
500—999	64,7	705	43
1000 и выше	591,6	3647	42
Кредиты с плавающими ставками, сгруппированные по размеру (тыс. долл.):			
1—99	229,5	28	41
100—499	643,0	201	37
500—999	267,3	641	35
1000 и выше	2 121,4	4187	41
Итого долгосрочных кредитов	4 170,3	198	40

ПРИМЕЧАНИЕ. Исследовались 340 коммерческих банков США разных размеров по объему их выданных кредитных вложений, осуществленных в течение первой рабочей недели второго месяца каждого квартала (т.е. только текущие кредиты). Средний срок погашения и эффективные кредитные ставки взвешены на размер кредита. Наиболее распространенной базой установления процентной ставки считается та, по которой оцениваются крупнейшие (по объему) кредиты; категория "прочие" включает ипотечные и зарубежные ставки, отличные от прайм-рейт, и ставки по федеральным фондам. Данное исследование было проведено ФРС 6 мая 1991 г.

ИСТОЧНИК: Данные Совета управляющих ФРС.

включая налоговые отчисления. Данный показатель *соотношения прибыли и риска* является более чем скромным. Это означает, что банки должны уделить особое внимание подобным кредитам, учитывая также то, что они обычно являются крупными и в силу этого предполагают повышенный риск. При таком соотношении прибыли и риска даже небольшое число непогашенных кредитов приводит к появлению у банка убытков, а не прибыли.

Как мы отмечали в гл. 6, большинство кредитных инспекторов стараются предусмотреть в кредитном договоре несколько степеней защиты для того, чтобы обеспечить возврат суммы основного долга и получение ожидаемых процентных поступлений. Обычно это требует поиска двух или трех источников средств, который ми должен располагать заемщик. Наиболее распространенными источниками погашения кредитов предпринимательским фирмам являются следующие:

Кредиты банками США

Средне- отвеченная фирма (%)	Удельный вес кредитов (в %)			Наиболее распространенная база установления ставок
	под залог	по обязательству	по системе участия	
6,79	7,9	62,7	9,7	Ставка ФРС
6,92	19,8	86,3	14,0	Прочие
8,21	36,0	94,5	9,1	Прайм-рейт
7,43	28,9	83,5	5,2	Прочие
8,71	68,5	71,6	4,8	Прайм-рейт
7,75	37,7	74,1	10,1	Прайм-рейт
11,24	92,1	18,3	0,1	Прочие
9,97	87,9	48,5	8,3	Прайм-рейт
8,98	68,0	68,8	12,6	Прочие
7,84	46,0	77,5	4,3	Ставка ФРС
10,64	86,8	54,5	1,9	Прайм-рейт
9,81	82,4	60,8	11,9	"
9,52	68,0	88,3	16,5	"
9,10	68,7	87,7	12,7	"
9,24	69,9	76,5	10,5	Прайм-рейт

1. Прибыль заемщика или поток наличных средств.
2. Активы, заложенные в качестве обеспечения кредита.
3. Ликвидный баланс, в котором имеются в достаточном размере годные для продажи активы и собственный капитал.
4. Гарантии, предоставленные заемщиком, такие, как право удержания личного имущества для погашения кредита.

Обратите внимание, что каждый из указанных потенциальных источников погашения кредита предполагает анализ финансовой отчетности: балансов и отчетов о доходах, расходах и прибыли. Обратимся к данным видам отчетности и рассмотрим их с точки зрения кредитного инспектора.

Анализ финансовой отчетности заемщика — предпринимательской фирмы

Оценка финансовой отчетности предпринимательской фирмы обычно начинается в управлении анализа кредитоспособности заемщиков банка, которое готовит сведения о том, как изменялись основные финансовые показатели в течение определенного периода (обычно за последние три, четыре или пять лет).

Результаты подобного анализа по поставляющей нефть и газ компании "Ы голд, инк." приводятся в примере 7-2, где содержатся данные о балансе и отчете о доходах, расходах и прибыли компании за последние четыре года.

Данная финансовая отчетность включает как абсолютные показатели в долларах, так и относительные показатели в процентах к совокупным активам (в балансе) и к совокупному объему продаж (по отчету о доходах, расходах и прибыли). Эти показатели в процентах более однозначно, нежели абсолютные суммы по финансовой отчетности, говорят о важнейших финансовых тенденциях, присущих данному или любому другому заемщику. Приводимые относительные показатели сглаживают различия в размере фирм, позволяя кредитному инспектору сравнить положение данного конкретного заемщика с другими фирмами и с отраслью в целом. Ниже даны относительные показатели, наиболее часто используемые для анализа финансовой отчетности заемщика:

Важные относительные показатели по балансу

<i>Структура активов</i>	<i>Структура обязательств и совокупный чистый капитал</i>
Наличные средства/ совокупные активы	Кредиторская задолженность/ совокупные обязательства и капитал (совокупные активы)
Легкорезализуемые ценные бумаги/ совокупные активы	Ценные бумаги к оплате/ совокупные обязательства и капитал (совокупные активы)
Дебиторская задолженность/ совокупные активы	Налоги к уплате/ совокупные обязательства и капитал
Товарно-материальные запасы/ совокупные активы	Совокупные текущие обязательства/ совокупные обязательства и капитал
Прочие активы/ совокупные активы	Основной капитал за минусом извоза/ совокупные обязательства и капитал
	Долгосрочные долговые обязательства (включая долгосрочные банковские кредиты)/ совокупные обязательства и капитал
	Прочие обязательства/ совокупные обязательства и капитал
	Совокупный капитал/ совокупные обязательства и капитал

Важные относительные показатели по отчету о доходах, расходах и прибыли

*Структура совокупного дохода
(валовые доходы или объем продаж)*

Стоимость продаж/объем продаж
Валовая прибыль/объем продаж
Расходы на оплату труда (зароботная плата и дополнительные выплаты)/объем продаж
Торговые, административные и прочие расходы/объем продаж
Амортизация/объем продаж
Прочие операционные расходы/объем продаж
Чистая операционная прибыль/объем продаж
Процентные выплаты по заимствованным средствам/объем продаж
Прибыль до налогообложения/объем продаж
Налоги на доходы/объем продаж
Чистая прибыль после налогообложения/объем продаж

Балансовые статьи	Данные по балансам "Балк голд, инк.", сгруппированные в таблицу							
	Предшествующий год		Один год назад		Два года назад		Три года назад	
	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам
Активы								
Наличные средства	1,0	3,6	1,3	4,5	1,7	5,7	2,2	6,9
Легкорезализуемые ценные бумаги	0,5	1,8	0,8	2,8	1,0	3,3		0,0
Дебиторская задолженность	8,3	29,6	7,4	25,5	6,2	20,7	4,1	12,8
Товарно-материальные ценности	5,2	18,6	4,5	15,5	3,4	11,3	2,3	7,2
Итого текущих активов	15,0	53,6	14,0	48,3	12,3	41,0	8,6	26,9
Основной капитал, валовой	19,4	69,3	20,2	69,7	21,5	71,7	22,4	70,0
Минус амортизация	10,3	36,8	9,2	31,7	8,0	26,7	5,1	15,9
Основной капитал, нетто	9,3	33,2	11,0	37,9	13,5	45,0	17,3	54,1
Прочие активы	3,7	13,2	4,0	13,8	4,2	14,0	6,1	19,1
Совокупные активы	28,0	100,0	29,0	100,0	30,0	100,0	32,0	100,0
Обязательства и акционерный капитал								
Кредиторская задолженность	1,3	4,6	1,2	4,1	0,8	2,7	1,0	3,1
Ценные бумаги к оплате	3,9	13,9	3,4	11,7	3,2	10,7	2,7	8,4
Налоги к оплате	0,1	0,4	0,2	0,7	0,1	0,3	0,8	2,5
Итого текущих обязательств	5,3	18,9	4,8	16,6	4,1	13,7	4,5	14,1
Долгосрочные долговые обязательства	12,2	43,6	13,2	45,5	12,5	41,6	11,4	35,6
Прочие обязательства	0,0	0,0	0,4	1,4	3,5	11,7	6,1	19,1
Итого обязательств	17,5	62,5	18,4	63,4	20,1	67,0	22,0	68,8
Обыкновенные акции	1,0	3,6	1,0	3,4	1,0	3,3	1,0	3,1
Излишек уплаченный	3,0	10,7	3,0	10,3	3,0	10,0	3,0	9,4
Нераспределенная прибыль	6,5	23,2	6,6	22,8	5,9	19,7	6,0	18,7
Совокупный капитал	10,5	37,5	10,6	36,6	9,9	33,0	10,0	31,2
Итого обязательства и капитал	28,0	100,0	29,0	100,0	30,0	100,0	32,0	100,0

ПРИМЕР 7-2 (продолжение)

Балансовые статьи	Данные по балансам "Блк голд, инк.", сгруппированные в таблицу							
	Предшествующий год		Один год назад		Два года назад		Три года назад	
	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам	в млн. долл.	в % к совокупным активам
Чистый объем продаж	32,0	100,0	30,0	100,0	28,0	100,0	31,0	100,0
Минус стоимость проданных товаров	18,0	56,3	16,0	53,3	15,0	53,6	14,0	45,2
Валовая прибыль	14,0	43,8	14,0	46,7	13,0	46,4	17,0	54,8
Минус торговые, административные и прочие расходы	9,0	28,1	9,0	30,0	8,0	28,6	11,0	35,5
Минус амортизация	3,0	9,4	3,0	10,0	3,0	10,7	2,0	6,5
Операционная прибыль	2,0	6,3	2,0	6,7	2,0	7,1	4,0	12,9
Минус проценты по заимствованным средствам	2,0	6,3	1,0	3,4	2,0	7,1	2,0	6,5
Прибыль до налогообложения	0,0	0,0	1,0	3,3	0,0	0,0	2,0	6,4
Минус налоги на доходы	0,1	0,3	0,3	1,0	0,1	0,4	0,2	0,6
Прибыль после налогообложения	(0,1)	(0,3)	0,7	2,3	(0,1)	(3,6)	1,8	5,8

Сравнительный анализ *изменений* данных показателей за последние годы позволяет кредитному инспектору определить слабые места в обеспечении кредита, такие, как снижение стоимости активов, которые могут выступать в качестве обеспечения, или сокращение прибыльности фирмы-заемщика.

Для изучения этого вопроса можно проанализировать структуру активов, обязательств, акционерного капитала, объема продаж и расходов "Блэк голд, инк." на основании данных примера 7-2. Можно ли на базе приведенной информации сделать вывод о том, что в случае с "Блэк голд" банк может рискнуть и выдать кредит? Компания обратилась с просьбой об открытии кредитной линии на пополнение оборотного капитала в сумме 5 млн. долл., обеспеченной дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, ожидая резкого увеличения цен на нефть и газ. Внимательный анализ данных примера 7-2 позволяет предположить, что кредитный инспектор, решающий вопрос о кредитовании, задаст данному клиенту ряд важных вопросов. Например, в течение двух из последних четырех лет показатели чистой прибыли "Блэк голд" после налогообложения и чистой прибыли в процентном отношении к совокупному объему продаж были отрицательными. Доходы от продаж оставались практически неизменными на протяжении четырех лет, в то время как стоимость проданных товаров (в долларовом выражении и относительно объема продаж) значительно выросла за указанный период. Более того, если данный кредит должен обеспечиваться дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, кредитный инспектор имеет основания для раздумий, поскольку обе эти балансовые статьи как в долларах, так и относительно совокупных активов резко увеличились за период, отраженный в примере 7-2. Возросли также краткосрочные (текущие) обязательства фирмы.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КЛИЕНТА

Информация, содержащаяся в балансах и отчетах о доходах, расходах и прибыли, обычно дополняется анализом финансовых показателей. Путем тщательного отбора статей из баланса и отчета о доходах, расходах и прибыли заемщика кредитный инспектор может найти ответы на такие важные вопросы кредитования предпринимательских фирм, как: 1) возможности заемщика осуществлять контроль за своими расходами; 2) операционная эффективность использования ресурсов для осуществления продаж и формирования потока наличности; 3) реализуемость продукции, производимой заемщиком; 4) насколько доходы могут обеспечить покрытие первоначальных затрат на создание фирмы; 5) ликвидная позиция заемщика, определяющая доступность наличных средств в необходимый момент; 6) информация о прибыльности или размере чистой прибыли заемщика в предыдущие годы; 7) уровень финансового левереджа (или соотношения долга и собственного капитала) заемщика; 8) наличие у заемщика значительных забалансовых обязательств, которые могут в будущем привести к предъявлению заемщику требований на крупные суммы.

Контроль за расходами со стороны заемщика

Эффективность анализа и контроля за расходами фирмы — это барометр качества управления фирмой и степени защищенности ее прибыли, представ-

ПРИМЕР 7-3. Показатели контроля за расходами фирмы "Блэк голд, инк." (в %)

	<i>Предшествующий год</i>	<i>Один год назад</i>	<i>Два года назад</i>	<i>Три года назад</i>
Стоимость проданных товаров/ чистый объем продаж	56,3	53,3	53,6	49,2
Торговые, административные и прочие расходы/ чистый объем продаж	28,1	30,0	28,6	35,5
Амортизация/ чистый объем продаж	9,4	10,0	10,7	6,3
Процентные выплаты по заимствованным средствам/ чистый объем продаж	6,3	3,3	7,1	4,3
Налоговые выплаты/ чистый объем продаж	0,3	1,0	0,4	0,1

ляющей собой важнейший источник наличных поступлений для погашения банковского кредита. Ряд финансовых показателей, обычно рассчитываемых кредитными аналитиками для программы контроля за расходами фирмы, включает:

расходы на заработную плату/чистый объем продаж;
накладные расходы/чистый объем продаж;
амортизация/чистый объем продаж;
процентные выплаты по заимствованным средствам/чистый объем продаж;
стоимость проданных товаров/чистый объем продаж;
торговые, административные и прочие расходы/чистый объем продаж;
налоговые выплаты/чистый объем продаж.

Кредитный инспектор, рассчитавший некоторые из названных показателей контроля за расходами для "Блэк голд, инк.", по всей вероятности, будет иметь серьезные сомнения относительно качества управления фирмой и ее перспектив в области получения прибыли, как это видно из примера 7-3.

Некоторые показатели контроля за расходами фирмы "Блэк голд" (отношение торговых, административных и прочих расходов и налоговых выплат к чистому объему продаж) снизились; остальные либо остались неизменными, либо увеличились в процентном отношении к чистому объему продаж фирмы. На самом деле причиной снижения прибыли "Блэк голд" в последние четыре года являлась неспособность фирмы сократить свои расходы в условиях относительно неизменного объема продаж. Кредитный инспектор в данном случае должен получить от клиента очень веские доводы в пользу того, что ситуация с расходами и чистой прибылью фирмы улучшится в будущем.

Операционная эффективность как показатель деятельности предпринимательской фирмы

Представляется также полезным рассмотреть операционную эффективность клиента. Насколько эффективно используются активы для осуществления продаж и формирования потока наличных поступлений фирме и насколько

ТРИМЕР 7-4. Показатели эффективности "Блэк голд, инк."

	Предшествующий год	Один год назад	Два года назад	Три года назад
Показатель оборачиваемости товарных запасов (в пунктах): стоимость проданных за год товаров ÷ средний объем товарно-материальных запасов	3,46	3,56	4,41	6,09
Средний период инкассирования (в пунктах): дебиторская задолженность ÷ объем продаж в кредит и год ÷ 360 ³	93,4 дня	88,8 дня	79,7 дня	47,6 дня
Оборачиваемость основного капитала (в пунктах): чистый объем продаж ÷ чистый основной капитал	3,44	2,73	2,07	1,79
Оборачиваемость совокупных активов: чистый объем продаж ÷ совокупные активы	1,14	1,03	0,93	0,97

³ Для простоты расчета данного показателя используется период в 360 дней.

эффективен процесс превращения продаж в наличные средства? Важными финансовыми показателями здесь являются следующие:

стоимость проданных за год товаров/средний объем
товарно-материальных запасов (или показатель оборачиваемости
товарных запасов);

чистый объем продаж/совокупные активы;

чистый объем продаж/основной капитал;

чистый объем продаж/дебиторская задолженность и поступления
по ценным бумагам;

средний период
инкассирования = дебиторская задолженность ÷
объем продаж
в кредит + 360.
за год

Каковы данные показатели для фирмы "Блэк голд"? Очевидно, как следует из примера 7-4, некоторые индикаторы эффективности фирмы недостаточны показательны, в то время как остальные свидетельствуют об ухудшении эффективности управления ключевыми активами, особенно в части дебиторской задолженности. Более того, *показатель оборачиваемости товарных запасов* — индикатор эффективности контроля за размерами товарно-материальных запасов фирмы — имел тенденцию к понижению³.

³ В целом, чем выше *показатель оборачиваемости товарных запасов* фирмы, тем лучше для банков и других кредиторов, поскольку данный показатель говорит о том, сколько раз в течение года оборачиваются инвестиции фирмы в товарно-материальные запасы путем превращения данных запасов в проданные товары. Если данный показатель чересчур низок, это может означать то, что клиенты неохотно покупают продукцию фирмы, или то, что контроль фирмы за производством и контроль за уровнем товарно-материальных запасов недостаточно эффективен. Слишком высокий уровень данного показателя может свидетельствовать об установлении слишком низких цен на продукцию фирмы или о недостаточности запасов готовой продукции, предназначенной для продажи, частых дефицитах товаров, что отпугивает покупателей.

Анализ *среднего периода инкассирования* (показатель оборачиваемости дебиторской задолженности) по "Блэк голд" свидетельствует о появлении неблагоприятной тенденции. Показатель среднего периода инкассирования отражает эффективность инкассирования фирмой наличных средств от своих продаж кредит и свидетельствует об общем качестве ссудных счетов фирмы. Удлинение среднего периода инкассирования предполагает рост просроченной задолженности и недостаточно эффективную политику инкассирования. Однако, именно это и произошло с "Блэк голд": ее средний период инкассирования увеличился практически вдвое за последние четыре года — с 47,6 до 93 дня. Кредитный инспектор обязательно задаст вопрос о том, почему это произошло и какие меры предпринимала фирма для сокращения оборачиваемости своей дебиторской задолженности.

Показатель оборачиваемости основного капитала свидетельствует о том, насколько быстро у фирмы появляется доход от продаж в результате использования сооружений и оборудования фирмы (основного капитала) для производства товаров или оказания услуг⁴. В данном случае показатель оборачиваемости основного капитала "Блэк голд" повышается, но это не должно устанавливать, поскольку беглый анализ баланса (пример 7-2) показывает, что важнейшей причиной его повышения служит снижение стоимости сооружений и оборудования. "Блэк голд" либо продает часть своего основного капитала для получения наличных средств, либо не производит замену изнашивающихся сооружений и оборудования. Менеджеры "Блэк голд" обратились с заявкой на открытие фирме кредитной линии в размере 5,9 млн. долл. в надежде на увеличение объема продаж. Но представляется сомнительным, что фирма сможет справиться с данным увеличением при снижающемся объеме основного капитала. Аналогичная тенденция просматривается и при анализе показателя оборачиваемости совокупных активов, увеличение которого обусловлено теми же причинами.

Способность продукции, услуг или навыков клиента к быстрой реализации

Чтобы обеспечить достаточный приток наличности для погашения кредита, клиент должен быть способен успешно осуществлять маркетинг своей продукции, услуг или навыков. Банк может оценить успешность реализации клиентом продукции с позиций потребителя путем анализа таких факторов, как темп роста доходов от продаж, изменение доли клиента на соответствующем рынке и *валовая маржа прибыли (GPM)*, определяемая так:

$$\text{Валовая маржа прибыли} = \frac{\text{Чистый объем продаж} - \text{Стоимость проданных товаров}}{\text{Чистый объем продаж}}$$

⁴ Снижение показателя оборачиваемости основного капитала может говорить о том, что фирма приобрела слишком большие по сравнению с текущим рыночным спросом на ее продукцию инвестиционные сооружения и оборудование, что приводит к появлению значительных неиспользуемых производственных мощностей. В случае если данный показатель очень высок, аналитик может сделать вывод о том, что фирма не выделила достаточную часть ресурсов для увеличения или улучшения качества своего оборудования с целью достижения более высокой эффективности и производительности.

ПРИМЕР 7-5. Валовая и чистая маржа прибыли "Блэк голд, инк." (в %)

	Предшествующий год	Один год назад	Два года назад	Три года назад
Валовая маржа прибыли (GPM)	43,8	46,7	46,4	54,8
Чистая маржа прибыли (NPM)	-0,3	2,3	-3,6	5,8

Тесно связанный с предыдущим показателем и в некоторой степени более точный индикатор — *чистая маржа прибыли (NPM)*⁵:

$$\text{Чистая маржа прибыли} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Чистый объем продаж}}.$$

Что происходило с GPM и NPM фирмы "Блэк голд, инк."? Очевидно, как свидетельствует пример 7-5, оба этих показателя уменьшались. Данная тенденция помогает кредитному инспектору выявить ряд существующих или потенциальных проблем, в частности потенциально неправильную политику установления цен, проблемы в области контроля за расходами и ухудшение положения на соответствующем рынке.

Коэффициенты покрытия

Покрытие означает защищенность кредиторов фирмы (в том числе и банка), основанную на доходах фирмы. Наиболее известными показателями покрытия являются следующие:

$$\text{Покрытие процентов} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Процентные платежи}}.$$

$$\text{Покрытие процентов и суммы основного долга} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Процентные платежи + Погашение основного долга}}.$$

$$\left[\frac{\text{Процентные платежи} + \frac{\text{Погашение основного долга}}{(1 - \text{Предельная налоговая ставка фирмы})}}{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов} + \text{Платежи по лизингу}} \right].$$

$$\text{Покрытие всех фиксированных платежей} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов} + \text{Платежи по лизингу}}{\text{Процентные платежи} + \text{Платежи по лизингу}}.$$

⁵ Валовая маржа прибыли (GPM) измеряет рыночные условия, т. е. спрос на продукцию или услуги клиента и уровень конкуренции на соответствующем рынке, а также позиции клиента на рынке, т. е. то, насколько рыночная цена на продукцию или услуги фирмы превышает их себестоимость для фирмы. Вместе с тем чистая маржа прибыли (NPM) показывает, какая часть прибыли клиента от каждого доллара объема продаж остается в распоряжении фирмы после вычета всех расходов (включая налоговые отчисления). Она отражает эффективность политики фирмы в области контроля за своими расходами и конкурентоспособность ее ценовой политики.

ПРИМЕР 7-6. Показатели покрытия по фирме “Блэк голд, инк.” (в пунктах)

	<i>Предшествующий год</i>	<i>Один год назад</i>	<i>Два года назад</i>	<i>Три года назад</i>
Покрытие процентов	1,0	2,0	1,0	2,0
Покрытие процентов и основного долга	0,29	0,22	0,32	0,43

Отметим, что второй из указанных коэффициентов покрытия учитывает тот факт, что погашение основной суммы кредита не предполагает осуществления налоговых вычетов, в то время как процентные платежи и платежи по лизингу в США обычно вычитаются из налогооблагаемой базы.

Что происходило с показателями покрытия по фирме “Блэк голд”? В текущем году “Блэк голд” должна вернуть 930 000 долл. своего долгосрочного долга; фирма также должна 3,9 млн. долл. по краткосрочным ценным бумагам к оплате. Год назад фирма выплатила соответственно 1,0 млн. и 1,3 млн. долл. по своим долгосрочным обязательствам. Как показано в примере 7-4, покрытие процентов у “Блэк голд” очень низкое. Размер прибыли фирмы практически меньше, чем необходимо для покрытия процентных выплат, а если добавить еще выплаты основного долга, то прибыли у фирмы явно недостаточно для оплаты и процентов, и основного долга. Фирма должна финансировать свою деятельность в большей степени за счет акционерного капитала и в меньшей — за счет долговых обязательств, найти способы увеличения своей прибыли или пролонгировать свои долги путем их реструктурирования, в целях сокращения текущих платежей по обслуживанию долга. Вероятно, должны быть осуществлены все три указанных мероприятия. Кредитный инспектор должен предложить клиенту консультации по данным альтернативам и способы улучшения показателей покрытия для расширения его возможностей по обеспечению кредита.

Показатели ликвидности предпринимательских фирм

Ликвидная позиция заемщика отражает его возможность привлечь наличные средства в необходимый момент времени по разумной цене, в том числе возможность своевременно произвести платежи по кредиту⁶.

Наиболее распространенными показателями ликвидности являются:

$$\text{Текущие активы} = \frac{\text{Показатель текущей ликвидности}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

⁶ Физическое или юридическое лицо является *ликвидным* в случае, если оно может превратить активы в наличные средства или заимствовать средства для их немедленного расходования именно в тот момент, когда это необходимо. Ликвидность поэтому представляет собой краткосрочную концепцию, в которой ключевую роль играет фактор времени. По этой причине многие показатели ликвидности базируются на сумме *текущих активов* (наличные средства, легкореализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы, авансы и любые другие активы, которые обычно превращаются в наличные средства в пределах одного года) и *текущих пассивов* (кредиторская задолженность, ценные бумаги к оплате, налоги к уплате и другие краткосрочные требования, предъявляемые фирме в том числе процентные платежи и сумма основного долга по долгосрочным долговым обязательствам, которые должны быть оплачены в текущем году).

ПРИМЕР 7-7. Показатели ликвидности фирмы "Блэк голд, инк."

	Предшествующий год	Один год назад	Два года назад	Три года назад
Коэффициент текущей ликвидности (в пунктах): текущие активы/ текущие обязательства	2,83	2,92	3,00	1,91
Коэффициент "лапмусовой бумажки" (в пунктах): текущие активы – товарно-материальные запасы/текущие обязательства	1,85	1,98	2,17	1,40
Оборотный капитал (текущие активы – текущие обязательства) (в млн. долл.)	9,7	9,2	8,2	4,1
Чистый оборотный капитал (текущие активы – товарно-материальные запасы – текущие обязательства) (в млн. долл.)	4,5	4,7	4,8	1,8

$$\text{Коэффициент "лапмусовой бумажки"} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Товарно-материальные запасы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

$$\text{Чистые ликвидные активы} = \text{Текущие активы} - \text{Запасы сырья, материалов или товаров} - \text{Текущие обязательства}$$

$$\text{Чистый оборотный капитал} = \text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}$$

Показатель оборотного капитала важен, поскольку представляет собой меру возможности фирмы выполнить свои краткосрочные долговые обязательства за счет текущих активов.

Что происходило с ликвидной позицией фирмы "Блэк голд"? Фирма значительно улучшила свое положение с точки зрения показателя ликвидности два года назад, когда текущие активы в 3 раза превышали ее текущие обязательства. С этого времени показатель текущей ликвидности и коэффициент "лапмусовой бумажки" оценки деятельности фирмы "Блэк голд" значительно снизились (пример 7-7). Позитивными моментами с точки зрения ликвидности фирмы являются недавнее увеличение ее оборотного капитала до 9,7 млн. долл. и относительная стабильность показателя чистых ликвидных активов. Но если внимательно изучить причины данного прироста оборотного капитала, то выясняется, что он в значительной степени произошел вследствие продажи части основного капитала фирмы (сооружений и оборудования) и за счет роста долгосрочных заимствований. Ни одно из этих событий не будет оценено кредитными инспекторами или кредитными аналитиками как положительное.

ПРИМЕР 7-8. Показатели прибыльности фирмы "Блэк голд, инк.", %

	<i>Предшествующий год</i>	<i>Один год назад</i>	<i>Два года назад</i>	<i>Три года назад</i>
Чистая прибыль до налогообложения/ совокупные активы	0,0	3,4	0,0	6,3
Чистая прибыль после налогообложения/ совокупные активы	-0,4	2,4	-0,3	5,6
Чистая прибыль до налогообложения/ чистый капитал	0,0	9,4	0,0	20,0
Чистая прибыль после налогообложения/ чистый капитал	-1,0	6,6	-1,0	18,0

Банки особенно внимательны к изменению ликвидности средств клиента потому что погашение кредитов обычно осуществляется за счет конверсии ликвидных активов (включая наличность). Ухудшение ликвидной позиции увеличивает риск того, что банку придется обратить внимание на другие активы заемщика для возврата своих средств. Подобное решение занимает больше времени, предполагает большие расходы и имеет менее предсказуемый результат. Если банк, в конце концов, примет решение о кредитовании "Блэк голд", он наверняка будет настаивать на включении в кредитный договор условия о том, что фирма должна увеличить свои ликвидные резервы.

Показатели прибыльности

Итоговым показателем деятельности фирмы в рыночной экономике является то, какая сумма *чистой прибыли* остается в распоряжении владельцев принимающей фирмы после вычета всех расходов (за исключением дивидендов акционерам) из доходов фирмы. Большинство кредитных инспекторов рассматривают прибыль *как до, так и после* налогообложения для оценки совокупного финансового успеха или неудачи потенциального заемщика в сравнении с сопоставимыми фирмами той же отрасли. Распространенными показателями финансовых результатов деятельности фирмы-заемщика являются:

прибыль до налогообложения/совокупные активы, чистый капитал или совокупный объем продаж;

чистая прибыль после налогообложения/совокупные активы, чистый капитал или совокупный объем продаж.

Насколько прибыльна фирма "Блэк голд"? Пример 7-8 приводит данные о динамике ключевых показателей по данной фирме. Очевидно, у кредитного инспектора, рассматривающего данную кредитную заявку, не много поводов для спокойствия. Прибыль "Блэк голд" начала снижаться 2—3 года назад и нет признаков того, что положение может кардинальным образом измениться. Менеджеры фирмы предсказали увеличение объема продаж, что может привести к росту прибыли. И кредитный инспектор может быть удовлетворен тем, что перспективы подобного изменения неплохие. Естественно, кредит может быть предоставлен при наличии достаточного обеспечения, которое можно продать для возмещения средств банка. Однако большинство кредитных инспекторов считают данный способ возврата кредита менее удачным, нежели наличие достаточной прибыли и потока наличных средств.

Финансовый левередж как барометр структуры капитала

Любой кредитор беспокоится о том, каков объем долговых обязательств заемщика, помимо кредита, за которым он обращается. Термин *финансовый левередж* относится к использованию долга в надежде на то, что заемщик может получить прибыль, превосходящую по размерам стоимость долговых обязательств и увеличивающую, таким образом, потенциальную прибыль, выплачиваемую владельцам предпринимательской фирмы (акционерам). Ключевыми финансовыми показателями, используемыми для анализа кредитоспособности и уровня финансового левереджа любой предпринимательской фирмы, являются⁷:

$$\text{Показатель левереджа} = \frac{\text{Совокупные обязательства}}{\text{Совокупные активы}}.$$

$$\text{Показатель капитализации} = \frac{\text{Долгосрочные долговые обязательства}}{\text{Долгосрочные долговые обязательства и капитал}}.$$

$$\text{Соотношение долга и объема продаж} = \frac{\text{Совокупные обязательства}}{\text{Чистый объем продаж}}.$$

Что произошло с показателем левереджа, или долговой позицией, “Блэк голд”? Как показывает пример 7-9, показатель левереджа “Блэк голд” в последнее время повысился в условиях прироста активов и чистого капитала относительно долга фирмы. Более того, его структура долгосрочных источников финансирования (долговых обязательств и акционерного капитала) оставалась довольно стабильной при сокращении совокупных обязательств относительно объема продаж. Большая часть источников финансирования фирмы приходилась на источники, отличные от долговых обязательств, такие, как продажа основного капитала и увеличение текущих активов, в виде дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов⁸.

⁷ При прочих равных условиях, чем выше фактическая задолженность клиента-заемщика, тем выше позиция любого конкретного кредитора. Чем выше *уровень финансового левереджа*, тем менее вероятно то, что клиенту будут предоставляться дополнительные кредиты до того момента, когда он погасит часть своей задолженности. Более того, если кредит предоставляется заемщику с высоким уровнем левереджа, тем выше, по всей вероятности, будет процентная ставка по нему и тем большую сумму потребуют от заемщика в качестве обеспечения.

Показатель капитализации фокусирует внимание на использовании клиентом — предпринимательской фирмой — постоянных источников финансирования, сравнивая степень зависимости фирмы от ее долгосрочных кредиторов с акционерным капиталом ее владельцев (чистым капиталом). Долг фирмы может быть также связан с объемом продаж, поскольку именно от объема продаж в конечном итоге зависит объем средств, необходимый для погашения долга. Если обязательства фирмы увеличиваются относительно ее объема продаж, менеджером придется компенсировать расходы на увеличение долга либо путем поиска более дешевых источников кредита, либо путем снижения своих расходов с тем, чтобы большая часть доходов от продаж становилась чистой прибылью фирмы.

⁸ Рассматриваемые в данной главе финансовые показатели использовались в ряде исследований, направленных на прогноз того, какие компании-заемщики имеют вероятность не выполнить свои обязательства по кредитным договорам и в конечном итоге обанкротиться. В исследованиях Альтмана [11], Альтмана, Халдемана и Нурияна [12] и других сделан вывод о том, что отдельные финансовые показатели достаточно наглядны для отделения надежных фирм от других, которые сталкиваются с проблемами. Важнейшим из этих показателей угрозы банкротства фирмы, выделенных в более ранних исследованиях, являются следующие:

ПРИМЕР 7-9. Показатели левереджа и долга по фирме "Блэк голд, инк."

	<i>Предшествующий год</i>	<i>Один год назад</i>	<i>Два года назад</i>	<i>Три года назад</i>
Показатель левереджа:				
совокупные обязательства/ совокупные активы (в %)	62,5	63,4	67,0	68,1
Совокупные обязательства/ чистый капитал	1,67	1,74	2,03	2,21
Показатель капитализации:				
долгосрочные долговые обязательства/ долгосрочные долговые обязательства + + чистый капитал (в %)	53,7	55,5	55,8	53,3
Соотношение долга и объема продаж:				
совокупные обязательства/ чистый объем продаж (в %)	54,7	61,3	71,8	71,8

Забалансовые обязательства

Обычно в балансе клиента не находит отражения ряд потенциальных требований, которые могут быть предъявлены заемщику и о которых должен знать кредитный инспектор. К ним относятся:

1. Гарантии и поручительства под продукцию фирмы.
2. Споры и судебные процессы, возбужденные против фирмы.
3. Необеспеченные обязательства по пенсионным выплатам, которые фирма, по всей вероятности, должна будет выплачивать своим сотрудникам в будущем.
4. Налоги начисленные, но не уплаченные.
5. Установленные ограничения.

Эти так называемые забалансовые обязательства могут превратиться в фактические притязания на активы фирмы в будущем, что сократит средства, которые могут быть направлены на погашение кредита. Обычно наилучшим

Индикаторы прибыльности (доходности)

Чистая прибыль после налогообложения/
совокупные активы
Прибыль до уплаты процентов и налогов/
совокупные активы
Чистая прибыль после налогообложения/
сумма обыкновенных акций

Индикаторы структуры

Рыночная стоимость акционерного капитала/
совокупные долговые обязательства
Совокупные обязательства/
совокупные активы
Основной капитал/чистый капитал

Индикаторы ликвидности

Поток наличных средств
(или чистая прибыль + расходы на амортизацию)
совокупные активы или совокупный
объем продаж
Текущие активы/текущие обязательства
Оборотный капитал/чистый объем продаж

Индикаторы деловой активности

Совокупный объем продаж/
товарно-материальные запасы
Совокупный объем продаж/совокупные активы

Индикаторы рынка

Процентное изменение цены акций
Цена акций/текущая прибыль (или соотношение P/E)

шагами кредитного инспектора в данной ситуации являются, во-первых, вопрос клиенту о потенциальных требованиях, которые могут быть предъявлены к фирме, и, во-вторых, проведение собственного расследования: проверки судебных протоколов, объявлений и публикаций в прессе. В данном случае лучше перестраховаться и получить полную информацию, нежели пребывать в близком неведении.

Новым забалансовым обязательством, которое стало вызывать особое беспокойство со стороны банкиров с начала 90-х гг., стало возможное обязательство кредитора *по ущербу, наносимому окружающей среде*, в соответствии с положениями Закона о всеобъемлющей ответственности и возмещении ущерба, причиненного окружающей среде (от 1980 г.). В 1990 г. федеральный апелляционный суд вынес решение по делу о "Флит фэкторз корп.", предусматривающее, что кредитор может нести ответственность за уничтожение опасных отходов, образовавшихся у фирмы-заемщика. Другие судебные решения, принятые в последнее время, предусматривали, что кредитор может нести ответственность за оплату расходов, связанных с уничтожением опасных веществ в случаях, если он лишает заемщика права выкупа залогового имущества, содержащего опасные отходы, и, таким образом, становится новым собственником указанного имущества; если кредитор имеет тесные связи с владельцем имущества (например, располагает залогом на имущество) или если кредитор участвует в управлении данной фирмой [8]. Несмотря на то что Конгресс принял несколько законов о защите банков и других кредиторов от обязательства по ущербу, наносимому окружающей среде, последние судебные решения обязали банки проводить расследования относительно того, работает ли потенциальный заемщик с токсичными отходами, загрязняет ли он окружающую среду. Многие банки в последние годы разработали специальные инструкции по данному вопросу для того, чтобы помочь своим кредитным инспекторам избежать выдачи кредитов, обеспеченных имуществом, которое может быть заражено, а также инструкции о кредитовании таких фирм, которые используют или производят опасные для окружающей среды вещества. Подобные инструкции требуют от менеджеров и сотрудников банка определения того, насколько заемщик знаком с законодательством об охране окружающей среды, проявлял "должную осторожность" при приобретении имущества, которое могло содержать опасные для окружающей среды вещества, сталкивался или столкнется в будущем с необходимостью осуществления расходов для выполнения правил защиты окружающей среды.

ПОДГОТОВКА ОТЧЕТОВ ОБ ИСТОЧНИКАХ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ СРЕДСТВ НА БАЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ФИРМЫ

Отчет об источниках и использовании средств может предоставить жизненно важную информацию относительно изменения во времени финансового положения предпринимательской фирмы, содержит важную для кредитного инспектора информацию о способах финансирования деятельности фирмы и направлениях использования ее средств. Данный отчет обычно содержит следующие сведения:

Динамика активов

Динамика наличных средств
 Динамика дебиторской задолженности
 Динамика товарно-материальных запасов
 Динамика долгосрочного долга

Динамика обязательств и акционерного капитала

Динамика кредиторской задолженности
 Динамика прочих текущих обязательств
 (включая краткосрочные банковские кредиты)
 Динамика долгосрочной задолженности
 (включая долгосрочные банковские кредиты)
 Динамика нетто-капитала

Увеличение активов	= использование доступных фирме средств
Уменьшение активов	= источники доступных фирме средств.
Увеличение обязательств и капитала	= источники доступных фирме средств.
Уменьшение обязательств и капитала	= использование доступных фирме средств

Рассмотрим отчет об источниках и использовании средств, приведенный в примере 7-10 и составленный кредитным аналитиком, который помог кредитному инспектору в оценке кредитной заявки "Блэк голд". Данный отчет однозначно говорит о том, каким образом "Блэк голд" финансирует производство и поставку нефти и газа в прошедший год. Ее источники средств составляли 3,2 млн. долл. в течение года, более половины которых (53%, или 1,7 млн. долл.) поступило от продажи основного капитала. Почти 20% совокупного финансирования (0,6 млн. долл.) приходилось на ликвидные активы (наличные средства и легко реализуемые ценные бумаги) и столько же — на краткосрочные заимствования (кредиторскую задолженность и ценные бумаги к оплате). Очевидно, что "Блэк голд" не может продавать свои активы до бесконечности. Фирме необходимо найти новые источники средств (преимущественно от увеличения объема продаж и чистой прибыли) для того, чтобы оставаться жизнеспособной в долгосрочной перспективе. Менеджеры "Блэк голд" должны представить кредитному инспектору достаточно веские аргументы в пользу того, что фирма сможет достичь роста объема продаж и чистой прибыли.

Как фирма "Блэк голд" использовала 3,2 млн. долл. привлеченных средств? Большая часть средств (50%, или 1,6 млн. долл.) была направлена на погашение дебиторскую задолженность и товарно-материальные запасы — две статьи активов, которые будут тщательно анализироваться кредитным инспектором на предмет их качества и реализуемости, поскольку указанные активы могут быть с большим трудом превращены в наличные средства в условиях спада на рынке или при банкротстве фирмы. Большая часть оставшихся средств (31,3%, или 1 млн. долл.) была потрачена на погашение долгосрочных договорных обязательств, что является положительным моментом, поскольку в результате у фирмы "Блэк голд" увеличивается возможность заимствования в будущем.

Предварительные отчеты об источниках и использовании средств и предварительные балансы

Полезными представляются не только исторический анализ отчетов об источниках и использовании средств, но и оценка *будущих* источников и использования средств предпринимательской фирмой — заемщиком и ее будущего от-

ПРИМЕР 7-10. Отчет об источниках и использовании средств "Блэк голд, инк.", млн. долл.

Наименование статьи	На конец предшествующего года	На конец года 1 год назад	Источники и использование средств за последний год	
			Все источники	Все направленные использования
Итого средства	1,0	1,3	0,3	—
Долгосрочные ценные бумаги	0,5	0,8	0,3	—
Краткосрочная задолженность	8,3	7,4	—	0,9
Материальные запасы	5,2	4,5	—	0,7
Итого активы	15,0	14,0	0,6	1,6
Чистый капитал (с учетом амортизации)	9,3	11,0	1,7	—
Долгосрочные активы	3,7	4,0	0,3	—
Итого пассивы	28,0	29,0	2,6	1,6
Чистый капитал и чистый капитал				
Долгосрочная задолженность	1,3	1,2	0,1	—
Ценные бумаги к оплате	3,9	3,4	0,5	—
Итого к уплате	0,1	0,2	—	0,1
Итого обязательства	5,3	4,8	0,6	0,1
Долгосрочные обязательства	12,2	13,2	—	1,0
Краткосрочные обязательства	0,0	0,4	—	0,4
Обязательные акции	1,0	1,0	—	—
Остаточный капитал	3,0	3,0	—	—
Чистая прибыль	6,5	6,6	—	0,1
Итого пассивы	28,0	29,0	—	—
Итого в точках использования средств			3,2	3,2

ПРИМЕЧАНИЕ. Увеличение любой статьи активов означает использование средств; уменьшение — источник средств. Увеличение любой статьи пассивов означает источник средств; уменьшение — использование средств.

состоянии финансового положения. Банк зачастую требует от заемщика предоставления предварительных отчетов, а затем кредитные аналитики банка готовят свой вариант данных прогнозов в целях сопоставления полученных результатов. Пример 7-11 иллюстрирует предварительный баланс и отчет об источниках и использовании средств по фирме "Блэк голд, инк."

Неудивительно, что "Блэк голд" прогнозирует прекрасное будущее своих операций по производству и продаже нефти и газа. Ожидается, что чистый объем продаж увеличится на 10%, в то время как совокупные активы вырастут с 21 до 31,8 млн. долл. (как показано в примере 7-11). Прогнозируемый рост прибыли приведет к увеличению нераспределенной прибыли фирмы и, следовательно, к росту ее акционерного капитала. В то же время предполагается к концу текущего года вернуть объем наличных средств на уровень двух-трехлетней давности — 2 млн. долл. Для повышения уровня ликвидности фирмы прогнозируется увеличение на 1 млн. долл. статьи "Легкорезализуемые ценные бумаги", представляющей собой готовый резерв ликвидности. Одновременно прогнозируется снижение менее ликвидных статей — деби-

ПРИМЕР 7-11. Предварительный баланс и отчет об источниках и использовании средств "Блэк голд, инк.", млн. долл.

Балансовые статьи	Фактически на конец последнего года	Предварительно на год вперед	Балансовые статьи	Фактически на конец последнего года	Предварительно на год вперед
Активы			Обязательства и чистый капитал		
Наличные средства	1,0	2,0	Кредиторская задолженность	1,3	1,4
Легко реализуемые ценные бумаги	0,5	1,5	Ценные бумаги к оплате	3,9	5,0
Дебиторская задолженность	8,3	7,9	Налоги к уплате	0,1	0,5
Товарно-материальные запасы	5,2	4,8	Текущие обязательства	5,3	6,9
Текущие активы	15,0	16,2	Долгосрочные долговые обязательства	12,2	12,0
Основной капитал	9,3	10,3	Прочие обязательства	0,0	2,3
Прочие активы	3,7	5,3	Обыкновенные акции	1,0	1,0
Совокупные активы	28,0	31,8	Уплаченный излишек	3,0	3,0
			Нераспределенная прибыль	6,5	6,6
			Совокупные обязательства и чистый капитал	28,0	31,8
Источники и использование средств в будущем году			Источники и использование средств в будущем году		
Источники и их использование	все источники	все использование	Источники и их использование	все источники	все использование
Активы			Обязательства и чистый капитал		
Наличные средства	—	1,0	Кредиторская задолженность	0,1	—
Легкорезулируемые ценные бумаги	—	1,0	Ценные бумаги к оплате	1,1	—
Дебиторская задолженность	0,4	—	Налоги к уплате	0,4	—
Товарно-материальные запасы	0,4	—	Текущие обязательства	1,6	—
Текущие активы	0,8	2,0	Долгосрочные долговые обязательства	—	0,2
Основной капитал	—	1,0	Прочие обязательства	2,3	—
Прочие активы	—	1,6	Обыкновенные акции	—	—
Совокупные активы	0,8	4,6	Уплаченный излишек	—	—
			Нераспределенная прибыль	0,1	—
			Совокупные обязательства и чистый капитал	4,0	—

проектной задолженности и товарно-материальных запасов (на 0,4 млн. долл. по каждой статье) путем улучшения методов инкассирования предоставленных кредитов, методов установления цен и пересмотра объема запасов. По оценкам менеджеров "Блэк голд", будет не только остановлено снижение стоимости сооружений и оборудования, но и осуществлено ее увеличение путем приобретения нового основного капитала взамен устаревшего или изношенного.

Что позволят претворить в жизнь все эти изменения? Как показано в примере 7-11 (статья "Ценные бумаги к оплате"), фирма надеется на удовлетворение своей кредитной заявки на 5 млн. долл. для погашения краткосрочных ценных бумаг на сумму в 3,9 млн. долл. и направления дополнительно 1 млн. долл. на увеличение активов, что приведет к росту чистой прибыли. Насколько реальны подобные прогнозы? Ответ на этот вопрос должен дать кредитный инспектор, а в конечном итоге — кредитный комитет банка. Опытные кредитные инспекторы знают, что в большинстве случаев клиент более оптимистично и менее объективно оценивает свое будущее, нежели банкир. Ключевым фактором, определяющим направление развития деятельности клиента, будет выступать динамика мировых цен на энергоносители. Банку можно рекомендовать провести исследование *методом моделирования* будущего финансового положения данного клиента на базе различных сценариев изменения цен на нефть и газ (и соответственно изменения чистого объема продаж) с точки зрения последствий для *предварительной* отчетности фирмы: баланса, отчета о доходах, расходах и прибыли, отчета об источниках и использовании средств. На базе подобной информации кредитный комитет может принять более взвешенное решение, основанное на наиболее вероятных изменениях на мировом рынке энергоносителей.

Ответственность кредитного инспектора перед банком и клиентом

Существует вполне объяснимое решение, которое может быть предложено многими читателями относительно заявки "Блэк голд", — проанализировать все представленные цифры и ответить клиенту "нет". Данный кредит, по всей видимости, не имеет реальных шансов быть погашенным. Многие читатели, которые имеют навыки анализа кредитоспособности, также могут очень быстро прийти к аналогичному решению, исходя из последних данных по динамике доходов от продаж и чистой прибыли. Но именно в этот момент точки зрения кредитного аналитика и кредитного инспектора начинают различаться, поскольку последний должен рассматривать не только фактические данные, но и более долгосрочные и широкие аспекты взаимоотношений с клиентом. Отказ предоставить данный кредит, вероятнее всего, приведет к уходу клиента из банка (в том числе к потере любых депозитов, которые могли бы быть размещены в банке), а также, возможно, к переводу личных счетов многих акционеров и служащих фирмы "Блэк голд". Другие фирмы той же или смежных отраслей могут также отказаться от услуг данного банка в области кредитования.

Банки не могут долгое время оставаться на плаву, выдавая плохие кредиты подобных размеров, но они также не могут успешно функционировать, отказываясь от счетов крупных корпораций без учета мнения клиента. Подобная политика очень быстро приведет к потере доли на рынке и в конечном итоге к уменьшению чистой прибыли. Опытные кредитные инспекторы знают, что более успешной кредитной политикой в отношении предпринимательских фирм

является поиск способов оказать клиенту помощь на таких условиях, при которых средства банка достаточно защищены и достигается долгосрочный, прибыльный, с точки зрения акционеров банка, финансовый результат. Если это возможно, то в рамках существующих внутрибанковских нормативов качества, установленных регулирующими органами, банк должен найти способ, позволяющий банковским жаргоном, "заключить сделку" ("do the deal").

Естественно, многие кредитные заявки будут настолько низкого качества, что "заключить сделку" не удастся в любом случае. Но другие заявки, которые могут быть отнесены к разряду критических, могут удовлетворяться при условии разработки правильной структуры кредитного договора с тем, что банк был в достаточной степени защищен. Рассмотрим следующий возможный вариант кредитного договора с фирмой "Блэк голд, инк."

"Банк откроет кредитную линию в размере 3 млн. долл. сроком на 9 месяцев с условием погашения полученного кредита к концу указанного срока. В случае если все платежи станут осуществляться своевременно и финансовое положение клиента не будет ухудшаться, банк сможет ежеквартально пролонгировать данную кредитную линию. Любые заимствования за счет кредитной линии будут обременяться правом ареста за долги всех незаложенных активов фирмы, 60% всей текущей дебиторской задолженности и 30% стоимости всех товарно-материальных запасов. Банку будет предоставляться подобное приоритетное право по любому приобретенному фирмой основному капиталу. Процентные платежи осуществляются фирмой ежемесячно. Клиент обязуется предоставить банку депозит в размере 20% суммы фактического заимствования в рамках кредитной линии и неиспользованной суммы кредитной линии.

Кроме того, клиент обязуется ежемесячно представлять информацию об объеме продаж, расходах, чистой прибыли, дебиторской задолженности и товарно-материальных запасах, ежеквартально представлять заверенные аудитором балансовый отчет о доходах, расходах и прибыли. Любые изменения в составе менеджеров фирмы, информация о продаже сооружений и оборудования, соглашения о слиянии или ликвидации должны быть предварительно одобрены банком. Клиент будет поддерживать как минимум текущий уровень левереджа и показателя текущей ликвидности, и о любых значительных отклонениях от плановых цифр фирмы или изменениях в финансовом и операционном положении фирмы банк будет немедленно ставиться в известность. Любое невыполнение клиентом данных условий договора приведет к требованию немедленно погасить предоставленный кредит".

Подобный договор защищает банк несколькими способами. Так, "Блэк голд" имеет на 2 млн. долл. незаложенного основного капитала и планирует приобрести новое оборудование еще на 1 млн. долл. Дополнительно защита интересов банка обеспечивается относительно постоянным удельным весом дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов, которые банк намеревается взять в качестве обеспечения, а также требованием о поддержании компенсационных остатков (предоставлении депозитов) на счете клиента в банке. В случае невыполнения клиентом своих обязательств по настоящему кредитному договору банк может реализовать свое право компенсации и приобрести контроль над указанными депозитами для погашения задолженности клиента по кредиту. Проценты должны уплачиваться ежемесячно, т. е. банк может получить значительную часть ожидаемых процентных доходов до истечения срока погашения кредита, что сократит риск недополучения банку прибыли по данному кредиту. Любое действие клиента или неблагоприятное изменение положения клиента, которое ведет к нарушению условий

кредитного договора, даст банку законное право вступить во владение активами фирмы, заложенными при предоставлении кредита, и продать эти активы для компенсации суммы основного долга и невыплаченных процентов.

"Блэк голд" может отклонить подобный договор, особенно в связи с тем, что: а) по нему фирма получает меньшую сумму, нежели просила (3 млн. долл. вместо 5 млн. долл.), б) кредит предоставляется на более короткий срок (9 месяцев вместо 1 года) и в) договор предусматривает ряд ограничений деятельности управляющих и их возможностей. Но ключевой момент заключается в следующем: *если клиент откажется от данного предложения со стороны банка, то это он отказывается поддерживать отношения с банком, а не наоборот.* Банк продемонстрировал свое желание хотя бы частично помочь клиенту и удовлетворить его потребности в кредитных ресурсах. Более того, добросовестная практика кредитования предполагает, что кредитный инспектор подтвердит, что даже в случае отказа клиента от кредитования на подобных условиях банк в будущем готов сотрудничать с "Блэк голд" для выработки взаимовыгодных условий кредитования.

Внимательный читатель отметит, что при обсуждении проекта кредитного договора мы ничего не говорили о предполагаемой процентной ставке. Данная ставка может устанавливаться таким образом, чтобы защищать интересы банка или компенсировать принимаемые им на себя риски. Теперь мы обратим внимание на очень важный момент: как устанавливаются ставки по кредитам предпринимательским фирмам.

Контрольные вопросы

- 7.4. На какие аспекты финансовой отчетности предпринимательской фирмы обращают особое внимание кредитные инспектора и кредитные аналитики банков?
- 7.5. Что такое забалансовые обязательства и почему они могут оказаться важными при принятии решения об удовлетворении или отказе по кредитной заявке?
- 7.6. Как отчет об источниках и использовании средств может помочь банку принять решение об удовлетворении или отказе по кредитной заявке?
- 7.7. Должен ли кредитный инспектор говорить "нет" клиенту—предпринимательской фирме, обращающейся за кредитом? Объясните, почему.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЕ⁹

Одной из наиболее трудных задач в кредитовании предпринимательских фирм является определение процентной ставки. Кредитор хочет установить достаточно высокую ставку для того, чтобы получить прибыль по кредиту и компенсировать все свои риски. Однако ставка по кредиту должна быть также достаточно низка для того, чтобы заемщик мог успешно выплатить кредит и не обратился к другому кредитору или не вышел на открытый рынок. Чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов предпринимательскими фирмами, тем острее необходимость поддерживать процентную ставку на разумном уровне, сопоставимом с уровнем конкурентов на данном сегменте

⁹ Данная часть главы основывается на статье автора в *The Canadian Banker* [14].

рынка. Действительно, на кредитном рынке, характеризующемся высокой конкуренцией, кредитор скорее *принимает* ставку, а не устанавливает ее. В результате дерегулирования банковской сферы, имеющего место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов и кредитов. Поэтому правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей.

Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс"

При установлении процентной ставки по кредиту предпринимательской фирме менеджеры банка должны принимать в расчет стоимость привлеченных средств и операционные расходы банка. Это означает, что *банки должны учитывать свои расходы для того, чтобы предоставлять прибыльные кредиты любого вида, по которым ставка установлена правильным образом.* При установлении процентных ставок по кредитам очень важно наличие у банка эффективной системы управленческой информации.

Простейшая модель установления ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс" предполагает, что процентная ставка по любому кредиту устанавливается на основе следующих компонентов: 1) стоимость привлечения ответствующих ресурсов для банка; 2) банковские операционные расходы, отличные от расходов по привлечению средств, в том числе заработная плата сотрудников кредитного управления и стоимость материалов и оборудования, необходимых для предоставления кредита и контроля за ним; 3) компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств; 4) желаемая маржа прибыли по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в пользу акционеров банка. Таким образом:

Процентная ставка по кредиту	=	Предельная стоимость привлеченных средств для кредитования заемщика	+	Операционные расходы банка, отличные от расходов по привлечению средств	+	Оценочная маржа для защиты банка от риска неисполнения обязательств	+	Желаемая маржа прибыли банка.

Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита.

К примеру, предположим, что банк получил кредитную заявку от одного из своих корпоративных клиентов на сумму в 5 млн. долл. (как в случае с "Блэк голд", рассмотренном выше). Если банк должен продать обращающиеся депозитные сертификаты (ДС) на денежном рынке по ставке в 10% для выдачи кредита, предельная стоимость средств по данному конкретному кредиту составит 10%. Операционные расходы по анализу, выдаче и контролю за кредитом оценены в 2% по заявке в 5 млн. долл. Кредитное управление банка может рекомендовать добавить 2% испрашиваемой суммы для компенсации риска того, что кредит не будет выплачен своевременно и в полном объеме. Наконец, банк может установить маржу прибыли в 1% сверх финансовых, операционных расходов и расходов, связанных с рисками по данному кредиту. Таким образом, данный кредит будет предложен заемщику по ставке в 15% (10% + 2% + 2% + 1%).

Модель ценового лидерства

Одним из недостатков модели “стоимость плюс” является предположение, что банк точно знает свои расходы и может устанавливать ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов. Данные ограничения этого подхода привели к появлению в банковской сфере модели *ценового лидерства*, которую начали использовать крупнейшие банки — “денежные центры” 50 лет назад. Во время Великой депрессии 30-х гг. крупнейшие банки установили унифицированную ставку по кредиту, известную под названием “прайм-рейт” (иногда называемую также *базовой* или справочной ставкой), вероятно, самую низкую ставку, предлагаемую наиболее кредитоспособным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал. Фактически ставка по кредиту любому конкретному заемщику будет определяться на основе следующей формулы:

$$\begin{array}{l} \text{Процентная} \\ \text{ставка} \\ \text{по кредиту} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Базовая ставка,} \\ \text{или прайм-рейт} \\ \text{(включая желаемую} \\ \text{банком} \\ \text{маржу прибыли} \\ \text{сверх} \\ \text{операционных} \\ \text{и административных} \\ \text{расходов)} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Надбавка} \\ \text{Премия за риск} \\ \text{неисполнения} \\ \text{обязательств,} \\ \text{уплачиваемая} \\ \text{не-} \\ \text{первоклассными} \\ \text{заемщиками} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Премия за риск,} \\ \text{связанный} \\ \text{со срочностью,} \\ \text{уплачиваемая} \\ \text{заемщиками,} \\ \text{обращающимися} \\ \text{за долгосрочным} \\ \text{кредитом} \end{array}$$

К примеру, предпринимательская фирма среднего размера просит о предоставлении кредита сроком на 3 года для приобретения нового оборудования. Ставка по такому кредиту может быть установлена на уровне 14% и состоять из прайм-рейт (или базовой ставки) в 10%, плюс 2% за риск невозврата ссуды, плюс 2% за риск, связанный со срочностью ввиду долгосрочного характера кредита¹⁰. Сумма премий за риск по данному кредиту обычно называется *надбавкой*. Банки могут увеличивать или сокращать свои кредитные портфели путем сокращения или увеличения своих надбавок. Однако многие банки предпочитают просто варьировать свои “отказные” ставки по кредитам, не желая изменять свою базовую ставку или надбавки.

¹⁰ По более долгосрочным кредитам взимается премия за срочность, поскольку кредитование на длительный период времени сопряжено с большими возможностями понести убытки, нежели по краткосрочному кредиту. Определение размеров премий за риск при наличии широкого круга различных методов корректировки с учетом уровня риска является одной из сложнейших частей процесса установления ставки по кредиту. Коуплэнд [2] предлагает присваивать *цифровые коды* в соответствии с качеством кредитов по следующей формуле:

Категория риска	Премия за риск (в %)	Категория риска	Премия за риск (в %)
Отсутствие риска	0,00	Особый риск	1,50
Минимальный риск	0,25	Риск выше стандартного	2,50
Стандартный риск	0,50	Сомнительный кредит	5,00

Многие наблюдатели считают, что *сомнительный кредит* не может входить в кредитный портфель банка.

Сегодня в США преобладающей прайм-рейт считается самая распространенная ставка, объявленная тридцатью банками — «денежными центрами», которые регулярно публикуют свои ставки по кредитам. Эти ставки, используемые другими, обычно более мелкими банками США, отличаются от преобладающей прайм-рейт. За многие годы прайм-рейт изменялась достаточно редко по решению совета директоров соответствующего банка. Однако в результате развития рынков коммерческих бумаг и депозитных сертификатов (ДС), а также наличия инфляции и большой неустойчивости процентных ставок появилась плавающая прайм-рейт, основанная на изменениях таких важных ставок денежного рынка, как ставка по 90-дневным коммерческим бумагам и 90-дневным ДС. В условиях плавающей прайм-рейт крупнейшие корпоративные заемщики с безупречными кредитными рейтингами могут заимствовать средства по прайм-рейт, которая всегда на 1/2 процентного пункта выше текущей ставки по коммерческим бумагам или на 1% выше текущей ставки по четырехнедельным ДС.

Ведущими банками — «денежными центрами» были разработаны две различные формулы расчета плавающей прайм-рейт: 1) метод «прайм +» и 2) метод «прайм х». Например, корпоративному заемщику может быть установлена ставка в 12% по краткосрочному кредиту методом «*прайм + 2*» при прайм-рейт на уровне 10%. Другим способом ставка для данного клиента может быть установлена на базе «*прайм х 1,2*»:

$$\text{Процентная ставка по кредиту} = 1,2 (\text{прайм-рейт}) = 1,2 (10\%) = 12\%.$$

Хотя оба этих метода могут привести к одному и тому же первоначальному результату, как в приведенном выше примере, в случае, когда по кредиту установлена плавающая ставка, результаты могут быть и различными при изменении процентных ставок.

Так, в условиях *повышения* ставок по методу «прайм х» ставка за кредит клиенту растет быстрее, нежели ставка, устанавливаемая методом «прайм +». При *снижении* же ставок ставка по ссуде, предоставляемой клиенту, уменьшается быстрее при использовании метода «прайм х». Например, при росте прайм-рейт с 10 до 15% ставка по кредиту, приведенному выше, увеличивается с 12 до 17% — по методу «прайм +» и с 12 до 18% — по методу «прайм х». Однако при снижении прайм-рейт с 10 до 8% по методу «прайм +» получается ставка в 10%, по методу «прайм х» — 9,6%.

В течение 70-х гг. приоритет прайм-рейт в качестве базы по кредитам предпринимательским фирмам был нарушен из-за использования ЛИБОР (Лондонской межбанковской ставки предложения) по краткосрочным евродолларовым депозитам. Одной из причин перехода ведущих банков на ставку ЛИБОР послужило возрастающее использование евродолларов банками — «денежными центрами» в качестве кредитных ресурсов. Второй причиной являлась все возрастающая интернационализация банковской системы, когда иностранные банки получили доступ на внутренние кредитные рынки, в том числе рынки Канады и США. ЛИБОР представляет собой общую базу для установления ставок для всех банков, как иностранных, так и национальных, и дает клиентам возможность сопоставлять условия кредитования различных банков.

Установление ставки ниже прайм-рейт (модель надбавки)

Дальнейшие модификации систем установления ставок по кредитам на основе прайм-рейт или ЛИБОР появились в 80-х гг. Одно из изменений заключалось в появлении модели установления ставки *ниже прайм-рейт* по мере того, как ведущие банки стали более активно конкурировать между собой ввиду развития рынка коммерческих бумаг (открытого и нерегулируемого рынка краткосрочных ценных бумаг крупных корпораций) и проведения агрессивной политики иностранными банками, которые кредитовали по ставкам, близким к стоимости привлечения ресурсов. В США, например, многие банки объявили о том, что кредиты некоторым крупным корпорациям на срок в несколько дней или недель будут предоставляться по низким ставкам денежного рынка (таким, как ставка по федеральным фондам для межбанковских кредитов), к которым прибавляется небольшая маржа (возможно, от 1/4 до 3/4 процентного пункта) для покрытия риска, прочих операционных расходов и получения прибыли. Таким образом:

$$\begin{array}{lcl} \text{Процентная ставка} & \text{Процентные расходы} & \text{Надбавка для} \\ \text{по кредиту} & = \text{по привлечению средств} + & \text{покрытия риска} \\ & \text{на денежном рынке} & \text{и получения прибыли.} \end{array}$$

Итак, если мы можем сегодня заимствовать федеральные фонды по ставке в 8%, а предпринимательская фирма—заемщик с высоким кредитным рейтингом просит об открытии кредитной линии на 10 млн. долл. сроком на 30 дней, мы можем предоставить данный кредит по ставке 8 1/4% (8% для покрытия процентных расходов по привлечению средств на денежном рынке + надбавка в 1/4% для покрытия риска, непроцентных расходов и достижения прибыльности).

В результате ставка по краткосрочному кредиту может оказаться на 2—3 процентных пункта *ниже* установленной прайм-рейт, что снижает значимость прайм-рейт в качестве справочной ставки по кредитам предпринимательским фирмам. Исследование Брейди, проведенное по просьбе Совета управляющих ФРС, показало, что приблизительно 90% портфелей кредитных вложений в предпринимательские фирмы (включая кредиты на 1 день) по 48 крупнейшим банкам США составляют кредиты, выданные по ставкам ниже прайм-рейт¹¹.

Неудивительно, что по мере снижения значимости прайм-рейт и роста неустойчивости рыночных процентных ставок крупнейшие банки отказались от использования формул на основе прайм-рейт в пользу формул на основе ставок открытого рынка. Однако прайм-рейт не утратила своего значения в качестве базы для оценки по кредитам более мелким предпринимательским фирмам, потребительским кредитам, кредитам на строительство и по некоторым свродолларовым кредитам. Таким образом, появился двухуровневый рынок кредитов предпринимательским фирмам. Кредиты мелким и средним

¹¹ См. Томас Брейди [1]. Брейди выяснил, что кредиты на сумму свыше 1 млн. долл. и сроком покращения меньше одного месяца обычно предоставлялись с использованием ставки по федеральным фондам в качестве базы для оценки стоимости привлеченных средств. При этом данная ставка рассчитывалась как средненедельная и средневзвешенная, т.е. взвешенная на долларовый объем кредитов, предоставляемых по конкретной ставке. Более долгосрочные (сроком до одного года) кредиты по фиксированным ставкам обычно базируются на ставке по трехмесячным ДС, скорректированной с учетом требований к резервированию депозитов, оцениваемой один раз в день. Оценка стоимости привлеченных ресурсов и базовые ставки обычно меняются несколько раз в день по сверхкраткосрочным кредитам и только один раз в день — по более долгосрочным кредитам.

фирмам обычно предоставляются из расчета прайм-рейт или какой-либо другой базовой ставки (например, ЛИБОР), в то время как все большая доля крупных кредитов предпринимательским фирмам ориентируется на ставку денежного рынка на момент выдачи кредита. Установление незначительного размера маржи (надбавки) по подобным кредитам привело к широкому распространению практики участия в кредитах, когда крупные банки стали активнее делить свои крупнейшие кредиты с мелкими банками, получая взамен от комиссионного вознаграждения и перемещая как минимум часть полученных кредитов в банки с более низкой стоимостью привлеченных средств.

Кредиты, по которым устанавливаются максимальные процентные ставки ("кэпы")

Еще одной модификацией модели ценового лидерства, появившейся в последнее время, стало использование ставок "кэп" — согласованного верхнего предела ставки по кредиту вне зависимости от будущей динамики процентных ставок. Таким образом, заемщику, подобному фирме "Блэк голд", может быть предложена плавающая ставка прайм-рейт +2 при максимуме в 5% сверх первоначальной ставки. Это означает, что в случае выдачи кредита при ставке прайм-рейт на уровне в 10% первоначальная ставка будет составлять 10 + 2 = 12%. Ставка может повыситься только до 17% (12% + 5%) вне зависимости от того, каких высот достигнут рыночные ставки в течение срока действия кредитного договора.

"Кэпы" представляют собой одну из услуг, которую банк может предложить своим клиентам за особое вознаграждение. Ставки "кэп" дают заемщику некоторую уверенность относительно максимальной стоимости кредита, поскольку любые проценты, уплаченные сверх этой ставки, будут возмещены заемщику или одновременно один раз в год, или по окончании срока действия кредитного договора. Однако банкиры должны быть осторожны при установлении ставок "кэп" по своим кредитным договорам: длительный период поддержания высоких процентных ставок приведет к тому, что риск по плавающим процентным ставкам перейдет от заемщика к кредитору.

Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость — выгода"

В то время как большая часть ставок по кредитам определяется на основе прайм-рейт, ЛИБОР или некоторой базовой ставки денежного рынка, многие банки разработали сложные модели установления ставок по кредитам, которые позволяют банку получать достаточные средства для возмещения всех расходов и покрытия всех рисков. Одной из подобных моделей является метод установления ставок по принципу "стоимость — выгода", который состоит из трех составляющих компонентов: 1) оценки совокупного дохода по кредиту в условиях различных уровней процентных ставок и прочего вознаграждения банку; 2) оценки чистой суммы предоставляемых в кредит средств (за вычетом любых депозитов, которые заемщик обязуется держать в банке, и с учетом требований к резервированию, предъявляемых ФРС); 3) оценки прибыли по кредиту до налогообложения путем деления оценочного дохода по кредиту на чистую сумму предоставляемых в кредит средств, которой будет фактически пользоваться заемщик.

Предположим, например, что заемщик просит об открытии кредитной линии на сумму в 5 млн. долл., как в случае с "Блэк голд", но фактически использует только 4 млн. долл. по ставке в 20%. Клиенту необходимо уплатить комиссию за обязательство в 1% суммы неиспользованной кредитной линии. Более того, банк настаивает на поддержании клиентом компенсационных остатков (депозитов) в размере 20% фактически полученной суммы в пределах кредитной линии и в размере 5% неиспользованной суммы кредитной линии. Требования к резервированию, установленные центральным банком, составляют 10%. Исходя из приведенных данных, мы имеем следующее:

$$\begin{array}{l}
 \text{Оценка дохода по кредиту} = \text{Использованная часть кредитной линии} \times 0,20 + \text{Неиспользованная часть кредитной линии} \times 0,01 = 4\,000\,000 \times 0,20 + 1\,000\,000 \times 0,01 = 810\,000. \\
 \\
 \text{Оценка размера средств банка, используемых заемщиком} = 4\,000\,000 - (\text{Требования к компенсационным остаткам} + \text{Требования к резервированию}) = 4\,000\,000 - (4\,000\,000 \times 0,20 + 1\,000\,000 \times 0,05) + 0,10 (4\,000\,000 \times 0,20 + 1\,000\,000 \times 0,05) = 3\,235\,000.
 \end{array}$$

$$\begin{array}{l}
 \text{Оценка прибыли банка по данному кредиту} = 810\,000 + 3\,235\,000 = 25,0\%. \\
 \text{до налогообложения}
 \end{array}$$

Если прибыль банка по данному кредиту до налогообложения однозначно перекрывает стоимость затраченных на него банковских средств, то при принятии решения о кредитовании менеджеры должны учесть риск, присущий кредитованию, и желание руководства банка получить маржу прибыли в размере полной стоимости кредита (включая налоги).

Анализ доходности клиента

Подход к установлению ставок с точки зрения "стоимость — выгода" является лишь одной из частей более широкой концепции, известной под названием "анализ доходности клиента". Данный метод установления ставки по кредиту предполагает, что банк должен при оценке каждой кредитной заявки принимать в расчет все взаимоотношения с данным клиентом. При анализе доходности особое внимание обращается на прибыль от всех взаимоотношений с клиентом, рассчитываемую по следующей формуле:

$$\begin{array}{l}
 \text{Расходы по предоставлению кредитов и оказанию других услуг} = \frac{\text{Чистая ставка прибыли до налогообложения от всех взаимоотношений с клиентом} - \text{Доход от кредитов и других услуг, предоставляемых клиенту}}{\text{Чистые средства, предоставляемые в кредит, сверх суммы депозитов клиента}}.
 \end{array}$$

Доходы, получаемые банком от клиента, могут включать проценты по кредиту, комиссию за обязательство, комиссию за управление наличными средствами и обработку цифровой информации. *Расходы*, связанные с клиентом, могут включать заработную плату банковских сотрудников, расходы на изучение кредитной документации, проценты по депозитам, расходы по проверке счетов и стоимость обработки (включая оплату чеков, учет кредитов и дебитов, услуги по хранению ценностей в сейфах), а также стоимость приобретенных кредитных ресурсов. *Чистые кредитные ресурсы* представляют собой сумму кредита, предоставленного клиенту, за вычетом средней суммы его дебитов (скорректированной с учетом требований к резервированию).

Затем производится фактическая оценка суммы средств банка, исполняемой каждым клиентом сверх суммы, предоставляемой им банку. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является *положительной*, кредитная заявка, по всей вероятности, будет удовлетворена, поскольку банк заработает премию сверх суммы *всех* произведенных расходов (включая необходимые выплаты в пользу акционеров). Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является *отрицательной*, в предоставлении кредита может быть отказано. Но банк может повысить ставку по кредиту или цену других услуг, оказываемых клиенту для того, чтобы взаимоотношения продолжались на выгодной основе. Клиенты, которые считаются более рискованными, должны приносить банку и более высокую расчетную ставку прибыли. Образец анализа доходности клиента "Блэк год инк.", подавшего заявку на получение кредита, приводится в примере 7-12.

Кредит на сумму прибыли по депозитам клиента. Рассчитав, какие доходы приносит клиент банку, многие банки предоставляют клиенту кредит на сумму прибыли, которую банк получил, инвестируя средства с депозитного счета клиента в доходные активы. Естественно, неразумно включать всю сумму депозита клиента при расчете прибыли от инвестирования средств, поскольку банк должен соблюдать требования к резервированию и значительная часть депозитного остатка клиента состоит из *временного* остатка, обусловленного периодом чекового клиринга, возникающего в связи с тем, что выписанные клиентом чеки могут быть не предъявлены к оплате. Многие банки рассчитывают фактическую сумму чистых инвестируемых средств на основе депозита клиента и соответствующего кредита на сумму прибыли, исходя из некоторой версии следующих формул:

Чистые инвестируемые (используемые) средства для банка	Средний остаток по депозиту клиента	Средняя сумма — чекового клиринга по счету	Необходимые резервы от суммы депозита	Чистая сумма инкассированных средств по счету
	= по	—	×	

Сумма прибыли, предоставляемая клиенту в кредит	=	Годовая ставка прибыли	×	Часть года, в течение которой доступны средства по депозиту	×	Чистые инвестируемые (используемые) средства

К примеру, предположим, что клиент имеет средний остаток по депозиту за данный месяц в размере 1 125 000 долл. На чековый клиринг приходится 125 000 долл., чистая сумма инкассированных средств составляет 1 млн. долл. Если чековый счет находится в крупном банке, соответствующий норматив ре-

ПРИМЕР 7-12. Пример анализа доходности клиента на годовой базе

Проблема: банк рассматривает вопрос об открытии кредитной линии на сумму в 3 млн. долл. сроком на 9 месяцев фирме "Блэк голд, инк.". Предположим, что "Блэк голд" полностью использует кредитную линию и поддерживает 20%-й остаток на депозитном счете в банке, тогда от взаимоотношений с данным клиентом банк имеет следующие доходы и расходы:

Источники предполагаемых доходов от данного клиента

Процентный доход по кредиту (12% на 9 месяцев)	270 000
Комиссия за обязательство (1%)	30 000
Комиссия за управление депозитами клиента	6 000
Плата за перевод средств	2 000
Плата за трансовые услуги и ведение учета	13 000
Итого ожидаемых доходов на годовой базе	321 000

Ожидаемые расходы по обслуживанию данного клиента

Проценты по депозиту (10%)	45 000
Стоимость привлеченных кредитных ресурсов	160 000
Операционные расходы по счетам клиента	25 000
Стоимость перевода средств	1 000
Стоимость обработки информации по кредиту	3 000
Расходы на ведение учета	1 000
Итого ожидаемых расходов на годовой базе	235 000

Чистая ожидаемая сумма банковских резервов по данному клиенту в текущем году

Средняя сумма кредита клиенту	3 000 000
Минус: средние остатки по депозиту клиента (за вычетом необходимых резервов)	-540 000
Чистая сумма предоставляемых клиенту в кредит резервов	2 460 000

Годовая чистая ставка
прибыли до налогообложения
сверх всех расходов
по взаимоотношениям
с клиентом

$$= \frac{\text{Ожидаемые доходы} - \text{Ожидаемые расходы}}{\text{Чистая сумма предоставленных кредитных ресурсов}} =$$

$$= \frac{321\,000 - 235\,000}{2\,460\,000} = 0,035, \text{ или } 3,5\%.$$

ПРИМЕЧАНИЕ. Если чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом положительна, данный кредит может быть *выдан*, поскольку все расходы окупаются. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом отрицательна, то с точки зрения банка неправильно установлены ставки по данному кредиту и другим услугам, оказываемым клиенту. Чем выше *риск* по кредитной заявке, тем выше должна быть чистая ставка прибыли для банка.

хэрирования составляет 12%. После переговоров с клиентом банк принял решение о предоставлении ему кредита в размере прибыли на его депозит, исходя из средней ставки по 91-дневным казначейским векселям, которая в настоящий момент составляет 6,60%. В данном случае чистые используемые (инвестируемые) средства клиента и кредит на сумму прибыли будут составлять:

$$\begin{aligned} &\text{Чистые используемые} \\ &\text{(инвестируемые)} \\ &\text{средства для банка} \end{aligned} = 1\,125\,000 - 125\,000 - \frac{12}{100} \times 1\,000\,000 =$$

$$= 880\,000 \text{ долл.}$$

$$\begin{array}{l} \text{Размер кредита} \\ \text{на сумму прибыли} \\ \text{для данного клиента} \end{array} = 6,60\% \times \frac{1}{12} \times 880\,000 = 4839,98 \text{ долл.}$$

Таким образом, после расчета всех доходов и расходов от всех сделок банка с данным клиентом банк предоставит ему кредит порядка 4840 долл., в торые банк получил в прошлом месяце от инвестирования депозитов клиента в доходные активы.

Будущее анализа доходности клиента. Анализ доходности клиента в последние годы становился все более сложным и всеобъемлющим. Была разработана подробная бухгалтерская отчетность по источникам доходов и расходов от обслуживания каждого крупного клиента. Зачастую подобный анализ включает консолидированные данные по самому заемщику, его дочерним фирмам, крупнейшим акционерам и верхнему эшелону руководства для того, чтобы управляющие банком могли иметь цельное представление относительно *всех* взаимоотношений банка с клиентом. Подобный консолидированный отчет может определять, насколько убытки по обслуживанию одного счета компенсируются прибылью по другому счету, что составляет общую картину взаимоотношений с данным клиентом. Автоматизированные системы анализа доходности клиентов позволяют кредиторам рассчитать альтернативные сценарии установления ставок по кредитам и депозитам для выявления оптимального для банка и клиента уровня ставок. По замечанию Роберта Найта [3], анализ доходности может также использоваться для идентификации наиболее прибыльных клиентов, кредитов и наиболее успешно работающих кредитных инспекторов.

Контрольные вопросы

- 7-8. Какие методы используются сегодня для установления ставок по кредитам предпринимательским фирмам?
- 7-9. Каковы основные преимущества и недостатки используемых сегодня методов установления ставок по кредитам?
- 7-10. Что такое "анализ доходности клиента"?

ВЫВОДЫ

В данной главе проанализированы многие виды кредитов, которые банки в настоящее время предоставляют предпринимательским фирмам. Мы подразделили подобные кредиты на: 1) *кредиты в оборотный капитал* — краткосрочные кредиты на приобретение товарно-материальных запасов, выплату заработной платы, уплату налогов и покрытие других краткосрочных (временных) расходов и 2) *срочные кредиты*, предоставляемые обычно для постоянного пополнения оборотного капитала или приобретения сооружений и оборудования. Рассмотрено несколько вариантов каждого из указанных кредитов предпринимательским фирмам, включая сезонные открытые кредитные линии, кредиты дилерам, кредиты под обеспечение активами, револьверные кредиты и проектные кредиты.

Анализ и оценка каждой заявки на кредит от предпринимательской фирмы могут представлять собой сложный и длительный процесс, в котором принимают участие кредитный инспектор, ведущий переговоры с клиентом, один или несколько кредитных аналитиков, которые оценивают сильные и слабые стороны финансового положения клиента, и кредитный комитет банка, приня-

мающий окончательное решение о выдаче кредита или отказе в кредитовании. Дерегулирование банковской сферы и значительное обострение конкуренции со стороны иностранных банков сильно сократили маржу прибыли, что требует более тщательного анализа каждой кредитной заявки со стороны банкиров и более взвешенного установления процентной ставки по выданным кредитам.

В данной главе рассматривается несколько основных способов анализа кредитных заявок предпринимательских фирм. Среди важнейших описанных способов анализа кредита можно выделить следующие:

1. Анализ структуры финансовой отчетности клиента.
2. Анализ финансового состояния фирмы с помощью финансовых показателей (включая относительные показатели контроля за расходами, эффективности, покрытия, ликвидности и левереджа).
3. Фактические и предварительные отчеты об источниках и использовании средств, которые помогают проследить поток средств фирмы и выделить внутренние и внешние источники финансирования.

Данная глава завершилась рассмотрением различных методов установления процентных ставок по кредитам предпринимательским фирмам, используемых банкирами. В числе рассмотренных методов: метод "стоимость плюс", метод ценового лидерства, метод надбавок, метод установления ставок "кэп", метод "стоимость—выгодность" и анализ прибыльности клиента. В этом разделе главы подчеркивалась важность установления ставок по кредиту, конкурентоспособных со ставками других кредиторов, полностью покрывающих стоимость привлеченных средств и учитывающих все взаимоотношения банка с его клиентами.

ЗАДАЧИ

1. Вы как кредитный инспектор "Энтерпрайз нэшнл бэнк" отвечаете за связи банка с корпорацией *UFS* — крупным производителем пультов дистанционного управления для телевизоров, видеомагнитофонов и другого аудио- и видеоборудования. *UFS* представила заявку на возобновление кредитной линии на 10 млн. долл. сроком приблизительно на 10,5 месяца. *UFS* также регулярно пользовалась другими услугами банка. В текущем году, например, согласно вашим оценкам, ожидаемые доходы по данному клиенту и ожидаемые расходы на его обслуживание составят:

Ожидаемые доходы		Ожидаемые расходы	
Процентная годовая ставка по кредиту (исходя из того, что ставка составляет прайм-рейт + 1%, или 11% в данном месяце)	1 100 000	Процент, уплаченный по депозитам клиента (9%)	25 000
Комиссия за обязательство (1%)	100 000	Стоимость привлеченных средств	975 000
Комиссия за управление депозитами	4 500	Операционные расходы по счету	19 000
Комиссия за телеграфные переводы по кредиту	3 500	Расходы на телеграфные переводы	1 300
Комиссия за агентские услуги	8 800	Расходы на обработку информации	12 400
		Расходы на ведение учета	4 500

Кредитные аналитики банка подсчитали, что клиент в течение года действия кредитной линии в среднем будет держать на своих счетах остатки в размере 2 125 000 долл. Какова ожидаемая ставка прибыли по данной возобновляемой

кредитной линии, если клиент фактически получит в кредит всю указанную сумму кредитной линии? Какое решение должен принять банк в подобных случаях? Если вы решили не удовлетворять представленную заявку, то при каких условиях с учетом доходов, расходов и остатков по счетам клиента, по вашему мнению, может быть предоставлен данный кредит?

Альтернативные сценарии:

1. Как изменится ваша оценка взаимоотношений с клиентом в случае, если прайм-рейт снизится с 10 до 8%, а процентные расходы для банка останутся неизменными?
2. Придете ли вы к другому решению относительно кредитной заявки в случае, если клиент настаивает на ставке 9,25% (вместо 9%) по предоставленному им депозиту, а стоимость других привлеченных средств для выдачи данного кредита повысилась с 975 000 до 1 065 000 долл. при снижении прайм-рейта до 9,50%? Почему?
3. При каком уровне прайм-рейта банк только окупит свои расходы по данному кредиту, не получив никакой прибыли, при условии что все остальные доходы и расходы останутся неизменными?
4. При каком уровне процентной ставки банк только окупит свои расходы по данному кредиту, не получив никакой прибыли, если прайм-рейт, все остальные доходы и расходы останутся неизменными?

- II. Как нового практиканта кредитного управления "Эвергрин нэшнл бэнк" вас просили оценить финансовое положение производственной корпорации среднего размера "Хамильтон стил кастингс", которая обратилась с просьбой о возобновлении и увеличении суммы шестимесячной кредитной линии. В частности "Хамильтон" просит об открытии линии на 7 млн. долл. и вы должны высказать свои соображения по этому поводу старшему кредитному аналитику, к которому вы прикреплены. К сожалению, в корпорации "Хамильтон" недавно сменилось руководство, и ее финансовая отчетность за последние 6 месяцев представлена с опозданием и содержит неточные сведения. Все, что вы можете сказать, так это то, что ее объем продаж, активы, операционные расходы и обязательства за последние 6 месяцев выглядят следующим образом (в млн. долл.):

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Чистый объем продаж	48,1	47,3	45,2	43,0	43,9	39,1
Стоимость реализованных товаров	27,8	28,1	27,4	26,9	27,3	26,1
Торговые, административные и другие расходы	19,2	18,9	17,6	16,5	16,7	15,3
Амортизация	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	2,8
Процентные расходы по заимствованным средствам	2,0	2,2	2,3	2,3	2,5	2,2
Ожидаемые налоговые отчисления	1,3	1,0	0,7	0,9	0,7	0,4
Совокупные активы	24,5	24,3	23,8	23,7	23,2	22,3
Текущие активы	6,4	6,1	5,5	5,4	5,0	4,8
Чистый основной капитал	17,2	17,4	17,5	17,6	18,0	18,1
Текущие обязательства	4,7	5,2	5,6	5,9	5,8	6,1
Совокупные обязательства	15,9	16,1	16,4	16,5	17,1	17,2

Несколько кредитных аналитиков управления убеждали вас в том, что это простой случай для анализа и удобный в качестве первого примера работы профессионального кредитного аналитика. "Хамильтон" работает с банком уже 16 лет, неоднократно получала и погашала кредиты в рамках кредитной линии на сумму 4—5 млн. долл. Фактически кредитное управление уже приняло решение о предоставлении кредита, и этот вопрос сегодня вечером будет рассматриваться

на кредитном комитете банка. Старший аналитик управления просит вас приготовить расчеты, поскольку вашим мнением относительно данной кредитной заявки будут интересоваться (хотя вам сказали, что в любом случае заявка будет одобрена, поскольку президент "Хамилтон" является членом совета директоров "Эвергрин").

Каковы будут ваши рекомендации? Есть ли причина подвергать сомнению представленную клиентом последнюю информацию? Могут ли здесь быть задействованы прочие факторы, которые вы не уяснили и которые связаны с функционированием данного клиента? Каким образом вы можете выяснить данные факторы в оставшееся до заседания время? В случае предоставления данного кредита как, по вашему мнению, будет использовать данные средства клиент?

Альтернативные сценарии:

1. Изменится ли ваша оценка кредитной заявки "Хамилтон стил кастинг" в случае, если темпы роста чистого объема продаж корпорации, стоимости реализованных товаров, торговых и административных расходов составляли в течение последних шести месяцев в среднем около 1% в месяц? Пожалуйста, объясните.
 2. Предположим, что показатель текущей ликвидности "Хамилтон" составлял в январе 1,0 при текущих активах в 7 млн. долл. и постепенно повышался до 1,5 в июне при текущих активах в 9 млн. долл. Изменит ли этот факт ваше мнение относительно данной кредитной заявки?
 3. Что будет, если старший кредитный аналитик говорит о том, что нет причин для беспокойства относительно неблагоприятных тенденций, получивших отражение в финансовой отчетности "Хамилтон", поскольку ее производственный процесс носит *сезонный* характер и корпорация испытывает значительный спад объема продаж в летние и осенние месяцы? Поможет ли вам эта информация при выработке решения? Какой дополнительной информацией вы хотели бы располагать для оценки финансового положения заемщика?
- III. Для того чтобы удовлетворить кредитную заявку одного из лучших своих клиентов на 10 млн. долл. сроком на один год, "Чилтон вестовер бэнк" продал обрабатываемые ДС своим клиентам из числа предпринимательских фирм на сумму в 6 млн. долл. по ставке 8,75% годовых и привлек 4 млн. долл. на рынке федеральных фондов от других банков по преобладающей на данный момент процентной ставке в 8,40%. Расходы по анализу кредитной заявки и учету составляют около 25 000 долл. Управление анализа кредитоспособности рекомендует установить премию за риск в размере 1%, минимальную маржу прибыли — на уровне 1/4 процентного пункта. В подобных случаях банк предпочитает использовать модель установления ставки по принципу "стоимость плюс". Какую ставку установит банк данному клиенту?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что "Чилтон вестовер" может привлечь всю необходимую сумму для выдачи кредита в 10 млн. долл. на рынке федеральных фондов по ставке 8,40%. Какая ставка будет установлена, исходя из принципа "стоимость плюс"? Какой риск берет на себя банк в случае, если он привлекает всю необходимую сумму на рынке федеральных фондов?
 2. Если непроцентные расходы по данному кредиту неожиданно увеличатся до 38 000 долл., а клиент настаивает на том, что максимальная процентная ставка по кредиту может составлять 10%, что произойдет с планируемой маржой прибыли банка?
- IV. Многие кредиты крупным национальным и иностранным корпорациям предоставляются в сегодняшних условиях при низкой премии за риск и марже прибыли сверх ЛИБОР по краткосрочным евродолларовым депозитам. "Энглвуд бэнк" по-

лучил заявку на кредит 15 млн. долл. в оборотный капитал для финансирования дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов от одного из крупнейших корпоративных клиентов "АПЕКС экспортс". Банк предлагает ставку плавающую ставку по 90-дневному кредиту, равную ЛИБОР по 30-дневным родолларовым депозитам (в данный момент — 9,25%) плюс надбавку сверх ЛИБОР в размере 1/4 процентного пункта. Однако АПЕКС настаивает на ставке, считающейся как ЛИБОР $\times 1,014$.

В случае согласия банка на удовлетворение данной кредитной заявки какова будет сегодняшняя ставка по данному кредиту? Насколько сопоставима данная ставка со ставкой, предлагаемой банком? Каковы в соответствии с представленной кредитной заявкой прогнозы заемщика относительно динамики процентных ставок в ближайшие 90 дней?

Альтернативный сценарий:

Предположим, что банк сделает АПЕКСу встречное предложение: предложить кредит по ставке ЛИБОР плюс 0,125 процентного пункта при условии, что клиент будет поддерживать в течение срока кредитования минимальные остатки на беспроцентном чековом счете в банке в размере 250 000 долл. Может ли клиент согласиться на подобное предложение? Пожалуйста, объясните.

- V. Пять недель назад корпорация *RJK* получила кредит в банке, в котором вы работаете в качестве кредитного инспектора. В момент принятия решения (по вашему личному настоянию) ставка по кредиту базировалась на модели надбавки при этом в качестве рыночной ставки привлечения средств использовалась среднесрочная ставка по федеральным фондам. Ставка по кредиту *RJK* устанавливалась, исходя из ставки по федеральным фондам плюс надбавка за риск маржа прибыли в размере 3/8 процентного пункта.

Сегодня наступает срок погашения данного 5-недельного кредита, и *RJK* просит о пролонгации кредита по ставке денежного рынка плюс 1/4 процентного пункта. Вас попросили оценить, насколько удачным был выбор ставки по федеральным фондам в качестве показателя стоимости привлечения средств вместо ставки по ДС, коммерческим бумагам, евродолларовым депозитам или преобладающей ставки по казначейским векселям плюс надбавка. Для оценки того, что могло бы произойти (и может произойти в ближайшие 5 недель в случае пролонгации кредита по приведенным выше ставкам плюс надбавка), вы выбрали данные, приведенные ниже, из последнего выпуска *Federal Reserve Bulletin*:

Средне недельные ставки денежного рынка за последние 5 недель

Процентные ставки денежного рынка	1-я неделя	2-я неделя	3-я неделя	4-я неделя	5-я неделя
Федеральные фонды	8,72%	8,80%	8,69%	8,46%	8,46%
Коммерческие бумаги (сроком погашения 1 месяц)	8,55	8,63	8,53	8,43	8,40
ДС (сроком погашения 1 месяц)	8,54	8,58	8,50	8,40	8,35
Евродолларовые депозиты (сроком погашения 3 месяца)	8,58	8,56	8,60	8,43	8,38
Казначейские векселя (сроком погашения 3 месяца, вторичный рынок)	7,60	7,77	7,74	7,67	7,60

Какой вывод вы сделаете на основе анализа динамики базовых для кредитных предпринимательским фирмам ставок денежного рынка? Должен ли кредит *RJK* быть пролонгирован согласно заявке или банк должен настаивать на выборе другой модели установления процентной ставки? Пожалуйста, объясните ваши выводы. Если вы считаете, что необходимо внести изменения, то как вы сможете объяснить их необходимость клиенту банка?

Альтернативный сценарий:

Предположим, что банк решил защитить себя от дальнейшего снижения ставок денежного рынка путем установления ставки "флор" в 8% по кредитному договору с RJK. RJK соглашается на данное предложение при условии, что банк предоставит кредит по ставке, надбавка за риск и маржу прибыли к которой будет составлять только 0,125%. Какие вы видите риски для банка в данном случае? Ставите ли вы рекомендовать изменить базовую ставку денежного рынка, к которой будет прибавляться надбавка? Пожалуйста, объясните.

ЛИТЕРАТУРА*Техника образования цен на кредиты обсуждается в сл. работах:*

1. Brady, Thomas F. "Changes in Loan Pricing and Business Lending at Commercial Banks". *Federal Reserve Bulletin*, January 1985, pp. 1—13.
2. Copeland, Timothy S. "Aspects to Consider in Developing a Loan Pricing Microcomputer Model". *The Magazine of Bank Administration*, August 1983, pp. 32—34.
3. Knight, Robert E. "Customer Profitability Analysis—Part I: Alternative Approaches toward Customer Profitability". *Monthly Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, April 1975, pp. 11—20.
4. Rose, Peter S. "Loan Pricing in a Volatile Economy". *The Canadian Banker*, XCII, No. 5 (October 1985), pp. 44—49.

Методики оценки кредитных заявок обсуждаются в сл. работах:

5. Goldberg, Michael A. "The Impact of Regulatory and Monetary Factors on Bank Loan Shares". *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 16, no. 2 (June 1981), pp. 227—246.
6. Ghee, William K., J. William Petty, and Jack A. Griggs. "The Banker's Perspective on Financing Capital Investment: An Update". Paper presented at the Southern Finance Association Meetings, Atlanta, Georgia, November 12, 1982.

Риски, присущие кредитованию, подробно обсуждаются в сл. работах:

7. Erdivig, Eleanor H. "Lender Liability under Environmental Law". *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, September 1991, pp. 1—3.
8. Ireland, Oliver, Associate General Counsel, Federal Reserve Board. Testimony Before the Subcommittee on Policy Research and Insurance, U.S. House of Representatives, July 10, 1991.
9. Osterberg, William P. "LBOs and Conflicts of Interest". *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 1989, pp. 1—4.
10. Pollock, Ellen Joan. "Second Lenders Can Lose Place in Line". *The Wall Street Journal*, June 20, 1991, p. 38.

Факторы, способствующие банкротствам и возникновению "плохих" кредитов, изучаются в сл. работах:

11. Altman, Edward I. "Financial Ratios, Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *Journal of Finance*, September 1968, pp. 589—609.
12. Altman, Edward I., G. Haldeman, and P. Nurajanan. "Zeta Analysis: A New Model to Identify the Bankruptcy Risk of Corporations". *Journal of Banking and Finance* 1 (1977), pp. 29—54.
13. Stein, Jeremy C. "What Went Wrong with the LBO Boom". *The Wall Street Journal*, June 11, 1991, p. A10.

Глава 8

Потребительское и ипотечное кредитование

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Узнать о множестве видов предоставляемых банками физическим лицам и семьям потребительских и ипотечных кредитов и понять, какие факторы влияют на прибыльность и рискованность подобных кредитов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, какие вопросы должен задать заемщикам, которые просят о предоставлении потребительских и ипотечных кредитов, кредитный инспектор для того, чтобы оценить кредитные заявки и доступные варианты оценки потребительского кредита.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Кредиты под залог жилых помещений

Кредиты, погашаемые в рассрочку

Кредитное бюро

Лицо, поставившее одну из подписей

Право компенсации

Система балльной оценки кредита
(кредитный скоринг)

Правила предоставления информации

Антидискриминационные правила

Закон о достоверной информации
в кредитовании

Закон о достоверной оценке
кредитоспособности

Закон о правильном погашении
кредита

Закон о методах взимания долга

Закон о равных кредитных
возможностях

Закон о реинвестировании

Кредиты на строительство

Кредиты под разницу
в стоимости дома

В период после второй мировой войны банки стали основными кредиторами на рынке потребительского кредита. Господствующее положение банков частично является следствием того, что они во все большей степени заинтересованы в привлечении средств отдельных лиц и семей, которые являются основным источником средств банка. Однако многим семьям часто приходится решать, стоит ли отдавать свои деньги тому банку, который, как они считают, не сможет гарантировать им предоставление кредита в случае необходимости.

Последние исследования показали, что потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Действительно, один из наиболее известных в мире банков — “Ситикорп оф Нью-Йорк” — через тысячи своих отделений во всем мире направлял все возрастающую долю своих ресурсов на обслуживание потребителей (особенно на маркетинг кредитных карточек, в кредиты под залог жилых помещений и на оказание электронных услуг потребителям). Однако банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из наиболее дорогостоящих и рискованных банковских услуг, поскольку финансовое положение отдельных лиц и семей может быстро измениться вследствие болезни или потери работы. Поэтому управление потребительскими кредитами должно осуществляться с осторожностью и учетом тех особых проблем, которые с ними связаны.

ВИДЫ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОТДЕЛЬНЫМ ЛИЦАМ И СЕМЬЯМ

Существует несколько различных видов потребительских кредитов, при этом вследствие дерегулирования депозитных институтов в США и других промышленно развитых странах число данных видов кредитования, нацеленного на удовлетворение финансовых потребностей, постоянно возрастает. Мы можем осуществить классификацию потребительских кредитов по *целевому назначению* (по той цели, на которую выдаются средства) и по *виду кредита* (например, кредит, погашаемый в рассрочку или единовременно в конце срока кредитования). Одна из распространенных схем классификации потребительских кредитов учитывает как вид, так и назначение кредита.

Например, кредиты физическим лицам и семьям могут быть подразделены на две группы в зависимости от того, выдаются ли они на приобретение новых домов, т.е. *кредиты под залог жилых помещений*, или на финансирование другой деятельности клиента (проведение каникул, приобретение автомобилей, электробытовых приборов и т. д.), т.е. *кредиты, отличные от кредитов под залог жилых помещений*. Последняя категория кредитов зачастую подразделяется на два вида в зависимости от способа погашения кредита: *кредит, погашаемый в рассрочку*, и *кредит, погашаемый единовременно*. Более подробно мы рассмотрим данные кредиты ниже.

Кредиты под залог жилых помещений

Под общим названием “кредиты под залог жилых помещений” проходят кредиты на покупку домов или на улучшение жилищных условий. Приобретение жилых помещений — индивидуальных и многосемейных домов (в том числе домов на 2—3 семьи и многоквартирных домов) — обычно предпола-

гает предоставление долгосрочного кредита на 15—30 лет, обеспеченного данным имуществом. Ставка по подобным кредитам устанавливается фиксированная, либо, что в последние годы встречается чаще, переменная или плавающая, которая периодически изменяется параллельно с оговоренной базовой ставкой, такой, как рыночная ставка по правительственным облигациям или ставка по закладным (например, средняя ставка по заложенным на жилые помещения, установленная Федеральным советом банков жилищного кредита). Комиссия за обязательство (составляющая обычно 1—2% от суммы кредита) чаще всего взимается авансом и гарантирует, что в оговоренный период времени заемщик сможет воспользоваться кредитом. Хотя банки предоставляют значительную долю кредитов под залог жилых помещений, подобные кредиты могут также предоставляться специализированной дочерней компаний, принадлежащей к банковской холдинговой компании.

Кредиты, отличные от кредитов под жилые помещения

Кредиты физическим лицам и семьям, отличные от кредитов под заложенные жилые помещения, включают кредиты, погашаемые в рассрочку, и кредиты, погашаемые единовременно.

Кредиты в рассрочку. Кредитами в рассрочку называются кратко- и среднесрочные кредиты, погашаемые двумя или более платежами (как правило ежемесячно или ежеквартально). Подобные кредиты обычно предоставляются для покупки крупногабаритных товаров (например, автомобилей, лодок, транспортных средств для отдыха, мебели и электробытовых товаров) или для консолидирования существующих у семьи долгов. Хотя обычно по кредитам в рассрочку устанавливается фиксированная процентная ставка, все более распространенными становятся плавающие процентные ставки. Тем не менее и сегодняшний день лишь по 1/4 всех потребительских кредитов устанавливаются переменные ставки.

В последние годы многие банки предоставляли значительную часть потребительских кредитов в рассрочку через дочерние финансовые компании, входящие в банковскую холдинговую компанию. Преимущество подобной структуры заключается в том, что при создании финансовых компаний в отличие от отделения банка не существует географических ограничений. Более того, финансовая компания может выдавать более рискованные кредиты по более высокой процентной ставке, чем банк.

Кредиты, погашаемые единовременно. Краткосрочные кредиты физическим лицам и семьям на покрытие текущей потребности в наличных средствах, возвращаемые одной суммой в конце срока кредитования или в момент погашения долговой расписки заемщика, известны под названием кредиты погашаемые единовременно. Подобные кредиты могут предоставляться и относительно мелкие суммы (500 или 1000 долл.) и включают кредиты по открытому счету со сроком погашения, как правило, в пределах 30 дней или другого, относительно незначительного периода времени. Кредиты, погашаемые единовременно, предоставляемые на короткий срок (обычно не превышающий шести месяцев) физическим лицам с высоким уровнем доходов, могут быть и достаточно крупными — от 5000 до 10 000 долл. Данные кредиты обычно используются для покрытия расходов на отпуск, медицинское обслу-

живание и пребывание в больнице, приобретение электробытовых товаров, на ремонт автомобилей и жилых домов, а также на уплату налогов.

Кредиты, предоставляемые по кредитной карточке

Одной из популярных современных форм потребительского кредита является кредит по кредитным карточкам, эмитируемым компаниями "Виза", "Мастер кард" или несколькими мелкими банковскими и небанковскими компаниями. Владельцы кредитных карточек имеют доступ *либо* к кредиту, погашаемому в рассрочку, *либо* к кредиту, погашаемому единовременно. Они могут оплатить покупку с помощью кредитной карточки и погасить свою задолженность в течение периода выставления счетов без уплаты процентов *либо* выплачивать стоимость покупки постепенно, с уплатой ежемесячно 12—18% годовых. Компании, эмитирующие банковские карточки, пришли к выводу, что *кредиты, погашаемые в рассрочку*, более выгодны, поскольку банки получают по ним процентный доход, в отличие от кредитов, быстро погашаемых в течение периода выставления счетов, до момента начисления процентов. Банки могут также получать от торговцев, принимающих их карточки, доход в форме дисконта (обычно от 1 до 4% объема продаж по кредитной карточке). Распространение карточек банков и других эмитентов было столь быстрым, что на сегодняшний день в мире существует более триллиона их разновидностей.

Банковские кредитные карточки являются удобными *инструментами* и предоставляют клиенту *револьверную кредитную линию*, которой можно пользоваться по мере необходимости. Однако банкиры пришли к выводу о том, что ввиду роста числа неплатежеспособных заемщиков, увеличения числа украденных и используемых в мошеннических целях кредитных карточек жизненно важными для банка представляются тщательное управление и контроль за программами выпуска кредитных карточек. Существуют свидетельства в пользу того, что данной области присущ эффект масштаба, поскольку обычно выгодными являются операции с кредитными карточками только крупнейших банков. Несмотря на это, кредитные карточки имеют хорошие перспективы в связи с развитием технологии, что позволяет их владельцам получать доступ к полному набору финансовых услуг, в том числе к сберегательным и расчетным счетам и револьверным кредитным линиям.

В последние годы ввиду их исключительной доходности резко возросла конкуренция в области кредитных карточек. Например, в 1991 г. "Форд мотор ко." объявила о планах выпуска кредитных карточек для клиентов, покупающих или арендующих транспортные средства фирмы "Форд", с лимитом кредитования в размере 5000 долл. и скидками, зависящими от частоты использования карточки. Данное мероприятие фирмы "Форд" последовало за реализацией в марте 1990 г. аналогичной программы AT&T через "Юниверсал банк". За год фирма AT&T распространила около 5 млн. кредитных карточек. По мере роста конкуренции в данной области новые владельцы кредитных карточек все чаще освобождаются от уплаты комиссии, снижаются процентные ставки по кредитам, предоставляются гарантии по товарам, оплаченным с помощью кредитных карточек, и скидки с процентных ставок.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

В целом потребительские кредиты рассматриваются банкирами в качестве *не*быльных кредитов с "неприятными" процентными ставками. Это означает, что ставка по кредиту обычно значительно превышает стоимость привлеченных средств, но является чаще всего фиксированной величиной, не зависящей от изменения рыночных условий в течение срока кредитования (в отличие от процентных ставок предпринимательским фирмам). С потребительскими кредитами связано возможное появление процентного риска в случае, если уплачиваемая банком цена привлеченных ресурсов поднимется достаточно высоко. Однако ставка по подобным кредитам зачастую настолько высока (т. е. в нее заложена достаточно высокая премия за риск), что рыночные процентные ставки привлекаемым банком средствам и процент невыполнения заемщиками своих обязательств по кредитным договорам должны резко увеличиться для того, чтобы большая часть потребительских кредитов перестала быть прибыльной.

Почему по многим потребительским кредитам устанавливаются такие высокие процентные ставки? Одна из основных причин была выявлена с помощью ежегодно проводимого в федеральных резервных банках функционального анализа издержек (FCA). Согласно проведенному анализу потребительские кредиты являются наиболее дорогостоящими и рискованными видами вложений в расчете на 1 долл. кредитных ресурсов. Потребительские кредиты также зависят от *экономического цикла*. Их объем увеличивается на стадии экономического роста, когда потребители более оптимистично настроены относительно своего будущего. Напротив, в условиях экономического спада многие (физические лица и семьи очень пессимистичны в оценках будущего, особенно при росте безработицы, и сокращают объем заимствований у банка.

Более того, потребители, обращающиеся за кредитом, относительно *не*различно реагируют на изменение процентных ставок. Заимствования со стороны домашних хозяйств относительно *не*эластичны в отношении процентных ставок. Потребители уделяют больше внимания размеру ежемесячных выплат по кредитному договору, нежели взимаемой процентной ставке (хотя очевидно, что уровень процентной ставки по кредиту определяет размер осуществляемых выплат в погашение кредита). В то время как уровень ставки зачастую не является для заемщиков из числа домашних хозяйств решающим фактором, использование кредита в значительной степени *зависит* от уровня образования и доходов потребителей. Лица с более высокими доходами обычно больше пользуются заимствованными средствами как в абсолютном выражении, так и относительно размера их годового дохода. Семьи, в которых глава или основной кормилец имеет более высокий уровень образования, также заимствуют в большей степени, нежели прочие семьи с аналогичным уровнем дохода. Данные физические лица и семьи рассматривают кредитование в большей степени как *инструмент* достижения желаемого уровня жизни, нежели как вариант подстраховки, используемый только в крайнем случае.

Контрольные вопросы

- 8-1. В чем принципиальные различия между кредитами под залог жилаых помещений, кредитами не под залог жилых помещений, погашаемыми в рассрочку, кредитами, погашаемыми одновременно, и кредитами по кредитной карточке?
- 8-2. Почему процентные ставки по потребительским кредитам обычно выше, нежели ставки по другим видам банковских кредитов?

ОЦЕНКА ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Характер и цель. Ключевыми факторами анализа любой заявки на получение потребительского кредита являются *характер* заемщика и его *платежеспособность*. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что заемщик чувствует моральную ответственность за полное и своевременное погашение кредита. Более того, объем доходов и представляющих ценность активов (таких, как ценные бумаги или сберегательные депозиты) должен быть достаточен для того, чтобы внушить кредитному инспектору уверенность в *возможности у клиента возможностей без особых усилий погасить кредит*. По этой причине инспектор по потребительским кредитам почти всегда запрашивает местное или региональное кредитное бюро относительно кредитной истории клиента. В США работают свыше 2000 кредитных бюро, которые располагают данными о большинстве физических лиц, которые когда-либо получали кредиты, об истории погашения этих кредитов и о кредитном рейтинге заемщиков.

Зачастую характер заемщика раскрывается при анализе *цели* кредитования, указанной в заявке. Кредитный инспектор должен удостовериться в том, что клиент точно указал, на что будут использоваться полученные средства, а также оценить, насколько указанная цель согласуется с кредитной политикой банка и существует ли у заемщика искреннее намерение выплатить кредит. Более опытные кредитные инспектора советуют своим молодым коллегам не пытаться временно и посетить каждого заемщика, поскольку в беседах зачастую можно оценить характер и искренность заемщика, что напрямую определяет степень вероятности погашения кредита. Часто опытные кредитные инспекторы сами заполняют заявку вместо того, чтобы позволить заемщику сделать это самостоятельно. Задавая клиенту соответствующие вопросы по мере заполнения заявки, квалифицированный инспектор может лучше понять, насколько данная заявка отвечает предъявляемым со стороны банка требованиям к качеству кредитов. Устные ответы клиента могут содержать гораздо больше информации о характере и истинной цели кредитования, чем сведения, изложенные в письменном виде.

В случае если у заемщика нет кредитной истории или в прошлом он неактивно выполнял свои обязательства по кредитным договорам, от него могут потребовать подписи еще одного лица, на которого будет распространяться ответственность за погашение кредита. На практике получается, что, если при наличии второй подписи заемщик не выполняет свои обязательства по кредиту, это должно сделать лицо, поставившее свою подпись. Однако многие банки рассматривают практику второй подписи скорее как психологический фактор, обеспечивающий возврат кредита, нежели как реальное альтернативное обеспечение кредита, поскольку в этом случае заемщик может ощущать моральную ответственность за кредитный рейтинг лица, поставившего вторую подпись. Но банкиры предпочитают не оказывать сильного давления на этих людей, так как подобные действия могут привести к уходу из банка всех принадлежащих им фирм, а также всех сочувствующих им клиентов.

Уровень дохода. Инспектора, занимающиеся потребительским кредитованием, придают значение как *размеру*, так и *стабильности* дохода физического лица. Они предпочитают получить от клиента информацию о *чистой заработной*

плате, т.е. заработной плате после всех выплат и удержаний, а не о *доходе*, и обычно связываются с работодателями для проверки достоверности указанных заемщиком уровня дохода, продолжительности работы на данной фирме, места проживания и номера карточки социального страхования.

Остатки на депозитных счетах. Косвенной оценкой размера и стабильности дохода служит *показатель среднеевнего остатка на депозитном счете* клиента, который кредитный инспектор сверяет с данными соответствующего банка. Во многих штатах банку предоставлено право компенсации, т.е. изъятия средств с депозита клиента, что является дополнительной защитой банка от рисков, связанных с потребительским кредитованием. Данное право позволяет банку востребовать кредит, погашаемый несвоевременно, удерживая необходимую сумму с любого чекового или сберегательного счета клиента в банке. Однако обычно клиент должен быть уведомлен об этом за 10 дней. Иногда может оказаться, что средства будут переведены со счета до того момента, когда банк будет иметь право удержать какую-либо часть кредита.

Стабильность занятости и места проживания. В числе факторов, учитываемых опытными кредитными инспекторами, — *продолжительность занятости*. Большинство кредиторов, по всей вероятности, откажутся предоставлять значительный кредит лицу, которое работает на указанном месте менее нескольких месяцев. Часто рассматривается *длительность проживания* по данному адресу, поскольку, чем дольше клиент живет в одном и том же месте, тем более стабильным считается его положение. Нестабильность места проживания, или частая перемена адреса, рассматривается при решении вопроса о выдаче кредита как негативный момент.

Пирамида долга. Инспектора по потребительскому кредитованию обращают особое внимание на увеличение долга относительно ежемесячного и ежегодного дохода клиента. Большинство кредитных инспекторов неодобрительно относятся к появлению "пирамиды долга", когда физическое лицо берет кредит у одного кредитора для уплаты в пользу другого кредитора, а также к значительной или растущей задолженности по кредитным карточкам и частому возврату чеков, выписанных со счета клиента. На основе подобных фактов делается вывод о наличии или отсутствии у клиента навыков управления денежными средствами. Клиенты, у которых подобные навыки отсутствуют, могут взять на себя слишком много долговых обязательств и столкнуться с серьезными трудностями в своих отношениях с банком.

Как обращаться за потребительским кредитом. Существуют ли способы повысить вероятность получения банковского кредита? Одним из положительных факторов выступает *право собственности* на дом или на любую недвижимость, например участок земли или здание. Даже если подобное имущество не выступает в качестве обеспечения кредита, оно свидетельствует о стабильности и наличии навыков управления денежными средствами. Наличие *телефона* также является надежным признаком стабильности и предоставляет управлению инкассирования банка возможность связаться с заемщиком в случае появления проблем, не производя значительных расходов. Еще одним положительным моментом является *поддержание значительных остатков на депозитных счетах* в банке. Остатки, превышающие средний уровень, не только свидетельствуют в пользу финансовой дисциплинированности физическо-

и лица и его намерения выполнить свои обязательства, но и предполагают возможность для банка прибыльно использовать данные ресурсы путем предоставления других кредитов.

Однако наиболее важным является представление правдивой информации в ответ на все вопросы кредитного инспектора. Инспектора по потребительским кредитам расценивают несоответствия в кредитной заявке как признак неискренности представляемых данных или в лучшем случае — забывчивости заемщика. Например, по номеру карточки социального страхования можно узнать, из какого географического региона прибыл заемщик. Совпадает ли номер карточки социального страхования заемщика с изложенной им в кредитной заявке автобиографией? Находятся ли заемщик и его работодатель по приведенным адресам? Соответствует ли цифра чистой заработной платы или годового дохода цифре, приведенной работодателем? Указал ли клиент все свои долги или по данным кредитного бюро существуют и другие обязательства, о которых клиент забыл или не оплатил и скрылся?

Проблемы, присущие потребителю кредитованию. Произвести оценку потребительских кредитов достаточно трудно. Прежде всего физическим лицам проще скрыть существенную информацию относительно погашения кредита (например, о состоянии здоровья или перспективах занятости), нежели большинству предпринимательских фирм (к кредитным заявкам которых зачастую прилагаются заверенные аудиторами финансовые отчеты). Более того, предпринимательская фирма меньше зависит от проблем со здоровьем, убытков или финансовых просчетов, чем физические лица и семьи. Процент невыполнения обязательств по потребительским кредитам в несколько раз выше, чем по кредитам торговым и промышленным компаниям. Ключевыми факторами снижения возможных убытков по потребительским кредитам являются незначительные размеры подобных кредитов и наличие легкорезализуемого обеспечения (например, автомобиля). Кредитный инспектор может столкнуться с гораздо большим числом невозвращенных потребительских кредитов, нежели любых других кредитов.

ПРИМЕР ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Образец заявки приводится в примере 8-1 и содержит некоторые важные данные, необходимые кредитному инспектору. Данный кредит предназначен для покупки нового автомобиля — наиболее типичный, прибыльный и обеспеченный вид предоставляемых банком кредитов. Клиент — Дж. П. Л. Скайларк — обменивает имеющийся у него автомобиль на новую модель "Олдсмобил Дельта 88". Сумма за старый автомобиль и скидка за взнос наличными уменьшают цену нового автомобиля почти на 20%, и банк просят оплатить оставшиеся 80% цены автомобиля. Банк будет требовать залоговую на автомобиль для того, чтобы законным образом получить право собственности на него в случае невозврата кредита. Если цены на автомобили будут оставаться стабильными или возрастут, средства банка будут надежно защищены.

Однако характер, стабильность и уровень реального дохода (за вычетом фиксированных долговых обязательств и налогов) являются важными компонентами любой заявки на получение потребительского кредита. По данной за-

ПРИМЕР 8-1. Типовая заявка на получение потребительского кредита

Кредитная заявка представлена Дж. П. Л. Скайларком 1 декабря текущего года
 "Ферст нэшнл банк оф Коллридж".

Адрес подателя заявки: 3701 Элм-стрит. Город: Оранжбург. Штат и код: CA 7700

Цель испрашиваемого кредита: покупка нового автомобиля для личного и семейного пользования. Желательный срок кредита: 4 года.

При получении кредита на приобретение автомобиля, пожалуйста, укажите следующее:

Автомобиль является X новым — поддержанным. Год выпуска: текущий.

Производитель: "Олдсмобил Дельта 88".

Модель: 4-дверный "Седан". Номер автомобиля: 8073617.

Дополнительное оборудование: кондиционер, автоматическая коробка передач, усилитель руля, усиленные тормоза, стереорадиоприемник AM/FM, автоматические дверные замки.

Автомобиль, предоставляемый для встречной продажи: "Форд ЛТД" 1986 г. выпуска.

Модель: 4-дверный "Седан".

Номер автомобиля: 6384061.

Дополнительное оборудование автомобиля, предоставляемого для встречной продажи: кондиционер, автоматическая коробка передач, усиленные тормоза, радиоприемник AM

Данные о предполагаемой покупке:

Цена продавца	<u>15 750</u>
Скидка за наличный расчет	<u>1 575</u>
Скидка за встречную продажу	<u>0</u>
Чистая стоимость встречной продажи	<u>1 500</u>
Итоговая сумма скидки	<u>3 075</u>
Оставшаяся часть цены	<u>12 675</u>
Прочие расходы, покрываемые за счет кредита	<u>650</u>
Итоговая сумма испрашиваемого кредита	<u>13 325</u>

Информация о клиенте:

Номер карточки социального страхования: 671-66-8324.

Дата рождения 21.02.1963 г.

Время проживания по настоящему адресу: 10 месяцев. Тел. 965-1321.

Предыдущий адрес: 302 В. Солар Ст. Касио сити, Калифорния.

Время проживания по предыдущему адресу: 1 год.

Номер водительского удостоверения и штат, в котором оно было выдано: A672435. Калифорния.

Количество иждивенцев: 3.

Место работы: "Хоумтаун вэерхаус ко".

Время работы на настоящем месте: 8 месяцев.

Характер работы: управление грузовиком, загрузка товара, ведение учета.

Годовая заработная плата: 26 000 долл. Тел. работодателя: 963-8417.

Прочие источники дохода: инвестиции, траст-фонд.

Годовой доход из прочих источников: 5000 долл.

Родственников, живущий ближе всего (не супруг/а): Элза Лайон. Тел. 604-682-7899.

Адрес: 6832 Виллоу Ав. Амера, ОК 73282.

Считает ли податель заявки необходимым указать доход супруга/и/ для оценки данного кредита? X Да — Нет.

Текущий годовой доход супруга/и/ 7800 долл.

Место работы супруга/и/: "Диммитт сейвингс энд секьюрити ассосиэйшн".

Должность: секретарь. Продолжительность работы: 8 месяцев.

ПРИМЕР 8-1 (продолжение)

Информация, которую я указал в настоящей кредитной заявке, является точной и правдивой. Я знаю, что банк сохранит данную кредитную заявку вне зависимости от того, будет ли мне предоставлен кредит. Банк имеет право проанализировать мою кредитную историю и сведения о моей прошлой работе с целью подтверждения информации, представленной в данной кредитной заявке, и оценки моего кредитного статуса.

Подпись клиента: Дж. П. Л. Скайларк

Дат: 13.06 текущего года.

Все эти пункты вызывают серьезные вопросы. Скайларк проживает по указанному адресу только 10 месяцев, по предыдущему адресу в другом городе он жил всего один год. На своего сегодняшнего работодателя он трудится только 8 месяцев. Многие банки предпочитают кредитовать лишь тех клиентов, которые проживают по одному и тому же адресу или работают в одном и том же месте не менее одного года, что считается признаком стабильности. Кредитный инспектор должен принять решение о том, насколько положение Скайларка отвечает требованиям банка относительно продолжительности проживания и занятости.

Ежегодный доход семьи Скайларков несколько *превышает* средний уровень и составляет почти 39 000 долл. Естественно, эта цифра должна быть проверена у обоих работодателей. Семья имеет долговые обязательства на значительную сумму в 102 469 долл., что, однако, лишь в 2,6 раза превышает ее годовой доход и включает обязательства по кредиту под залог ее дома. По подобным кредитам уровень соотношения совокупного долга и совокупного годового дохода в 2,5—3 раза считается вполне приемлемым.

Ежемесячные выплаты по долгу *достаточно высоки* и составляют 1078 долл. (включая платежи по кредиту под залог дома). Ежемесячные платежи по кредитам, погашаемым в рассрочку, достигают 1/3 ежемесячного валового дохода (без учета 315 долл. в месяц, которые будут уплачиваться в случае предоставления кредита на покупку автомобиля). Большинство кредиторов считают оптимальным показателем соотношения *ежемесячных* выплат и *ежемесячного* дохода на уровне 25—30%. Однако большая часть долга семьи и платежей по его обслуживанию обеспечена ее домом, стоимость которого с учетом благоприятных условий на местном рынке недвижимости является достаточной для банка. (Тем не менее кредитный инспектор должен быть осторожен, поскольку во многих штатах приняты специальные законы, не позволяющие кредитору лишить заемщика права выкупа заложенного имущества и вступить во владение домом последнего в результате непогашения долга; исключение из данных правил может делаться только в особых случаях.) Более того, семья располагает достаточным обеспечением и выше среднего уровня объемом вложений в ликвидные финансовые инструменты: акции, облигации и другие ценные бумаги. У обоих работодателей кредитный инспектор выяснил, что мистер и миссис Скайларк имеют перспективы роста на своих рабочих местах.

Заявка на кредит от Скайларка указывает разумную цель кредитования, соответствует кредитной политике банка, и семейный доход достаточен для того, чтобы оценить вероятность погашения кредита как высокую. Поэтому кредитный инспектор принял данную заявку и приступил к проверке кредитной истории Скайларков. Два дня спустя был получен отчет из регионально-

ПРИМЕР 8-2. Отчет кредитного бюро

Отчет кредитного бюро E-Z по Дж.П.Л. Скайларку, номер карточки социального страхования 671-66-8324

Адрес кредитного бюро: 8750 Кафе-стр. Сан-Мигель, Калифорния 87513

Тел. 607-453-8862

По состоянию на 15.06. текущего года

Название кредитора	Срок кредита	Максимальная сумма займа
"Виндкрест делюкс апартментс"	6 месяцев	610
"Виза"	Открытая дата	1680
"Мастер кард"		1435
"Ферст стейт бэнк оф Слайвон"	6 месяцев	750
"Кинни'з ферничер март энд эмпориум"	1 год	847
"Ферст нэшнл бэнк оф Оранжбург"	"	2500
"Сент-Баррио"		
Больница и медицинская клиника	Открытая дата	160

го кредитного бюро, на базе которого кредитный инспектор быстро выявил серьезные проблемы. К сожалению, как это показано в примере 8-2, кредитная история Скайларков неоднозначна — имеются как минимум пять случаев неоплаты счетов: не оплачен счет "Виндкрест апартментс" (вероятно, была внесена арендная плата); не указан и не погашен банковский кредит; просрочена уплата сбора по кредитной карточке; существует спорный счет больницы Сент-Баррио, сумму которого больница списала на убытки. Данные об остальных долгах практически полностью совпадали с данными кредитных записей. В лучшем случае кредитный инспектор попросит у Скайларков объяснения по поводу не указанных в заявке кредитов, но более вероятно он предоставит кредит вследствие неблагоприятной кредитной истории. Кредитный инспектор имеет все основания сомневаться в здравом смысле и в степени ответственности данного заемщика перед банком.

Федеральное законодательство (особенно Закон о равных кредитных возможностях) требует от банков предоставления их клиентам письменного объяснения причин отказа в кредитовании. Они должны перечислять причины отказа, а в случае использования отчета кредитного бюро — указывать место нахождение последнего. Таким образом, клиент может проверить свою кредитную историю и потребовать исправления любых выявленных ошибок. В примере 8-3 приводится уведомление об отказе в кредитовании Скайларков с указанием причин отказа. В данном случае кредитный инспектор в качестве причин отказа назвал наличие невыплаченных кредитов и относительно короткий срок работы Скайларков на последнем рабочем месте. Однако в данном уведомлении об отказе клиенту предлагается пользоваться другими банковскими услугами и повторно обратиться за кредитом после улучшения финансового положения.

¹ Совет управляющих ФРС в последние годы отменил действие многих антидискриминационных правил и правил представления информации (распространяющихся на заемщиков-потребителей) в отношении заемщиков из числа предпринимательских фирм. Однако в 1988 г. Конгресс принял Закон, в соответствии с которым предпринимательскими фирмами женщинами, который предоставил аналогичные права в области кредитования владельцам мелких предприятий (ежегодный валовой доход которых не превышает 1 млн. долл.), в том числе право получать письменное уведомление об отказе в кредитовании.

Остаток задолженности	Просроченная задолженность	Ежемесячные платежи	Состояние
610	610	305	Просрочено
1540	250	125	"
1250	176	88	"
150	150	75	"
675	—	34	В пределах срока
2020	—	120	"
160	—	—	Списано

Данный раздел, посвященный оценке заявок на получение потребительского кредита, завершается перечислением ключевых моментов, о которых должны помнить инспектора по потребительским кредитам при рассмотрении заявок от семей. Индикаторами качества кредита в потребительском кредитовании являются:

1. Стабильность занятости и места жительства.
2. Непротиворечивый характер информации, когда все данные и цифры, приведенные в заявке, согласуются между собой.
3. Законность цели, на которую испрашивается кредит.
4. Наличие соответствующих навыков управления денежными средствами, о чем свидетельствует хорошая кредитная история.
5. Благоприятные перспективы продолжения работы.

Приемлемая для банка заявка на потребительский кредит *не должна* содержать какие-либо недостатки ни по одному из перечисленных пунктов. В случае если один или два пункта заявки являются слабыми, банковские кредитные инспектора стоят перед трудным выбором и должны зачастую полагаться на свою интуицию относительно того, может ли банк рисковать своими средствами и средствами вкладчиков. Конечное решение об удовлетворении или отказе по кредитной заявке зависит от уровня риска по другим кредитам, выданным банком, от отношения банковских менеджеров к риску и отношения регулирующих органов к данному банку.

БАЛЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ (КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ)

Многие кредитные аналитики считают, что *системы* кредитного скоринга имеют большое будущее в оценке перспектив получения потребительского кредита. Крупнейшие эмитенты кредитных карточек, такие, как "Дж. С. Пенни", "Монтгомери Уорд" и "Сирс", постоянно используют подобные системы для оценки заявок на выдачу кредитных карточек. Преимущество систем балльной оценки заключается в том, что они позволяют быстро и с минималь-

ПРИМЕР 8-3. Уведомление о причинах отказа, ограничения или изменении условий кредитной заявки клиента*"Ферст илини банк оф Коллридж"*Уведомление: м-ру Дж. П. Л. Скайларку
/имя клиента/

<u>3701 Эйм-стрит</u>	<u>Оранжбург</u>	<u>СА 77804</u>
<u>/местоожительство клиента/</u>	<u>/город/</u>	<u>/штат/</u>

Дата уведомления: 18.06 текущего годаСумма кредита, испрашиваемая клиентом: 13 325 долл. на 4 года, кредит на покупку автомобиля, погашаемый в рассрочку.Решение, принятое банком по поводу заявки: в выдаче кредита отказано.К сожалению, банк не может предоставить кредит в сумме и на условиях, испрашиваемых Вами и указанных выше. Причина/ы нашего отказа по испрашиваемому кредиту: наличие просроченных кредитов и недостаточно длительный срок занятости.

Наш анализ Вашей кредитной заявки основывался, в числе прочего, на отчете о кредитной истории, предоставленном кредитным бюро E-Z, 8750 Кафе-стр. Сан-Мигель, Калифорния, 87513. Федеральное законодательство предусматривает получение Вами при представлении письменной заявки копии документов, на основании которых было принято решение об отказе по данной кредитной заявке.

Если Вы считаете, что подверглись дискриминации в области кредитования из-за Вашей расы, цвета кожи, вероисповедания, пола, национального происхождения, семейного положения, возраста, получения государственного пособия или реализации прав, предоставленных Законом о защите потребительских кредитов, Вы можете обратиться в главное федеральное агентство, регулирующее деятельность данного банка, — к Контролеру денежного обращения, Министерство финансов США, Вашингтон, DC 20219.

Пожалуйста, обращайтесь впредь ко мне или к другим сотрудникам нашего банка в любое время, если сочтете, что банк может предоставить Вам какие-либо другие, оказываемые банком услуги. Мы ценим Вашу дружбу и Ваш род занятий и будем рады удовлетворить Ваши личные потребности в банковском обслуживании. Пожалуйста, предоставьте еще одну кредитную заявку в будущем, если решите, что ситуация, повлекшая отказ в кредитовании, изменилась.

Искренне Ваш

У. А. НумонУильям А. Х. Нумон III,
Первый вице-президент
Управление банковского обслуживания
физических лиц

ными затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, сократив таким образом операционные расходы. Кроме того, они представляют собой и более эффективный способ оценки заявок для не имеющих достаточного опыта кредитных инспекторов, позволяя сокращать убытки от выдачи ненадежных кредитов.

Системы скоринга обычно основываются на *дискриминантных моделях* или аналогичном им методе под названием "логистическая регрессия" (м-

пг), в которых используются несколько переменных, дающих в сумме цифровой балл каждого потенциального заемщика. Если такой балл превышает критический уровень, кредит в случае отсутствия другой компрометирующей информации будет предоставлен. Если балл потенциального заемщика не достигает критического уровня и нет смягчающих обстоятельств, в кредите будет отказано. В числе важнейших переменных, используемых в подобных системах, — рейтинги кредитного бюро, возраст, семейное положение, число иждивенцев, наличие дома в собственности, уровень дохода, наличие домашнего телефона, количество и виды банковских счетов, род занятий и продолжительность работы на последнем месте.

Основополагающая идея балльной оценки кредита заключается в том, что банк может вычленил финансовые, экономические и мотивационные факторы, отделяющие хорошие кредиты от плохих путем анализа крупных групп клиентов, являвшихся в прошлом заемщиками. В соответствии с этой идеей некоторые финансовые и прочие факторы, отделявшие хорошие кредиты от плохих в прошлом, могут с некоторым риском ошибки использоваться для подобного выделения и в будущем. Очевидно, данное предположение может оказаться ошибочным в случае кардинального изменения экономических условий или иных факторов, что является одной из причин частого пересмотра испытанных систем балльной оценки по мере выявления более точных показателей.

Системы кредитного скоринга обычно базируются на 7—12 пунктах заявки на потребительский кредит и предусматривают присвоение каждому пункту некоторого балла (от 1 до 10). Например, анализ потребительских кредитов, выданных банком, может показать, что при отделении "хороших" кредитов (т.е. кредитов, погашенных своевременно) от "плохих" (т.е. кредитов, погашенных со значительным опозданием или не погашенных вовсе) следующие факторы являлись значимыми:

Факторы, определяющие качество кредита	Балл
1. Сфера занятости клиента:	
профессиональный менеджер	10
квалифицированный рабочий	8
эксперт	7
студент	5
неквалифицированный рабочий	4
работник, занятый неполный рабочий день	2
2. Обеспеченность жильем:	
дом в собственности	6
аренда дома или квартиры	4
проживание с другом или родственником	2
3. Кредитный рейтинг:	
отличный	10
средний	5
отсутствие информации	2
плохой	0
4. Продолжительность работы на данном месте:	
более одного года	5
не более одного года	2
5. Продолжительность проживания по данному адресу:	
более одного года	2
не более одного года	1

Факторы, определяющие качество кредита

6. Наличие телефона в доме или квартире:
 - да
 - нет
7. Указанное клиентом число иждивенцев:
 - нет
 - один
 - два
 - три
 - более трех
8. Наличие банковских счетов:
 - чековый и сберегательный счета
 - только сберегательный счет
 - только чековый счет
 - нет

Максимальный итоговый балл клиента по приведенной выше модели факторов составляет 43, минимальный — 9. Предположим, что из проанализированных задним числом кредитов заемщикам, чей балл не превышал 28 пунктов, 40% кредитов (или 1200) оказались "плохими" и были списаны убытки. Сумма подобных убытков составляла в среднем по одному кредиту 600 долл. при совокупном убытке в 720 тыс. долл. Из всех "хороших" кредитов лишь 10% (300 кредитов) имели балл не выше 28. С учетом средних убытков в 600 долл. убытки по данным "хорошим" кредитам с низким баллом составили 180 тыс. долл. Таким образом, если кредитный инспектор банка пользуется в качестве критического балла, или точки отсчета, показатель в 28 пунктов, банк экономит 540 000 долл. (720 000 – 180 000) путем выдачи только тех кредитов, по которым балл заемщика составляет не менее 29 пунктов. Если в будущем уровень убытков по кредитам банка останется неизменным, отказ по кредитным заявкам, балл которых не превышает 28, приведет к сокращению убытков примерно на 40%, при этом банк откажется лишь с 10% "хороших" заемщиков. Менеджеры банка могут экспериментировать с другим критическим баллом для того, чтобы определить, при каком критическом уровне достигается максимальная сумма чистой экономии на убытках по потребительским кредитам банка.

Предположим, банк приходит к выводу, что уровень в 28 пунктов является оптимальным с точки зрения максимальной экономии на убытках по кредиту. Кредитная история заемщика может быть проанализирована с точки зрения зависимости суммы предоставленного заемщику кредита от суммы убытков по кредитам. Банк может прийти к выводу, что при соблюдении приведенной ниже схемы будет достигнут минимальный уровень убытков по потребительским кредитам:

Балл	Решение относительно кредита
28 или ниже	Отказ по заявке
29—30	Предоставление кредита до 500 долл.
31—33	Предоставление кредита до 1000 долл.
34—36	Предоставление кредита до 2500 долл.
37—38	Предоставление кредита до 3500 долл.
39—40	Предоставление кредита до 5000 долл.
41—43	Предоставление кредита до 8000 долл.

Очевидно, что подобная система устраняет фактор *личной оценки* в процессе кредитования. Однако банк рискует потерять тех клиентов, которые считают, что банк неверно оценил их финансовое положение и не учел особые условия, которые привели к подаче кредитной заявки. Существует также опасность того, что клиент возбудит судебное дело в соответствии с федеральными антидискриминационными законами, если балльная система оценки, используемая банком, основана на запрещенных факторах (возраст, семейное положение и т. д.). Федеральные правила позволяют использовать факторы возраста или другие личные характеристики только в случае, если банк может на базе статистики доказать, что с их помощью *можно отделить* "хорошие" кредиты от "плохих" и что система балльной оценки постоянно пересматривается с учетом последних изменений в статистике выданных кредитов. При этом именно банк должен представить доказательства в пользу того, что его модель балльной оценки способна правильно, на статистически значимом уровне оценить качество кредитных заявок.

Частые проверки и пересмотры моделей балльной оценки кредита не только разумны с юридической и регулирующей точек зрения, но и смягчают наиболее крупный потенциальный недостаток подобных моделей — невозможность их быстрой корректировки с учетом изменения экономических условий и образа жизни семей. Недостаточно гибкая система оценки может представлять собой смертельную угрозу для банковской программы потребительского кредитования и привести к уходу из банка заманчивых заявок на получение потребительского кредита, подрыву репутации банка в соответствующем регионе и принятию слишком высокого уровня кредитного риска.

Контрольные вопросы

- 8-3. Какие пункты заявки на получение потребительского кредита кредитный инспектор должен проанализировать особенно тщательно?
 - 8-4. Как используются модели кредитного скоринга?
 - 8-5. В чем основные преимущества использования банком модели балльной оценки заявок на потребительские кредиты?
 - 8-6. Существуют ли недостатки у модели кредитного скоринга?
-

ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТУ

Многочисленные законы и правила, ограничивающие деятельность учреждений, выдающих ссуды на потребительские цели, появились в 1960—1970 гг. Федеральное законодательство в данной области может быть подразделено на две группы: 1) правила предоставления информации потребителю о стоимости и основных условиях кредитного или лизингового договора; 2) антидискриминационные правила, запрещающие разделять заемщиков в зависимости от их возраста, пола, расы, национального происхождения, вероисповедания, места жительства или получения государственного пособия, а также отказывать в предоставлении кредита только из-за принадлежности к одной или нескольким выделенным выше группам. Многие банкиры считают данные правила обременительными, не соответствующими технологическим нововведениям и новшествам в сфере услуг. Эти правила также постоянно затрудняют работу регулирующих органов, поскольку вызывают многочисленные жалобы

и вопросы, связанные с их интерпретацией. Однако в свете дерегулирования финансового сектора, сопровождающегося повышением рисков как для финансовых учреждений, так и для их клиентов, все более важным представляется обеспечение потребителей адекватной финансовой информации.

Требования о предоставлении клиенту информации

Одной из наиболее важных частей раздела федерального законодательства, посвященного предоставлению услуг потребителям, является Закон о потребительском кредите, или Закон о достоверной информации в кредитовании, принятый в 1968 г. и доработанный в 1981 г. путем принятия Законов об упрощении и реформе системы предоставления достоверной информации в кредитовании. Совет управляющих ФРС подготовил Правило Z для внедрения этих законов в жизнь. Цель данных законодательных актов — обеспечить информированность заемщиков путем получения всех сведений об условиях и стоимости кредита. Кредиторы должны сообщать клиентам процентную ставку годовых (APR*, или актуарную ставку) по испрашиваемому кредиту, общую сумму денежных сборов, связанных с кредитованием, а в случае предоставления кредитов под залог жилых помещений — сумму комиссионных при получении одобрения, по передаче недвижимости и прочих издержек, связанных с кредитованием.

Дополнения, принятые в 1970 и 1974 гг., привели к появлению Закона о достоверной оценке кредитоспособности и Закона о правильном погашении кредита. Первый предоставляет потребителям право доступа к их кредитным файлам в местных или региональных кредитных бюро. Данный закон позволяет физическим лицам и семьям контролировать свои кредитные файлы, проверять предмет точности данных и требовать расследования и устранения любых ошибок и неточностей. Закон предписывает, что кредитное агентство должно быстро устранить выявленные ошибки и предоставить потребителю краткий отчет, объясняющий их появление. Более того, закон строго ограничивает доступ к кредитным файлам: он возможен только на основании письменного согласия соответствующего потребителя.

В последнее время вокруг американской системы сбора информации в кредитах разгорелась полемика. Некоторые кредитные бюро были обвинены в наличии слишком большого числа ошибок в кредитных файлах (которые часто приводили к отказу в кредитовании), в недостаточно внимательном рассмотрении жалоб потребителей на неточность сведений, а также в предоставлении информации о потребителях фирмам, торгующим по каталогам. Конгресс принял несколько законов, ограничивающих деятельность кредитных бюро, позволяющих взимать с них существенные штрафы за ошибки.

Закон о правильном погашении кредита от 1974 г. дает возможность потребителям оспорить ошибочные счета, выставленные торговой компанией или компанией, специализирующейся на кредитных карточках, а также рассматривать на быстрое разрешение любых подобных споров. Потребитель имеет право отказаться произвести платеж по оспариваемой части счета и не может считаться неплатежеспособным или быть поставлен перед необходимостью уплачивать штрафные проценты до момента урегулирования спора. Любым

* APR (annual percentage rate) — годовая процентная ставка. (Прим. ред.)

кредитор, который не отреагировал на запрос клиента относительно счета или, ответив на запрос, не стал разбираться в сути спора и не предпринял попытки урегулировать его, должен в конечном итоге заплатить штраф (но не свыше 50 долл.). Кредитное или торговое учреждение должно уведомлять об изменении своих тарифов за 30 дней.

Закон о достоверной информации о кредите и платежных карточках предусматривает, что клиенты, подающие заявки на получение кредитных карточек, должны заранее (обычно до того, как они впервые воспользовались карточкой) в письменной форме уведомляться о тарифах, применяемых при открытии или пролонгации такого счета. Если клиент намерен пролонгировать действие кредитной карточки и предусматривается взимание платы за подобную операцию, то он должен заблаговременно получить письменное уведомление. Кроме того, клиент должен ставиться в известность об изменении суммы страхового покрытия по кредитной карточке или тарифов. Данные правила разработаны специально для пластиковых карточек, рекламируемых с помощью почтовых отправок, публичных объявлений или по телефону.

Наконец, если заемщик несвоевременно осуществляет взносы в погашение кредита, Закон о методах взимания долга ограничивает права кредитора или агентства по взысканию кредитов в оказании давления на клиента. В частности, не разрешается чрезмерно беспокоить должника или использовать ложные сведения для получения информации или доступа к должнику. Телефонные звонки в неуточное время или на работу должника без соответствующего разрешения последнего считаются противозаконными, равно как и сообщение о причине звонка кому бы то ни было, кроме должника. Данные правила взимания долгов действуют в США в соответствии с решением Федеральной комиссии по торговле.

Недопущение дискриминации в области кредитования

Сегодня наличие свободного доступа к кредиту — важнейший элемент достойного уровня жизни средней семьи. Признание данного факта обусловило принятие Конгрессом в 70-е гг. правил, не допускающих дискриминации заемщиков из-за их возраста, пола, расы, национального происхождения, вероисповедания, места жительства или получения государственного пособия. Закон о равных кредитных возможностях от 1974 г. запрещает кредиторам задавать заемщикам определенные вопросы, например о возрасте или расе (исключение делается для кредитов под залог жилых помещений для того, чтобы федеральное правительство могло получить данные о выдаче или отказе в выдаче подобных кредитов и выявить наличие дискриминации в этой крайне важной области кредитования). Кроме того, кредитный инспектор не может задавать вопросы об источниках дохода, отличного от заработной платы. Подобные сведения могут предоставляться только добровольно.

Другой закон — Закон о реинвестировании (CRA) — не позволяет кредиту безосновательно выделять в качестве нежелательного и отказаться от кредитования населения какого-либо близлежащего района. Данный закон требует от каждого кредитного учреждения определить *обслуживаемую им территорию*, на которой всем жителям должны предоставляться все оказываемые банком услуги. Совет директоров банка должен ежегодно оценивать, насколько соблюдаются границы подобной территории, выбранные менеджерами. Более того, усилия каждого кредитного учреждения в области финансо-

вого обслуживания соответствующей территории оцениваются контролеры (так называемый рейтинг *CRA*). Регулирующие органы принимают в расчет рейтинг *CRA* в случаях, когда банк обращается за разрешением об открытии нового отделения, о слиянии или приобретении, о предоставлении новых услуг (например, трастовых).

В августе 1989 г. параграф XII Закона о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений обязал федеральные банковские агентства публиковать рейтинги *CRA*, чтобы клиенты банка могли узнать, насколько успешно выбранный ими банк обслуживает свою территорию. Каждый банк в течение 30 дней с даты получения отчета Контролера должен поместить свидетельство о своем рейтинге в особую папку, хранящуюся в головной конторе и как минимум в одном отделении на обслуживаемой территории. Данная папка должна быть доступна клиентам банка в течение рабочего дня, и банк должен (за разумное вознаграждение) предоставлять копии содержащихся в папке документов любому желающему.

Рейтинги *CRA* базируются на 12 "факторах оценки" со стороны контролеров, приходящих в банк, в числе которых: усилия банка, направленные на удовлетворение кредитных потребностей жителей обслуживаемой территории; его участие в поддерживаемых государством программах строительства жилья; географическое распределение кредитных вложений банка; любые свидетельства о наличии противозаконной дискриминации в области кредитования. Существуют четыре оценки рейтинга *CRA*, используемые банковскими контролерами: выше средней; удовлетворительная; требующая улучшения; неудовлетворительная. Банк с низким рейтингом *CRA* может испытывать трудности в получении от регулирующих органов разрешения на расширение круга услуг или на приобретение другого банка.

Законами, дополняющими положения Закона о реинвестировании, являются Закон о предоставлении информации по закладным под жилые помещения и Закон о нормальных жилищных условиях. Последний предусматривает, что банки и другие институты, осуществляющие кредитование под залог жилых помещений, должны как минимум один раз в год обнародовать информацию о том, заемщикам из каких районов были предоставлены кредиты на залог жилых помещений и кредиты на улучшение жилищных условий. Закон о нормальных жилищных условиях запрещает дискриминацию из-за цвета кожи, национального происхождения, расы, вероисповедания или пола при покупке, аренде дома или его финансировании. Закон о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений предусматривает, что кредитные учреждения должны сообщать о расе, поле и уровне дохода всех физических лиц, *обращавшихся* за кредитом под залог жилья для того, чтобы федеральные регулирующие органы могли легко выявить случаи возможной дискриминации.

Данные законы *не* указывают банкам и другим финансовым учреждениям, кому они должны предоставлять кредиты. Скорее они требуют от каждого кредитного учреждения внимательно рассматривать все данные, относящиеся к каждой кредитной заявке, и не позволяют кредиторам делить клиентов на категории (исходя из их возраста, пола или расы), а также принимать решения относительно кредита исключительно из-за принадлежности к какой-либо группе.

Контрольные вопросы

- 6-7. Какие существующие сегодня законы предоставляют заемщикам право получить всю информацию об условиях кредита и связанных с ним рисках?
- 6-8. Какие законодательные акты защищают заемщиков от дискриминации?
- 6-9. Нужны ли, по вашему мнению, дополнительные законы в данных областях?

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

Финансовое учреждение по согласованию с клиентом устанавливает процентную ставку, срок и график погашения кредита. Большая часть потребительских кредитов является краткосрочными — на несколько недель или месяцев. Долгосрочные потребительские кредиты сроком до 2—4 или даже до 5 лет встречаются реже, за исключением кредитования покупок автомобилей, когда повышение цен на них побудило банки удлинить сроки погашения кредита с тем, чтобы клиенты смогли ежемесячно выплачивать взносы в погашение долга. Кредитный инспектор обычно предлагает клиенту различные варианты погашения долга, чтобы выработать окончательный график погашения с учетом других долговых обязательств клиента, а также текущего и планируемого дохода семьи.

Как правило, существует определенная зависимость между уровнем процентной ставки и суммой депозитов, которую клиент будет держать в банке. Клиентам с более крупными депозитами устанавливаются более низкие процентные ставки. Еще одним важным фактором, воздействующим на уровень ставки по потребительскому кредиту, является конкуренция между кредиторами. Наличие острой конкуренции на рынке потребительских кредитов снижает уровни процентных ставок и стоимости кредита.

Более краткосрочные кредиты могут быть бланковыми, тогда как долгосрочные кредиты на покупку автомобилей и других товаров длительного пользования, как правило, должны быть обеспечены приобретаемыми активами. Например, при предоставлении кредита на покупку автомобиля банк составляет договор залога и *закладную на движимое имущество*, что дает банку право на имущество в случае, если погашение кредита не осуществляется по графику. Копии данных договоров обычно помещаются в специальном месте (например, в местном суде или у секретаря того штата, в котором заключен договор) для того, чтобы другие кредиторы знали о том, что банк имеет право востребования активов клиента.

Процентная ставка по потребительским кредитам

Установление ставок по многим потребительским кредитам, так же как и по кредитам предпринимательским фирмам, осуществляется на основе некоторой базовой ставки, или ставки привлечения, плюс маржа прибыли, плюс надбавка за риск. Например, ставка по потребительскому кредиту, погашаемому в рассрочку, может быть установлена с помощью модели «стоимость плюс»:

Ставка по кредиту, уплачиваемая заемщиком	Стоимость привлеченных средств банка	Операционные расходы, отличные от стоимости привлеченных средств + (в том числе зарплата персонала банка)			Жест мар при
		Премия за риск + невыполнения заемщиком обязательств	Премия за риск, связанный со срочностью при долгосрочном кредитовании	Жест мар при	

или модели базовой ставки:

Ставка по кредиту, уплачиваемая заемщиком	=	Прайм-рейт или другая базовая ставка (в том числе желаемая маржа прибыли)	+	Премия за риск невыполнения обязательств заемщиком	+	Премия за риск связанный со срочностью

Банки используют большое количество способов расчета фактической ставки по потребительскому кредиту. К числу наиболее распространенных относятся метод годовой процентной ставки (*Annual percentage rate — APR*), метод простых процентов, метод дисконтной ставки и метод сложения.

Метод годовой процентной ставки. В соответствии с положениями Закона о достоверной информации в кредитовании банк должен ставить конкретному заемщику в известность об *APR* по предлагаемому кредиту. *APR* представляет собой ставку доходности, т.е. показывает отношение совокупных выплат по кредиту к сумме кредита. Она учитывает, насколько быстро погашается кредит и какую сумму фактически использует заемщик в течение срока кредитования.

Например, если клиент получил кредит в 2000 долл. сроком на год, а процентные выплаты составили 200 долл., при этом долг выплачивался ежемесячно равными частями, то ставка равна не 10% (200/2000), поскольку большую часть года заемщик пользовался меньшей суммой. Согласно более точному расчету ставка по данному кредиту составила 20% (200/2000/2), поскольку в течение года заемщик в среднем использовал сумму в 1000 долл.: первую половину года использовалось больше 1000 долл., во вторую — менее 1000 долл., к концу двенадцатого месяца остаток основного долга по кредиту достиг нуля.

ФРС подготовила специальные таблицы ставок, используемые кредитными инспекторами в случаях, когда ставка по кредиту рассчитывается иными способами (например, методом простых процентов) для приведения ставки к годовой процентной ставке. (Пример подобной таблицы приводится в приложении Б в конце книги.) Такой пересчет удобен клиентам, так как позволяет им сравнивать предлагаемую ставку по кредиту со ставками других кредиторов. Ставка *APR* помогает физическим лицам выбрать самые выгодные условия кредитования.

Простые проценты. Метод *простых процентов* также предусматривает корректировку на срок фактического использования кредита. Если заемщик ос-

предполагает погашение кредита постепенно, метод простых процентов определяет снижение остатка задолженности и соответственно сумму уплачиваемых процентов.

Предположим, что заемщик просит кредит в размере 2000 долл. на год с простой процентной ставкой в 12% на покупку мебели. Если договор не предусматривает до конца года частичного погашения суммы основного долга, процентные платежи клиента будут выглядеть следующим образом:

$$\begin{aligned}\text{Простые платежи (ПП)} &= \text{Основной долг (принципал)} \times \text{Ставка} \times \text{Время} = \\ &= 2\,000 \text{ долл.} \times 0,12 \times 1 = 240 \text{ долл.}\end{aligned}$$

Таким образом, в момент погашения клиент уплатит банку 2240 долл., т.е. 2000 долл. основного долга и 240 долл. процентных платежей.

Предположим теперь, что основной долг выплачивается четырьмя ежеквартальными взносами по 500 долл. каждый. Тогда ежеквартальные процентные платежи будут такими:

Первый квартал	$\text{ПП} = 2000 \times 0,12 \times 1/4 =$ $= 60 \text{ долл.}$
Второй квартал	$\text{ПП} = 1500 \times 0,12 \times 1/4 =$ $= 45 \text{ долл.}$
Третий квартал	$\text{ПП} = 1000 \times 0,12 \times 1/4 =$ $= 30 \text{ долл.}$
Четвертый квартал	$\text{ПП} = 500 \times 0,12 \times 1/4 =$ $= 15 \text{ долл.}$
Совокупные процентные выплаты	$= 60 + 45 + 30 + 15 =$ $= 150 \text{ долл.}$

Итого сумма причитающихся платежей равна:

Первый квартал:	$500 + 60 = 560 \text{ долл.}$
Второй квартал:	$500 + 45 = 545 \text{ долл.}$
Третий квартал:	$500 + 30 = 530 \text{ долл.}$
Четвертый квартал:	$500 + 15 = 515 \text{ долл.}$
Итого причитающихся платежей:	$2000 + 150 = 2150 \text{ долл.}$

Очевидно, что при простых процентах клиент экономит на процентных платежах по мере приближения срока погашения кредита.

Метод дисконтной ставки. В то время как большая часть потребительских кредитов предусматривает возможность частичного погашения как процентов и основного долга в течение срока кредитования, метод дисконтирования предполагает авансовую оплату процентов. В соответствии с данным методом проценты вычитаются *сначала* и клиент получает сумму кредита за вычетом процентов.

Предположим, что кредитный инспектор предлагает клиенту 2000 долл. по ставке в 12%. Процентные платежи, составляющие 240 долл. ($2000 \times 0,12$), вычитаются из основной суммы долга; заемщик получает: $(2000 \text{ долл.} - 240 \text{ долл.}) = 1760 \text{ долл.}$ При наступлении срока погашения клиент обязан вернуть 2000 долл. Реальная ставка по кредиту составит для заемщика 13%:

$$\text{Дисконтная ставка по кредиту} = \frac{\text{Причитающиеся проценты}}{\text{Чистая сумма полученного кредита}} = \frac{240}{1760} = 0,136, \text{ или } 13\%$$

Метод накидки. Одним из наиболее старых способов расчета ставки по кредиту является *метод накидки*, когда процентные выплаты прибавляются к сумме основного долга до того, как заемщику будут объявлены размеры взносов на погашение кредита. Например, если клиент хочет получить 2000 долл. и устанавливается процентная ставка в 12% методом накидки при 12 ежемесячных равных взносах на погашение кредита, то общая сумма к выплате будет составлять 2000 долл. (основной долг, принципал) плюс 240 долл. (проценты) или 2240 долл. Ежемесячный взнос будет равен 186,67 долл. (2240/12 = 186,67 долл. (основной долг) плюс 20 долл. (ежемесячные проценты). Поскольку в среднем заемщик может в течение года пользоваться суммой, приблизительно равной 1000 долл., реальная процентная ставка составит:

$$\text{Реальная ставка по кредиту} = \frac{\text{Причитающиеся проценты}}{\text{Среднегодовая сумма кредита}} = \frac{240}{1000} = 0,24, \text{ или } 24\%$$

Только в случае, если кредит и проценты по нему погашаются единовременно в конце срока, ставка по методу накидки будет равна простой процентной ставке. В любом другом случае клиент уплачивает более высокую реальную ставку по кредиту, нежели ставка, указанная в договоре.

Правило 78-ми. Эмпирическое правило, определяющее, какую сумму процентного дохода от выданного потребительского кредита, погашаемого ежемесячными взносами, получит банк в любой момент времени, известно как *Правило 78-ми*. Это особенно важно в случае, если заемщик погашает кредит досрочно и имеет право на уменьшение части процентных платежей по кредиту. Правило 78-ми базируется на том, что сумма чисел от 1 до 12 составляет 78 (1 + 2 + 3 + ... + 10 + 11 + 12 = 78). Для того чтобы определить уменьшение процентных выплат для заемщика при досрочном погашении выплачиваемого в рассрочку кредита, необходимо сложить количество оставшихся платежей и поделить на 78. Например, предположим, что клиент обратился за кредитом на один год, погашаемым 12 ежемесячными взносами, и смог погасить его уже после девятого месяца. Данному клиенту будут возвращены

$$\frac{1 + 2 + 3}{1 + 2 + \dots + 11 + 12} \times 100 = \frac{6}{78} \times 100 = 7,69\%$$

общей суммы процентных выплат по кредиту. Кредитор получит 92,31% первоначальной суммы процентов.

Использование переменных ставок по потребительским ссудам

Большая часть потребительских кредитов (погашаемых как в рассрочку, так и единовременно) имеет чаще фиксированную процентную ставку, нежели плавающую, зависящую от конъюнктуры денежного рынка. Однако вследствие неустойчивости процентных ставок в 1970—1980 гг. все возрастающее число

потребительских кредитов выдается под плавающие ставки. Одной из причин частого использования плавающих ставок выступает относительно короткий срок кредитования. Кроме того, банкам нетрудно согласовать сроки погашения депозитов и крупных потребительских кредитов, активно используя ДС с необходимыми сроками погашения. При выдаче потребительских кредитов под плавающие ставки последние обычно привязаны либо к ставкам для предпринимательских фирм, либо к ставкам по казначейским векселям.

КРЕДИТЫ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Банки предоставляют кредиты под залог недвижимости — домов, комплексов квартир, торговых центров, офисов, складов и других сооружений, а также в некоторых случаях — земли. Кредитование под залог недвижимости является самостоятельной областью кредитования, имеющей важные отличия от других видов банковских кредитов. В банковском деле ссуды под залог недвижимости являются либо краткосрочными кредитами на строительство, выдаваемыми в течение нескольких месяцев или недель, по мере завершения строительства, либо долгосрочными ссудами на срок от 25 до 30 лет, обеспечивающими приобретение или улучшение качества недвижимости. Вне зависимости от сроков погашения ссуды под залог недвижимости являлись в прошедшее десятилетие наиболее динамичной областью банковского кредитования. Темпы роста их объемов достигали двузначных цифр, и к 90 г. они составляли почти $\frac{1}{4}$ всех банковских активов. К сожалению, подобные кредиты относятся также к наиболее рискованным видам банковских кредитов. В начале 90-х гг., к примеру, недействующие кредиты под залог недвижимости достигали почти половины всех некачественных активов банков США.

Различия между кредитами под залог недвижимости и прочими кредитами

Кредиты под залог недвижимости отличаются от многих других видов кредитов несколькими ключевыми моментами. Прежде всего средний размер кредитов под залог недвижимости обычно значительно превышает средний размер других кредитов, особенно потребительских кредитов и кредитов мелким предпринимательским фирмам. Более того, определенные кредиты под залог недвижимости, особенно под залог домов на одну семью, обычно выдаются на максимально длинные сроки (от 15 до 25—30 лет). Долгосрочное кредитование подобного рода предполагает значительный риск для кредитора, поскольку в течение данного периода может произойти очень многое: неблагоприятное изменение экономических условий, процентных ставок, состояния здоровья заемщика и т. д.

При принятии решения о выдаче кредитов других видов особое внимание уделяется планируемому потоку наличности или доходу заемщика. При выдаче кредитов под залог недвижимости более важными, чем доход заемщика, являются состояние и стоимость имущества — объекта кредитования. В кредитовании под залог недвижимости при принятии решения о выдаче или отказе в кредите очень важна компетентная оценка соответствующего имущества. Подобные экспертные оценки должны производиться на основе отрасле-

шение суммы кредита к цене покупки, тем меньше заемщик заинтересован в соблюдении всех условий договора, поскольку имеет меньше имущества в собственности. Если закладная достигает 90 и более процентов от цены покупки имущества, особую важность приобретает страхование залога, и кредитор должен уделять особое внимание оценке характера и чувства ответственности заемщика.

2. Выдача ипотечных кредитов зачастую означает, что заемщик впредь будет осуществлять в банке и другие операции (например, вносить средства на депозит и получать кредиты на улучшение жилья). Поэтому ипотечные кредиты должны рассматриваться в контексте *всех взаимоотношений* между заемщиком и кредитором. Например, банк может предоставлять клиенту кредит под залог недвижимости по сниженной ставке при условии, что клиент будет также пользоваться другими услугами банка и хранить в нем значительные депозиты.
3. Стабильность остатков на депозитных счетах — ключевой фактор определения объемов и видов выдаваемых банком ипотечных кредитов. Банки с более стабильной депозитной базой обычно могут проводить более агрессивную политику в области реализации их программ ипотечного кредитования и выдавать более долгосрочные и прибыльные кредиты под залог недвижимости.
4. Кредитование под залог жилых помещений предполагает, что кредитный инспектор банка должен внимательно проанализировать следующие аспекты кредитной заявки:
 - а) размер и стабильность дохода клиента, особенно относительно размера ипотечного кредита и размера взносов в счет его погашения;
 - б) размер сбережений клиента и источник первоначального взноса. Если подобный взнос значительно сокращает размер сбережений, клиент располагает меньшей суммой ликвидных активов, которые могут понадобиться в экстремальных ситуациях в будущем, например для оплаты закладной в случае болезни или потери работы одним из членов семьи;
 - в) отношение заемщика к содержанию заложенного имущества. Если заложенное имущество не содержится должным образом, банк не сможет вернуть всю причитающуюся ему сумму в случае потери права выкупа залога и продажи заложенного имущества;
 - г) объемы продаж на местном рынке недвижимости (на случай, если имущество перейдет в собственность банка). В случае экономического спада на местном рынке и роста безработицы предложение домов, квартир и производственных помещений превысит спрос на них. Банку, возможно, придется долго ждать, прежде чем он вернет свои деньги;
 - д) динамику процентных ставок в случае, если кредит под залог жилого помещения выдан на основе плавающей ставки. Несмотря на развитие в последние годы вторичного рынка ипотечных кредитов с плавающими ставками, по-прежнему легче реализовать закладные на жилые помещения с фиксированными ставками.

В последнее время сотни американских банков столкнулись с серьезными проблемами, связанными с их портфелями ипотечных кредитов. Большинство крупнейших банков США: "Ситикорп", "Чейз Манхэттен", "Секьюрити пасифик", "Кемикал", "Флит-Норстар" и "Уэллс фарго" — получили право собственности и продали значительное число коммерческих и жилых поме-

щений по крайне низким ценам. В ответ на появление и обострение проблем Конгресс США утвердил параграф XI Закона о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений 1989 г. Данный параграф предусматривает привлечение к оценке ипотечных кредитов экспертов, имеющих соответствующие лицензии или сертификаты штатов. (ФКСД недавно установила правило, согласно которому эксперты, имеющие лицензию, должны привлекаться только к оценке ипотечных кредитов свыше 100 000 долл.) Дальнейшее ужесточение нормативов и правил, относящихся к ипотечным кредитам, последовало за принятием в ноябре 1990 г. Национального закона о доступности жилья. Данный закон и правила, реализующие его положения, предусматривают, что лицам, подающим заявку на получение ипотечного кредита, должна представляться информация о том, могут ли права по обслуживанию их кредита (т. е. право взыскивать платежи за заемщика) передаваться другому учреждению, с которым им придется иметь дело на протяжении срока кредитования. В целях сокращения случаев разорения домов при потере их владельцами права выкупа заложенного имущества Конгресс установил, что кредиторы должны уведомлять заемщиков, получающих кредиты под залог домов и нарушающих установленные сроки их платежей, о возможности консультирования владельцев жилых помещений со стороны кредитора или любой некоммерческой организации, специализирующейся на оказании подобных услуг.

Контрольные вопросы

- 8-10. Какой выбор имеет кредитный инспектор банка в области установления ставок по потребительским кредитам? По ипотечным кредитам?
- 8-11. В чем уникальность ипотечного кредита по сравнению с другими видами банковских кредитов?
- 8-12. Какие факторы должен учитывать банкир при оценке заявок на получение ипотечных кредитов?

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

На протяжении почти полувека, со времени Великой депрессии 30-х гг. и до 70-х гг., большая часть кредитов под залог жилых помещений предоставлялась на условиях взимания процентов по *фиксированной процентной ставке*. В начале 70-х гг. под влиянием инфляции и неустойчивости процентных ставок появились кредиты под залог жилых помещений по переменным ставкам, когда несколько штатов разрешили учреждениям, предоставляющим ипотечные кредиты, выдавать кредиты на подобных условиях. Затем в 1981 г. Контрольный денежный обращения и Федеральный совет банков жилищного кредита разрешили всем федеральным депозитным институтам операции с заложными кредитами по переменным ставкам (ARMs)*. Использование ARMs расширилось так быстро, что в последние годы половина выдаваемых ипотечных кредитов предоставлялась по переменным ставкам. Сегодня около четверти всех непогашенных кредитов под залог жилых помещений имеют переменные ставки.

* ARMs (adjustable-rate mortgages) — переменная ставка по заложным. (Прим. ред.)

Недавний всплеск популярности *ARMs* может быть объяснен агрессивным маркетингом подобных кредитов, проводимым банкирами с целью повысить уровень доходности активов от динамики процентных ставок. Многие банкиры предлагали более заманчивые ставки, уровень которых значительно ниже ставок по закладным с фиксированными ставками (*FRMs*). Поскольку ставки по *ARMs* обычно ниже ставок по традиционным *FRMs*, за кредитами под залог жилых помещений на подобных условиях может обращаться большее число клиентов. Многие кредиторы начали также предлагать ставки "кэп" по *ARMs*. Например, кредитор может согласиться не повышать ставку более чем на 2 процентных пункта в год или более чем на 5 процентных пунктов в течение срока кредитования вне зависимости от темпов роста прочих процентных ставок.

Независимо от того, выбрал ли клиент *FRMs* или *ARMs*, кредитный инспектор должен определить исходную ставку по кредиту и размер ежемесячных выплат. Каждый ежемесячный взнос по закладной уменьшает основной долг и процентные выплаты по нему. Как правило, в соответствии с договорами на предоставление ипотечных кредитов большая часть ежемесячных выплат в начале срока кредитования представляет собой уплаченные проценты. По мере приближения даты погашения кредита ежемесячные взносы во все большей степени покрывают основной долг по кредитному договору.

Полезной для кредитных инспекторов и клиентов представляется формула, определяющая возможность погашения кредита путем расчета необходимого *ежемесячного взноса* с учетом установленной банком или другим кредитором ставки:

$$\text{Ежемесячный платеж клиента по кредиту под закладную} = \frac{\text{Сумма основного долга} \times \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12} \times \left(1 + \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12} \right)^{t \times 12}}{\left(1 + \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12} \right)^{t \times 12} - 1}$$

В данном случае t обозначает число лет, за которое будет погашен кредит. Множитель 12 включен для того, чтобы привести срок кредитования и годовую процентную ставку к месячным показателям.

В качестве примера использования приведенной формулы рассмотрим ситуацию, когда клиент заинтересован в получении ипотечного кредита в 50 тыс. долл. сроком на 25 лет для покупки нового дома. Банк решил, что ставка в 12% вполне соответствует текущей конъюнктуре. Размер необходимых выплат будет составлять:

* *FRMs (fixed-rate mortgages)* — фиксированная ставка по закладным. (Прим. ред.)

$$\begin{aligned} \text{Ежемесячный платеж} &= \frac{50000 \times \frac{0,12}{12} \times \left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{25 \times 12}}{\left(1 + \frac{0,12}{12}\right)^{25 \times 12} - 1} = \frac{9894,23}{18,7885} \\ &= 526,61 \text{ долл.} \end{aligned}$$

Таким образом, по фиксированной ставке данный клиент будет ежемесячно в течение 25 лет выплачивать 526,61 долл. А за весь период кредитования заемщик выплатит сумму основного долга в 50 000 долл. плюс проценты в 107 985 долл.² Если в следующем году процентные ставки вырастут до 13%, при условии *ARMs* платежи клиента увеличатся до:

$$\begin{aligned} \text{Ежемесячный платеж} &= \frac{49663 \times \frac{0,13}{12} \times \left(1 + \frac{0,13}{12}\right)^{24 \times 12}}{\left(1 + \frac{0,13}{12}\right)^{24 \times 12} - 1} = 563,31^3. \end{aligned}$$

Кредитный инспектор должен принять решение относительно того, насколько вероятно повышение процентных ставок до этого уровня или спрогнозировать его и достаточно ли гибок бюджет клиента для того, чтобы клиент мог осуществлять возрастающие выплаты в погашение кредита под залог жилого помещения.

² Размер ежемесячных выплат по данному кредиту будет варьироваться по годам даже в случае *FRMs* из-за изменения налогов на имущество, страховых взносов и других сборов, которые обычно включаются в сумму ежемесячного взноса. Нетрудно рассчитать приведенные выше цифры с помощью таблицы процентных ставок годовых из приложения Б. Для расчета ежемесячного взноса необходимо определить совокупную сумму выплат, осуществляемых клиентом, на базе любой процентной ставки в течение срока кредитования. Пересечение процентной ставки годовых (в верхнем ряду таблицы) и числа платежей, которые должны быть произведены с настоящего момента до даты погашения кредита, указывает совокупную сумму выплат в расчете на 100 долл., предоставленных банком. Разделив 100 долл. на общую сумму кредита и умножив полученный результат на совокупную сумму выплат в расчете на 100 долл., получим общую сумму процентных выплат к моменту погашения кредита.

Согласно приведенному выше примеру:

Совокупная сумма выплат в расчете на 100 долл. кредита	= 215,97 долл.	Совокупная сумма выплат по общей сумме кредита	= $\frac{50\,000}{100} \times 215,97 = 107\,985 \text{ долл.}$
Ежемесячный платеж = $\frac{\text{Совокупная сумма выплат} + \text{Сумма кредита}}{\text{Количество платежей}} = \frac{107\,985 + 50\,000}{300}$			
= 526,61 долл.			

³ Данный пример базируется на предположении, что в течение первого года по закладной был осуществлен 12 платежей, а ставка увеличилась до 13%, начиная с тринадцатого по счету ежемесячного взноса. По таблице *APR* приложения Б произведена линейная интерполяция для определения размера платежей по 13%-ному кредиту в течение оставшихся 288 месяцев. Отметим, что по прошествии одного года основной долг по кредиту (который изначально составлял 50 тыс. долл.) сократился до 49 663 долл. вследствие ежемесячных взносов, осуществленных в течение первых 12 месяцев кредитования. Несмотря на завершение полного года, в течение которого осуществлялись платежи, основной долг уменьшился незначительно, поскольку в начале срока кредитования большая часть платежей направляется на уплату процентов, а не основного долга.

ТЕНДЕНЦИИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

В ближайшие годы программы потребительского кредитования будут по-прежнему играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

Потребительское кредитование в будущем станет процессом, в большей степени ориентированным на интересы потребителей, что позволит отдельным лицам и семьям получить более быстрый доступ к кредиту при одновременном сохранении достаточного контроля за заимствованиями клиента с тем, чтобы избежать значительного ухудшения качества кредита. Это приведет к появлению в перспективе серьезной проблемы, поскольку агрессивные кредиторы, предоставляющие крупные потребительские кредиты, будут, безусловно, расширять концепцию "текущего кредита" до разумных пределов. Например, "Ситикорп" недавно начала реализацию программы заранее одобренных кредитов под залог жилых помещений, и многие кредитные союзы предлагают заранее одобренные кредиты на покупку автомобилей. Более того, открываются новые возможности в области кредитования, которые нацелены на лучшее удовлетворение потребностей клиентов, именно их мы сейчас рассмотрим.

Кредитование под разницу в стоимости дома

Принятие в 1986 г. в США Закона о налоговой реформе стимулировало более быстрое развитие рынка кредитов под разницу в стоимости дома. В соответствии с данными программами владельцы домов, стоимость которых повысилась, могут использовать разницу между оценочной рыночной стоимостью дома и суммой кредита, полученного под залог дома, в качестве обеспечения кредита. Таким образом, если дом был куплен за 80 000 долл. и покупка финансировалась за счет ипотечного кредита в 70 000 долл., то вследствие инфляции и роста спроса на жилье рыночная стоимость дома повысилась до 120 000 долл. и владелец дома может получить кредит на сумму в 50 000 долл. (120 000 – 70 000). Кредит под данную разницу в стоимости может использоваться для перестройки дома, покупки второго дома или для другой законной цели.

Сегодня существуют два основных вида кредитов под разницу в стоимости дома. Первый — это так называемый традиционный кредит под разницу в стоимости дома, который представляет собой кредит на определенный срок (месяцы, годы) и используется в основном для перестройки дома. Традиционные кредиты обычно выплачиваются равными долями (ежеквартально или ежемесячно) и зачастую обеспечиваются второй закладной на дом заемщика.

Многие банки в последнее время используют второй, появившийся совсем недавно вид кредита под разницу в стоимости дома — кредитование путем предложения клиентам кредитных линий под залог разницы в стоимости их дома. Лимит кредитования по подобным кредитным линиям определяется путем расчета определенного процента от оценочной стоимости дома (например, 75%) и вычета суммы, которую клиент по-прежнему должен по уже полученному кредиту под залог дома. Таким образом:

Оценочная стоимость дома,	150 000 долл.
умноженная на определенный процент,	x 79%
равняется доля оценочной стоимости дома	112 500 долл.
минус остаток задолженности по закладной	- 60 500 долл.
равняется максимальной сумме кредитной линии	
данному клиенту	52 000 долл.

Максимальная сумма кредита может быть скорректирована с учетом клиента и имеющихся долгов, а также с учетом кредитной истории заемщика.

Подобные кредитные линии могут использоваться для любой законной цели (не только для покрытия расходов, связанных с домом), например для покупки автомобиля или оплаты обучения в колледже. Более того, многие подобные кредитные линии являются *револьверными*, т. е. клиент может заимствовать в пределах максимальной суммы кредита, погашать всю или часть своей задолженности и снова осуществлять заимствования, не превышая ту же максимальную сумму, любое количество раз до истечения срока действия кредитной линии (обычно не более 10 лет). Поскольку кредиты под разницу в стоимости дома являются зачастую более долгосрочными и обеспеченными, нежели обычные потребительские кредиты, по ним нередко устанавливаются более низкие процентные ставки и продолжительный период погашения, что приводит к сокращению суммы регулярных взносов со стороны заемщика. Традиционные кредиты под разницу в стоимости дома обычно оцениваются на базе более долгосрочных процентных ставок, в то время как кредитные линии — на базе краткосрочных ставок (таких, как ставки по казначейским векселям или прайм-рейт).

Исследования, проведенные в последние годы Советом управляющих ФРС и другими учреждениями (например, Институтом социальных исследований Университета штата Мичиган), выявили некоторую полезную информацию как для заемщиков средств под разницу в стоимости дома, так и для банков-кредиторов. Например, рынок по-прежнему относительно невелик в сравнении с числом владельцев домов — лишь 11% всех американских владельцев домов получили кредиты под разницу в стоимости дома, причем половина данной группы получила традиционные кредиты под разницу в стоимости дома и половина — кредитные линии. Таким образом, рынок кредитов под разницу в стоимости дома может значительно расшириться в результате проведения рекламной кампании и экономического стимулирования.

Согласно Закону о налоговой реформе 1986 г. взимание подоходного налога сокращалось на сумму процентов (не более 100 000 долл.), выплачиваемую по кредитам под разницу в стоимости дома, что и привело к росту популярности подобных кредитов в последние годы. По мере реализации федеральной налоговой реформы процентные платежи по другим кредитам постепенно становились полностью налогооблагаемыми, что в глазах потребителей давало особое преимущество кредитам под разницу в стоимости дома. В последние годы средний размер традиционного кредита составлял около 19 000 долл., кредитной линии — 13 000 долл.

С социальной точки зрения заемщики, получившие кредиты под разницу в стоимости дома, обычно более состоятельны, нежели среднестатистические владельцы домов. Они имеют более высокий уровень личного дохода и более высокую разницу в стоимости их домов. Обычно это люди более старшего возраста, дольше владеющие домами и имеющие больший трудовой стаж. Возраст большинства заемщиков под разницу в стоимости дома — около 40 лет.

многие из них достигли пенсионного или предпенсионного возраста и выплатили значительную часть первых кредитов под залог их дома. Часть кредитов под разницу в стоимости дома используется для погашения полученных ранее кредитов в рассрочку, для отпуска или медицинского обслуживания.

Инспекторы по потребительским кредитам должны быть крайне осторожны при оценке заявок на получение кредита под разницу в стоимости. Прежде всего они исходят из предположения, что цены на жилье значительно снизятся. Однако существует много свидетельств, что в условиях экономического спада и роста безработицы цены на жилье могут быть наводнены жилыми помещениями, выставленными на продажу, при этом потеря владельцами права выкупа заложенного имущества приведет к быстрому снижению рыночных цен. В то время как в штатах банк может получить в собственность дом, предоставленный в качестве залога по кредиту, банк зачастую сталкивается с трудностями при продаже дома по цене, которая возместила бы ему все средства и расходы по выдаче, обслуживанию кредита и переходу права собственности. Возникает также вопрос о том, насколько разумно закладывать ликвидный актив, как дом, для того, чтобы купить активы, стоимость которых с большой вероятностью, переоцениваться не будут, — автомобили, мебель, бытовые приборы. Кредитные инспекторы должны с осторожностью относиться к удовлетворению подобных кредитных заявок, предоставлять только в пределах части (вероятно, не более 60 или 70%) разницы между стоимостью дома, получая таким образом резерв на возможное снижение стоимости недвижимости.

Строгие федеральные правила, введенные Законом о конкуренции в банковском деле от 1987 г. и Законом о защите заемщиков от 1988 г., предусматривают, что кредитор устанавливает потолок (ставку "кэп") прироста стоимости залога, выданным под плавающие ставки. Кредиторы также должны предоставлять своим клиентам информацию обо всех связанных с кредитом значительных рисках. Основным риском для клиента является то, что он может быть вынужден приобрести право собственности на свое жилье. Развитие событий не только разрушит отношения с клиентом, но и приведет к появлению у последнего нового актива.

Закон от 1988 г. запрещает кредитору, предоставляющему кредит под разницу в стоимости дома, необоснованно прекращать действие договора и требовать немедленного платежа. Однако если кредитор докажет наличие мошенничества или обмана со стороны клиента, последний должен своевременно осуществлять погашение кредита. Кредитор должен сохранять соответствующее имущество, взыскание которого ускорено. Засмщик, получивший кредит под разницу в стоимости, имеет в этом случае выбор из двух вариантов: выплатить свою долю или отказаться от предоставленного в качестве залога дома.

управления денежными средствами клиента

несколько привлекательных возможностей получения потребителя, в частности связанных с программами управления денежными

ми средствами клиента. Успешно реализованные в 70-х гг. компанией "Меллинс" данные финансовые программы предлагают семьям брокерские услуги в области ценных бумаг и инвестиционные услуги, что помогает немедленно вкладывать свободные средства в акции, облигации и другие финансовые инструменты с целью получения дохода до момента, когда данные средства понадобятся для выполнения текущих обязательств. В последнее время подобные программы управления денежными средствами были расширены и охватывают также чековые счета, сберегательные планы, кредитные карточки и страховые полисы. В результате клиент получил возможность решать все финансовые вопросы в одном месте, при этом он обычно получает ежемесячный сводный отчет о состоянии его сбережений, остатков по ссудным счетам и инвестициям.

Программы управления денежными средствами облегчают заключение клиентом финансовых сделок и доступ к кредиту. Несмотря на то что наиболее удачные программы нацелены сегодня в основном на семьи с высоким уровнем доходов, в будущем, по всей вероятности, появятся широкодоступные программы для семей со средними доходами. Ключом к успеху этих программ будет поддержание низких издержек для установления конкурентоспособных цен на свои услуги.

Демографические изменения и потребительское кредитование

Мы не можем создавать у читателя впечатление, что банковским программам потребительского кредитования не присущи серьезные проблемы. На самом деле впереди у данных программ значительные препятствия. Прежде всего в США, Японии и других индустриальных странах происходит быстрое старение населения. Люди старшего возраста, особенно старше 40—45 лет, обычно в *меньшей степени* используют кредиты и стараются погасить все свои долги. Это означает, что совокупный спрос на потребительские кредиты в расчете на душу населения может сократиться, что заставит банки и другие организации, обслуживающие потребителей, вести более активную борьбу за прибыльные потребительские ссуды. Более того, вследствие дерегулирования на рынок потребительских кредитов получили доступ большее количество кредиторов. Финансовые учреждения, стремящиеся защитить доходы в данной области, должны особенно тщательно оценивать конкурентоспособность своих тарифов и ставок.

Изменения в законодательстве и правилах, относящихся к потребительскому кредитованию

Закон о налоговой реформе в США от 1986 г. призвал к отмене при расчете налогооблагаемой базы вычетов процентов по всем потребительским кредитам, погашаемым в рассрочку, кроме кредитов под залог дома заемщика. Данный шаг увеличивает стоимость кредитов (кроме кредитов под залог) и стимулирует потребителей обращаться за дополнительным кредитованием. В итоге кредитным учреждениям будущего придется внедрять в практику своей работы с потребителями большее количество инноваций и проводить более активную политику привлечения и удержания заемщиков из числа потребителей. В противном случае сильная конкуренция приведет к сокращению их клиентской базы.

С начала 90-х гг. увеличилось число личных банкротств. Картотеки судов США стали ежегодно увеличиваться почти на 1 млн. дел о банкротстве в соот-

ности с более широким набором вариантов, предлагаемых федеральными законами о банкротстве и законами штатов (включая параграфы 7, 11 и 13). Из-за того чтобы идти в ногу с данными изменениями в области личных и семейных банкротств, кредиторам пришлось изучить положения кодексов о банкротстве (федерального и штатов). К сожалению, последние изменения в законодательстве о банкротстве представляют собой серьезную угрозу для учреждений, специализирующихся на потребительском кредитовании. Конгресс принял Закон о реформе процедуры банкротства в 1978 г. в дополнение к федеральному кодексу о банкротстве, действовавшему с начала текущего столетия. Дополнения от 1984 г. устранили некоторые лазейки, имевшие место в законе от 1978 г. Однако принятые в последнее время поправки в значительной степени изменили ситуацию в пользу отдельных лиц, представляющих заявляющихся о банкротстве, и наложили серьезные ограничения на сумму и виды активов должника, которые могут быть превращены в наличные средства для пропорционального распределения между банками и другими кредиторами. Семья значительная часть активов семьи может быть исключена из числа продаваемых в наличные активы для того, чтобы помочь физическим лицам—банкротам улучшить свое финансовое положение и, возможно, добровольно погасить свои долги. Например, семейная пара в соответствии с федеральным законом о банкротстве может оставить себе такие личные активы, как разница в стоимости дома, мебель, электробытовые приборы, драгоценности, автомобиль, средства на пенсионных счетах и любое оборудование, используемое для работы должника, на сумму до 40 000 долл. Некоторые штаты приняли законы, позволяющие должникам оставлять в своем распоряжении еще большую сумму активов. Федеральный закон позволяет должнику, подающему заявление о банкротстве, воспользоваться законом конкретного штата в случае, если последний более выгоден должнику. Однако около трети штатов приняли более консервативные правила, позволяющие сохранить меньше активов, чем по федеральному закону.

Федеральный кодекс о банкротстве содержит правила продажи личных активов должника, поступления от которой направляются кредиторам физического лица. Закон о банкротстве предписывает, что суды должны одобрять любые выплаты, позволяющие должнику постепенно погасить долги перед своими кредиторами, которые не могут получить право собственности или личное имущество должника права выкупа любого заложенного имущества до тех пор, пока соблюдается одобренный судом график выплат. В результате банкиры должны проявлять особую осторожность в отношении небезупречных, критичных кредитных заявок и, вероятно, включать более высокие премии за риск ставки по потребительским кредитам, что может вытеснить с рынка потребительских кредитов заемщиков с низким уровнем доходов.

Контрольные вопросы

- 8-13. Что такое кредитование под разницу в стоимости дома, в чем его преимущества и недостатки для банков?
- 8-14. С какими проблемами сталкиваются банки при разработке программ управления денежными средствами клиентов?
- 8-15. Какое воздействие на банковские программы потребительского кредитования может оказать изменение возрастной структуры населения?
- 8-16. Какое влияние на потребительское кредитование со стороны банков оказали последние изменения в законодательстве США о банкротстве?

ВЫВОДЫ

В последние годы кредитование потребителей и выдача ипотечных кредитов относились к разряду наиболее популярных финансовых услуг, предоставляемых банками. Данные виды кредитов помогают банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, снижающие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм. Действительно, в последние годы многие банки уделяют все большее внимание потребительскому и ипотечному кредитованию в целях смягчить или ослабить воздействие экономических циклов, приводящее к юридическому снижению объемов традиционного банковского кредитования предпринимательской деятельности, а также избежать острой конкуренции со стороны иностранных банков.

Несмотря на это, потребительское и ипотечное кредитование имеет существенные недостатки с точки зрения банкиров. Процент невозвратности кредитов подобного рода обычно выше, чем по другим видам банковских кредитов, хотя валовые доходы по ним также значительно выше. Во многих случаях наиболее прибыльными являются кредиты семьям. Ключевыми факторами предоставления качественных потребительских кредитов выступают *характер* и чувство ответственности заемщика. Банк может оценить их с помощью анализа кредитной истории заемщика, которая, как правило, может быть получена от местного или регионального кредитного бюро.

Потребительское кредитование все более подвергается влиянию законов и правил федерального уровня и отдельных штатов. Большая часть проблем носит к: 1) *предоставлению* потребителю всей важной информации относительно кредитного договора и 2) предотвращению *дискриминации* в отношении предоставления кредита и установления процентных ставок из-за возраста, расы, пола и других аналогичных факторов. Данные законы и правила должны стимулировать конкуренцию, заставлять потребителей искать более выгодные кредиты и помогать индивидуальному заемщику в принятии решения относительно кредита.

Ипотечные кредиты зачастую прямо или косвенно нацелены на индивидуального заемщика. Подобные кредиты предназначены для финансирования строительства новых домов, квартир, торговых центров, офисов и других сооружений. Банки предоставляют физическим лицам и предпринимательским фирмам как краткосрочные ипотечные кредиты (обычно в форме "промежуточных" кредитов на строительство), так и долгосрочные кредиты. Наиболее успешные программы ипотечного кредитования обычно разрабатываются теми же банками, которые имеют значительный удельный вес в долгосрочных депозитах и располагают квалифицированным персоналом, имеющим опыт оценки стоимости имущества и знакомым с законодательством в области недвижимости. Больше, чем любой другой вид кредита, ипотечный кредит зависит от правильности оценки стоимости и качества обеспечения — земли или сооружений, приобретение которых осуществляется за счет кредита.

Все более высоким за последние годы становится удельный вес ипотечных (и потребительских, погашаемых в рассрочку) кредитов, предоставляемых по плавающим, или переменным, процентным ставкам, а не по более традиционным фиксированным ставкам. Хотя кредиты по переменным ставкам защищают банк от риска колебаний рыночных процентных ставок, они одновременно приводят к повышению уровня риска невыполнения заемщиком своих

ности при значительном росте ставок. В случае выдачи кредитов под высокие ставки кредитный инспектор банка должен оценить не только текущее финансовое положение заемщиков, но и зависимость их доходов и чистой стоимости капитала от будущей динамики процентных ставок.

ЗАДАЧИ

Семья Чайлдресс подала кредитную заявку на получение 5000 долл. для перестройки дома, в частности для обновления крыши и ковров. Боб Чайлдресс первый год работает сварщиком в "Форд мотор ко", его жена продает одежду в супермарке "Уолмарт". У них трое детей, свой дом, который они купили 6 месяцев назад, и средний кредитный рейтинг при наличии некоторых просроченных счетов. У них есть телефон, только чековый счет в банке и несколько облигаций. М-р Чайлдресс имеет полис страхования жизни на 35 000 долл. с выкупной стоимостью в 1100 долл. Предположим, что банк использует систему большой оценки, приведенную в данной главе, и отказывает по всем кредитным заявкам, итоговый балл которых ниже 36. Есть ли у семьи Чайлдрессов шансы получить кредит?

Уильям Креншо, владелец маленького розничного магазина в торговом центре, расположенном рядом с отделением банка, просит о предоставлении кредита в размере 4500 долл. Креншо хочет вернуть основной долг и проценты по нему через год. Однако банк настаивает на ежемесячных выплатах при ставке в 13% годовых. Какова будет сумма процентных выплат за год в случае ежемесячных взносов? Какова была бы данная сумма, если бы банк согласился на условия, предложенные Креншо?

Франк Петрель хочет начать свое дело — открыть мастерскую по ремонту автомобилей на углу Кресик-авеню и Вайн-стрит. Он попросил у банка кредит в размере 10 000 долл. В подобных случаях, если проект представляется банку обоснованным, последний выдает дисконтированные кредиты по ставке прайм-рейт плюс 2. (В настоящее время прайм-рейт составляет 12,5%.) Если заявка м-ра Петреля будет полностью одобрена, какую сумму он получит? Какова реальная процентная ставка по данному кредиту сроком на один год?

Альтернативные сценарии:

1. Располагал бы м-р Петрель большей суммой средств, если бы он получил в кредит 10 000 долл. сроком на один год по ставке в 12,5%, рассчитанной методом сложения? Почему?
2. Что произойдет с реальной ставкой по кредиту м-ру Петрелю, если прайм-рейт снизится до 10%?
3. Как изменится реальная ставка по данному кредиту, если прайм-рейт достигнет 13%?
4. Предположим, что м-р Петрель может лично найти средства в размере 2500 долл. для того, чтобы открыть новое дело: за счет своих сбережений и небольшого кредита от близкого друга. Тогда банк предоставит ему только 7500 долл. по дисконтной ставке прайм-рейт плюс 1,5 процентного пункта (в настоящее время прайм-рейт составляет 12%). Какова в данном случае реальная ставка по кредиту?

Семья Роббинсов просит предоставить 60 000 долл. под залог на 20 лет для покупки дома. При ставке в 10% каким будет размер ежемесячного взноса?

Альтернативные сценарии:

1. Если ставка по кредиту Роббинсам под залог дома является переменной и увеличится до 11% в начале второго года кредитования, каким станет размер ежемесячного взноса?

2. Предположим, что ставка по кредиту Роббинсам под залог дома является переменной и снизится до 8% в начале второго года кредитования. Каков станет размер ежемесячного взноса?
 3. Получит ли семья Роббинсов больше средств, если при описанных в сценариях они возьмут кредит на 15 лет вместо 20? В чем они выиграют, а в чем проиграют?
- V. Семья Нэппер заинтересована в оплате обучения своих детей в колледж: сумма счета кредита в 24 000 долл. под разницу в стоимости дома. "Элдридж национальный банк" хочет предоставить кредит под залог дома Нэпперов, который оценен в 110 000 долл. Согласно политике банка клиент может получить в кредит не более 70% оценочной стоимости дома. Нэпперы по-прежнему должны 60 000 долл. по первой закладной на свой дом. Достаточна ли остаточная стоимость дома Нэпперов для обеспечения их кредитной заявки? Как банк может помочь им в удовлетворении их кредитных потребностей?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что банк согласится предоставить Нэпперам кредит на сумму, равную 75% оценочной стоимости обеспечения. Поможет ли это Нэпперам оплатить обучение детей?
2. Если бы остаток задолженности по первой закладной сократился до 50 000 долл., смогли бы Нэпперы получить ту сумму, на которую они рассчитывают?
3. Предположим, что активность на местном рынке перепродажи домов сокращается. Существует большое число непроданных жилых помещений, и в среднем продажа дома занимает 9 месяцев. Как повлияет данная информация на решение, принимаемое банком? Каким образом банк может скорректировать условия кредитования с учетом последних новостей с местного рынка жилья? Пожалуйста, укажите конкретно.

ЛИТЕРАТУРА

Методы установления процентных ставок по потребительским кредитам обсуждаются в сл. работах:

1. Goodman, John L., and Charles A. Lockett. "Adjustable-Rate Financing in Mortgage and Consumer Credit Markets." *Federal Reserve Bulletin*, November 1985, pp. 825—838.
2. Trainer, Richard D. C. *The Arithmetic of Interest Rates*. Federal Reserve Bank of New York.

См. обзор законов о потребительских кредитах и их воздействия на практику кредитования содержится в работе:

3. Day, George S., and William K. Brandt. "Consumer Research and the Evaluation of Information Disclosure Requirements: The Case of Truth in Lending." *Journal of Consumer Research*, June 1974, pp. 21—32.

Анализ рисков, присущих потребительским кредитам, см. в работе:

4. Canner, Glenn B., and Charles A. Lockett. "Home Equity Lending." *Federal Reserve Bulletin*, May 1989, pp. 333—344.

Теория и практика кредитования под залог недвижимого имущества обсуждаются в сл. работах:

5. Noon, H. Richard. "Residential Mortgage Lending and Mortgage Loan Warehousing." In *The Bankers' Handbook*. 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989.
6. Reavis, Charles G., Jr. "Lending on Income Property." In *The Bankers' Handbook*. 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989.

Инвестиционная функция банковского сектора

ЦЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ

- 1. Какие типы ценных бумаг включаются в инвестиционный портфель
- 2. Какие факторы воздействуют на состав банковских активов в форме ценных бумаг.

ЗАДАЧИ МЕНЕДЖМЕНТА

1. Определять, как управляющий портфелем ценных бумаг банка может минимизировать риск банковских вложений и составлять надежный инвестиционный портфель.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Инструменты денежного рынка	Корпоративные облигации
Инструменты рынка капиталов	Секьюритизированные активы
Банковские векселя	Декомпозированные ценные бумаги
Банковские ноты	Доходность к моменту погашения (YTM)
Банковские облигации	Доходность за период хранения (HRY)
Ценные бумаги федеральных агентств	Налоговый своп
Муниципальные сертификаты (ДС)	Портфельная трансформация
Муниципальные акцепты	Процентный риск
Муниципальные векселя	Кредитный риск
Муниципальные облигации	Деловой риск
Муниципальные ноты	

Риск несбалансированной
ликвидности
Инфляционный риск

Залоговые требования
Кривая доходности
Средневзвешенный срок погашения

Главная функция банков на сегодняшний день — предоставление кредитов. Федеральные органы власти и администрации штатов регистрируют выходы новых банков, с тем чтобы последние, обслуживая население, обеспечивали доступ к необходимым ему финансовым услугам. Одной из наиболее важных услуг такого рода является выдача ссуд, которые используются частным бизнесом для осуществления инвестиций, а также для потребительских целей. Такие кредиты в конечном счете обеспечивают рабочие места и доходы тысячам жителей данной местности, многие из которых не являются заемщиками банка, но, безусловно, косвенно пользуются плодами кредитной деятельности банка в рамках данного региона.

Однако не все банковские средства могут быть размещены в виде ссуд. Большая часть ссуд неликвидна — они не могут быть быстро «проданы», когда банку срочно требуются наличные денежные средства. Другая проблема состоит в том, что ссуды из-за достаточно высокой вероятности невозврата со стороны заемщика среди всех форм банковского кредита относятся к самым рискованным банковским активам. Более того, по крайней мере, для малых и средних банков большая часть выдаваемых ссуд связана с определенным регионом. Следовательно, любое значительное снижение экономической активности в этом регионе ухудшает качество кредитного портфеля банка. К тому же весь доход по кредитам облагается налогом, банки в США подлежат налогообложению в полном объеме по ставке подоходного налога корпораций, что приводит к необходимости поиска эффективных налоговых «убежищ» в годы, когда чистые поступления по предоставленным займам высоки.

По всем этим причинам банки стали направлять значительную часть своего портфеля активов — обычно от одной пятой до одной трети его общего объема — во вложения в другой важный вид доходных активов — *ценные бумаги*. Последние, как правило, включают государственные облигации и векселя, корпоративные облигации и векселя, а также определенные законодательством категории акций. Как мы увидим в этой главе, названные составляющие банковских портфелей активов выполняют ряд важных функций, обеспечивая банкам доходность, ликвидность и диверсификацию с целью снижения риска, а также выводя часть доходов банка из-под налогообложения. Такие вложения, как правило, стабилизируют доходы банка, обеспечивая дополнительные поступления в то время, когда остальные их источники (особенно выплата процентов по ссудам) почти истощены (пример 9-1, где обобщены основные функции банковских портфелей).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКА

Число финансовых инструментов, включаемых в портфель ценных бумаг банка, велико и продолжает расти. Более того, каждый финансовый инструмент обладает различными характеристиками по отношению к риску чувствительностью к инфляции, а также к изменениям государственной по-

ПРИМЕР 9-1. Функции банковского портфеля ценных бумаг

- 1. *Стабилизация доходов банка независимо от фаз делового цикла:* когда доходы по займам падают, доходы по ценным бумагам могут возрасти.
- 2. *Минимизация кредитного риска по портфелю банковских ссуд.* Ценные бумаги высокого риска могут приобретаться и храниться с целью уравновесить риск по банковским кредитам.
- 3. *Избегание географической диверсификации.* Ценные бумаги зачастую связаны с другими рынками больше, нежели объекты банковского кредитования, что способствует более эффективной диверсификации банковских доходов.
- 4. *Повышение ликвидности,* так как ценные бумаги могут быть проданы для получения денежных средств или использованы в качестве залога при заимствовании банком дополнительных фондов.
- 5. *Снижение налогового бремени банка,* в частности за счет компенсации налогооблагаемых поступлений, генерируемых займами.
- 6. *Использование в качестве залога* для обеспечения хранимых в банке депозитов (федерального правительства, властей штатов и органов местного самоуправления).
- 7. *Спасение банка от потерь,* которые могут произойти в результате изменения рыночных процентных ставок.
- 8. *Избегание гибкости банковского портфеля активов,* так как инвестиционные ценные бумаги в отличие от большинства кредитов могут быть быстро приобретены или проданы для реструктуризации активов банка в соответствии с текущей рыночной структурой.
- 9. *Улучшение финансовых показателей банковского баланса* благодаря высокому качеству владения ценных бумаг, хранимых банками.
- 10. *Политика государственного регулирования надежности инвестиционной политики банка.*
- 11. *Регулирующие органы предписывают банкам формулировать свою инвестиционную политику в письменном документе, выделяя в нем следующие аспекты:*
 - 1. *Степень риска* несвоевременного погашения ценной бумаги, которую банк намерен купить (при этом все ценные бумаги должны быть инвестиционными, а не спекулятивными).
 - 2. *Допустимые сроки обращения ценных бумаг до погашения,* а также степень ликвидности всех приобретаемых ценных бумаг.
 - 3. *Цели,* которые банк желает достичь с помощью своего инвестиционного портфеля.
 - 4. *Степень диверсификации инвестиционного портфеля,* с помощью которой банк намерен снизить риск.
- 12. *Регулирующие инстанции тщательно анализируют инвестиционный портфель банка, с тем чтобы в инвестиционной политике банка спекулятивные цели не вытеснили более важные традиционные задачи.*

и экономической конъюнктуры. Для анализа различных инвестиционных инструментов, имеющихся в распоряжении банка, целесообразно разделить их на два основных класса: 1) инструменты денежного рынка со сроком обращения до года, которые характеризуются низким риском и высокой ликвидностью; 2) инструменты рынка капиталов, которые погашаются более чем через год и в целом характеризуются более высокой доходностью (пример 9-2).

ПРИМЕР 9-2. Основные преимущества и недостатки ценных бумаг,

					Источники	
	<i>Казначейские векселя</i>	<i>Краткосрочные казначейские векселя и облигации</i>	<i>Ценные бумаги федерального агентства</i>	<i>Денежные сертификаты</i>		
Ключевые преимущества	Безопасность и высокая ликвидность Легкорализуемы Хороший залог для заимствования Могут служить залогом правительственных депозитов	Безопасность Хороший вторичный рынок Хороший залог для заимствования Предлагаемая доходность обычно выше, чем у казначейских векселей	Безопасность Качество вторичного рынка выше среднего Хороший залог для заимствования Более высокая доходность, чем у ценных бумаг правительства США	Безопасность (страхование вплоть до сумм в 100 тыс. и более) Более высокая доходность, чем у казначейских векселей		
Основные недостатки	Низкая доходность относительно других финансовых инструментов	Большой ценовой риск, чем у казначейских векселей	Менее ликвидны, чем ценные бумаги <i>Казначейства</i>	Ограниченный вторичный рынок для длительных сроков		
					Источники	
	<i>Казначейские ноты и облигации</i>	<i>Муниципальные облигации (властей штатов и органов местного самоуправления)</i>				
Ключевые преимущества	Безопасность Развитый вторичный рынок Хороший залог для заимствования Могут обеспечивать правительственные депозиты	Не облагаемый налогом процент доход Высокое кредитное качество Ликвидность и легкая реализация отдельных бумаг				
Основные недостатки	Низкая доходность относительно долгосрочных ценных бумаг частного сектора	Нестабильный рынок Ограниченные возможности вторичного обращения по отдельным выпускам				

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА**Казначейские векселя**

Одним из наиболее популярных краткосрочных вложений являются векселя Казначейства США — прямое обязательство американского правительства, которое согласно закону должно погашаться в пределах одного года от момента эмиссии. Казначейские векселя с тремя различными сроками погашения обычно эмитируются на публичных аукционах: трех- и шестимесячные векселя — каждо-

Инвестиции в банках

Риски

Инвестиции ДС	Банковские акцепты	Краткосрочные коммерческие обязательства	Краткосрочные муниципальные облигации
Низкий риск	Низкий риск	Низкий риск из-за	Не облагаемый
и высокая	благодаря	качества	налогом
доходность, чем по	множественности	засмещиков	процентный доход
ДС	гарантий		
рынка			

Возможность ставок	Ограниченность предложения по отдельным срокам погашения	Нестабильный рынок Плохой или отсутствующий вторичный рынок	Плохой или отсутствующий вторичный рынок

Корпоративные векселя и облигации

Ценные бумаги, обеспеченные залогом

Высокая доходность до налогообложения, чем корпоративным бумагам	Более высокая доходность, чем по ценным бумагам Казначейства
Служат фиксации долгосрочной доходности	Безопасность
Частный вторичный рынок	Развитый вторичный рынок
	Хороший залог для заимствования
	Негибкие условия эмиссии
	Менее ликвидны и имеют менее стабильный курс, чем ценные бумаги Казначейства
	Неопределенность срока погашения, получаемый доход подвержен риску реинвестирования

одногодичные — каждый месяц. Векселя особенно привлекательны для в силу своей высокой *надежности*, они обеспечиваются фискальными поступлениями федерального правительства, их рыночные курсы относительно высоки, они легко реализуются. Более того, векселя Казначейства могут служить залогом для привлечения займов от других институтов посредствами об обратном выкупе. Векселя эмитируются и обращаются с дисконтом относительно их номинальной стоимости без гарантированной процентной ставки. Таким образом, доход инвестора состоит единственно в росте цены приближения даты погашения векселя.

Норма прибыли (доходность) по векселям Казначейства выводится с помощью банковской процедуры дисконтирования, использующей номинальную стоимость векселя на момент погашения в качестве базиса для исчисления дохода, без учета сложных процентов, исходя из продолжительности да в 360 дней. Формула вычисления нормы дисконта (DR) по векселям Казначейства такова¹:

$$\text{Норма дисконта (DR)} = \frac{100 - \text{Цена покупки}}{100} \times \frac{360}{\text{Число дней до погашения}}$$

Однако если бы инвестиционный менеджер рассматривал возможность приобретения нескольких облигаций или других долгосрочных ценных бумаг в дополнение к векселям Казначейства, он пожелал бы преобразовать норму дисконта по векселю, вычисленную согласно уравнению (1), в эквивалентный показатель доходности для облигаций или купонов (известный как *показатель доходности к моменту погашения* (YTM)). Формула преобразования нормы по казначейским векселям в эквивалентный показатель доходности в купонном выражении представляет собой следующее выражение:

$$\text{Доходность к моменту погашения (YTM)} = \frac{365 \times DR}{360 - DR \times \text{Число дней до погашения}}$$

Эта формула учитывает тот факт, что для большей части ценных бумаг помимо векселей Казначейства, процент *реинвестируется* и приводится к продолжительности года в 365 дней вместо 360².

¹ Допустим, что инвестиционный менеджер рассматривает возможность покупки казначейского векселя, цена которого составляет 98 долл. при номинале 100 долл., на аукционе на текущей неделе. Если вексель погашается через 90 дней (когда Казначейство выплатит инвестору его номинальную стоимость), его дисконтный доход должен составить:

$$DR = \frac{100 - 98}{100} \times \frac{360}{91} = 0,0791, \text{ или } 7,91\%.$$

Цены и доходности векселей Казначейства всегда котируются дилерами так, как будто номинал каждого векселя равен 100 долл. Как правило, векселя продаются в лотах размером 1 млн. долл., а минимальный номинал составляет 10 тыс. долл. Таким образом, вексель, котируемый по 96,5 долл., при номинале 10 тыс. долл. будет стоить 9650 долл.

² В качестве примера рассмотрим 90-дневный казначейский вексель, норма дисконта по которому вычисленная в сноске 1, составила 7,91%. Эквивалентный показатель доходности в купонном выражении для этого векселя будет равен:

$$YTM = \frac{365 \times 0,0791}{360 - 0,0791 \times 91} = 0,0818, \text{ или } 8,18\%.$$

Используется следующая формула:

$$YTM = \frac{100 - \text{Цена покупки}}{\text{Цена покупки}} \times \frac{365}{\text{Число дней до погашения}}$$

$$= \frac{100 - 98}{98} \times \frac{365}{91} = 0,0818.$$

Краткосрочные казначейские ноты и облигации

Краткосрочные казначейские ноты и облигации характеризуются более короткими сроками погашения: от 1 года до 10 лет — по нотам и более 10 лет — по облигациям. Когда до погашения этих бумаг остается менее года, они рассматриваются как инструменты денежного рынка. Хотя казначейские ноты и облигации более чувствительны к процентному риску и менее ликвидны, чем казначейские векселя, их ожидаемая доходность обычно выше, чем по векселям. Казначейские ноты и облигации представляют собой *купонные инструменты*, обеспечивая инвестору *фиксированную* норму дохода, хотя ожидаемая доходность может быть больше или меньше установленной процентной ставки из-за колебаний рыночного курса ценной бумаги.

В июле 1986 г. все обращающиеся казначейские ценные бумаги были переведены на систему электронной записи без выпуска зарегистрированных или физически осязаемых сертификатов. Эта система, известная как Система электронной записи Казначейства, регулярно снабжает всех обладателей казначейских бумаг Казначейства США из банковского и небанковского секторов экономики сводками, где перечисляются принадлежащие им векселя, ноты и облигации. Все необходимые выплаты процентов и номинала ценных бумаг производятся непосредственно на текущих или сберегательных счетах их владельцев. Такой подход не только обеспечивает больше удобств для банков и инвесторов, покупающих и продающих ценные бумаги, но также обеспечивает защиту от возможных махинаций.

Ценные бумаги федеральных агентств

Ценные бумаги, проданные агентствами, находящимися в собственности федерального правительства или им основанными, известны как *ценные бумаги федеральных агентств*. Среди известных примеров — ценные бумаги, эмитируемые Федеральной национальной ипотечной ассоциацией (FNMA, или "Фэнни Мэй"), Системой фермерского кредита (FCS), федеральными жилищными банками (FLBs), Федеральной корпорацией жилищного и городского кредита (FHLMS, или "Фредди Мак") и Ассоциацией маркетинга сельскохозяйственных кредитов (SLMA, или "Салли Мэй"). Большая часть этих ценных бумаг формально не гарантирована федеральным правительством, хотя финансовые аналитики считают, что Конгресс быстро придет на помощь любому попавшему в тяжелое положение агентству. Эта неявная государственная поддержка удерживает доходность по ценным бумагам агентств ниже доходности по ценным бумагам Казначейства (как правило, в предельном процентном пункте) и способствует высокой ликвидности большинства ценных бумаг агентств.

Среди наиболее популярных ценных бумаг федеральных агентств относятся *дисконтные ноты*. Эти краткосрочные обязательства продаются по цене ниже номинала и обычно характеризуются сроком погашения от одних суток до года. Как правило, дисконтные обязательства эмитируются по системе электронной записи, хотя некоторые все еще доступны в форме сертификатов предъявителя с доходностью, исчисляемой с учетом 360-дневной продолжительности года. Процентный доход по дисконтным нотам, эмитируемым агентствами, облагается налогом на федеральном уровне и во многих случаях, кроме этого, еще и на уровне штатов и местных административных единиц.

Депозитные сертификаты

Депозитный сертификат (ДС) — это приносящий проценты документ, подтверждающий вложение средств в банк или небанковский сберегательный институт (например, в ссудно-сберегательную ассоциацию). Таким образом, основная роль ДС состоит в обеспечении банков дополнительным источником средств. Однако банки часто покупают депозитные сертификаты, выданные другими банками и небанковскими депозитными учреждениями, рассматривая их как привлекательное, сопряженное с небольшим риском направление инвестиций. Срок действия депозитных сертификатов фиксирован, и за их досрочное изъятие федеральными властями устанавливаются штрафные санкции. Банки и сберегательные учреждения эмитируют депозитные сертификаты с номиналами от 500 до 100 000 долл., ориентированные на потребности частных лиц, так и крупные, ориентированные на частный бизнес, или институционально ориентированные ДС (часто именуемые "джумбо") с номиналами свыше 100 000 долл. и "договорными", обычно фиксированными ставками процента, которые могут быть "отпущены в плавание" в соответствии с рыночной конъюнктурой. Банковские ДС в сумме до 100 000 долл. страхуются федеральным правительством. Дилеры ценных бумаг организовали активный вторичный рынок для ДС номиналом свыше 100 000 долл. и сроком действия до шести месяцев.

Евродолларовые депозитные сертификаты

Появление депозитных сертификатов в 1961 г. в Нью-Йорке вскоре привело к их распространению на международных рынках, главным образом на международном банковском евродолларовом рынке с центром в Лондоне. Евродолларовые депозитные сертификаты представляют собой срочные депозиты с фиксированным сроком погашения, эмитируемые крупнейшими банками мира, которые базируются в финансовых центрах по всему земному шару. Большая часть этих международных ДС является краткосрочными — 30, 60 или 90 дней — в соответствии с финансовыми потребностями международной торговли. Они не застрахованы и по причине более высокого кредитного риска, меньшей ликвидности и большей чувствительности к развитию экономической и политической ситуации за рубежом обычно имеют более высокую рыночную доходность, чем ДС внутреннего денежного рынка, эмитируемые американскими банками сопоставимого масштаба. (Детальное обсуждение роли и функционирования евродолларовых депозитов содержится в гл. 12.)

Банковские акцепты

Представляя собой обязательство банка выплатить их держателю определенную сумму денег (указанную в акцепте) в установленный момент времени в будущем (также обозначенном в акцепте), банковские акцепты считаются принадлежащими к числу наиболее "безопасных" инструментов денежного рынка. Многие акцепты являются результатом решения банка гарантировать кредит одному из своих клиентов, который экспортирует, импортирует или хранит товар либо покупает валюту. За соответствующую плату банк соглашается быть ответчиком первой очереди, когда берет на себя обязательство вы-

платить по всем долгам клиента вне зависимости от того, что произойдет впоследствии. Через финансовый механизм акцепта банк поддерживает свою кредитную репутацию таким образом, чтобы его клиент был способен получить кредит относительно легко и с меньшими издержками.

Держателем акцепта на момент его погашения может быть иностранный экспортер, другой банк или инвестор денежного рынка, привлеченный безоплатностью и высокой ликвидностью этого инструмента. Так как акцепты могут обращаться на вторичном рынке, они могут многократно переходить от одного инвестора к другому до срока погашения. Если банк продает акцепты, держателем которых он является, это не отменяет обязательства банка-эмитента осуществить выплаты по своим обращающимся акцептам к моменту погашения. Однако, продавая акцепты, банк наращивает свои резервы и переносит процентный риск на другого инвестора. Акцепт — это дисконтный инструмент, и, следовательно, он всегда продается по цене ниже номинала до истечения срока погашения. Как и в случае с казначейскими векселями, чистый доход инвестора образуется единственно за счет возможного роста цены акцепта по мере приближения к дате погашения. Нормы доходности по акцептам, как правило, лежат в интервале между показателями доходности по сиродолларовым депозитам и по казначейским векселям.

Еще одним преимуществом некоторых акцептов является то, что они допущены к учету в федеральных резервных банках в целях заимствования резервных средств ФРС, — речь идет о так называемых “приемлемых” (*eligible*) акцептах. Для того чтобы быть приемлемым в качестве залога при заимствовании денежных средств, акцепт должен быть номинирован в долларах и, как правило, не может иметь сроки погашения более шести месяцев и должен основываться на экспорте или импорте товаров либо на хранении легкорезализуемых стандартных (*staple*) товаров. (Общая сумма обращающихся акцептов банка не может превышать 150% его оплаченного капитала и нераспределенной прибыли по всем имеющимся филиалам, хотя с разрешения Совета управляющих ФРС могут быть эмитированы дополнительные акцепты вплоть до 200% размера его капитала и нераспределенной прибыли.) Акцепты, не являющиеся “приемлемыми”, не отвечают всем этим требованиям и не обращаются в широких масштабах. По акцептам, не классифицированным как “приемлемые”, выполняются резервные требования ФРС, что делает их эмиссию более обременительной с точки зрения издержек, нежели эмиссия “приемлемых” акцептов.

Коммерческие векселя

Многие банки небольших размеров рассматривают коммерческие векселя — краткосрочные, негарантированные обязательства (*IOU*), выдаваемые крупнейшими корпорациями, — как привлекательное, более безопасное, чем многие виды банковских ссуд, направление инвестиций. Коммерческие векселя, продаваемые в США, относительно небольших сроков действия (основная их часть погашается по истечении 90 или менее дней), и они обычно эмитируются эмитентами с наиболее высоким кредитным рейтингом. Быстро развивающийся рынок коммерческих евровекселей в Западной Европе привлек к участию крупнейшие международные банки. Евровекселя, как правило, характеризуются более длительными сроками обращения и более высокими процентными ставками, чем коммерческие векселя в США, в связи с их большим кре-

дитным риском. Тем не менее вторичный рынок евровекселей является активным, чем рынок многих американских коммерческих векселей.

Значительные объемы коммерческих векселей были эмитированы в последние годы компаниями небольшого размера с более низким рейтингом в форме *документарных нот* с безотзывной банковской гарантией проведения выплат по ним. Большая часть коммерческих векселей подобно казначейским векселям и акцептам выпускается с дисконтом по отношению к номиналу, хотя на сегодняшний день эмитируется некоторое число купонных бумаг с гарантированной ставкой дохода.

Краткосрочные муниципальные облигации

Администрации штатов и органы местного самоуправления (включая метрополитенские округа, городов и особых районов) эмитируют широкий спектр долговых инструментов для покрытия временного дефицита денежных средств. Наиболее распространены два их типа: налоговые ноты (*TAN*), выпускаемые под залог ожидаемых налоговых поступлений, и доходные ноты (*RAN*), выпускаемые для покрытия затрат на специальные проекты, такие, как строительство платного моста, автомагистрали или аэропорта под залог ожидаемых будущих поступлений от этих проектов. Весь процентный доход, полученный по подобным муниципальным нотам, исключается из федерального подоходного налогообложения, что делает их привлекательными для таких обремененных налогами инвесторов, как состоятельные граждане и банки. Как мы увидим далее в этой главе, в США налоговые изъятия по муниципальным обязательствам в последние годы были резко ограничены, что снизило их привлекательность в сравнении с ценными бумагами федерального правительства. В то же время многие власти штатов и органы местного самоуправления столкнулись с серьезными финансовыми проблемами, которые ослабили кредитное качество их ценных бумаг, вынуждая банкиров внимательнее присматриваться к приобретаемым муниципальным обязательствам.

ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА КАПИТАЛОВ

Казначейские ноты и облигации со сроками действия более года

Среди наиболее безопасных и ликвидных долгосрочных инструментов, которые могут использоваться банками, — казначейские ноты и облигации. Ноты Казначейства США характеризуются широким спектром сроков погашения (от 1 года до 10 лет от момента эмиссии) и большими объемами эмиссии. В 1991 г. их обращалось на сумму порядка 1,3 трлн. долл., и банки входили в число ведущих инвесторов в эти инструменты, будучи держателями почти 200 млрд. долл. из указанной суммы. Казначейские облигации (со сроками обращения более 10 лет) в сумме составляли примерно 400 млрд. долл. и соответственно обращались на более ограниченном рынке с большей амплитудой ценовых колебаний по сравнению с казначейскими нотами. Казначейские облигации и ноты приносят большую ожидаемую отдачу, чем векселя, но ставят банк перед более значительными ценовым риском и риском ликвидности. Они обычно эмитируются с номиналами в 1000, 5000, 10 000, 100 000 и 1 млн. долл.

Муниципальные ноты и облигации

Долговые обязательства, эмитируемые на уровне штатов, городов или органами местного самоуправления, известны как муниципальные облигации. Как и в случае с краткосрочными муниципальными нотами, проценты, получаемые по этим облигациям, выведены из-под федерального подоходного налогообложения при условии, что они эмитированы для финансирования общественных, а не частных проектов. Капитальный прирост по муниципальным бумагам подлежит налогообложению в полном объеме, за исключением облигаций, продаваемых с дисконтом, когда доход, составляющий разницу между номиналом и курсом покупки, рассматривается как часть процентных доходов инвестора, освобожденных от налогообложения. Демонстрируя поддержку местному сообществу и привлекая новые частные капиталы, они часто выходят на открытый рынок или осуществляют приватные переговоры для приобретения долговых бумаг, эмитированных городскими властями, властями округов или школьных округов. Они также приобретают муниципальные ценные бумаги у брокеров и дилеров на национальном рынке, исходя из соображений доходности после уплаты налогов и риска, так как множество муниципальных облигаций характеризуется высоким кредитным рейтингом и активностью вторичного рынка.

Сегодня эмитируется большое количество разнообразных видов муниципальных облигаций, которые можно отнести к двум категориям: 1) общие (general) облигации, обеспеченные полной гарантией и кредитоспособностью государственного органа—эмитента, так как они могут погашаться из любого источника доходов (включая взимание дополнительных налогов); 2) доходные облигации, которые могут использоваться для финансирования долгосрочных окупающихся (*revenue-raising*) проектов и погашаются из определенных финансовых источников. Банкам разрешено торговать и подписываться на обязательства общего вида, но они не могут подписываться на новые выпуски доходных облигаций из-за их более значительного кредитного риска. Тем не менее деятельность, связанная с подобной подпиской, может быть законным образом проведена через фирму-филиал, которая является частью той же банковской холдинговой компании. Не многие муниципальные ценные бумаги отличаются значительным кредитным риском, наблюдается тенденция в направлении к "предварительно рефинансируемым" (*pre-refunded*) облигациям, обеспеченным залогом в форме ценных бумаг Капитализма США³.

³ Распространенная вариация на тему традиционных банковских инвестиций в муниципальные облигации — продажа банком освобожденных от налогов ценных бумаг властей штатов и органов местного самоуправления клиенту вместе с опционом на продажу (*put*), сопряженным с проданными бумагами, позволяющим покупателю продать облигации обратно банку в установленный момент времени. Согласно ныне действующим IRS-правилам любые капитальные убытки от такой операции вычитаются из налогооблагаемого дохода и в случае, если они велики, могут быть отнесены на счет будущих поступлений. Таким образом, подобный прием может снизить налоговое бремя банка, но согласно принятым правилам бухгалтерского учета управленческие структуры не обязаны отражать такие финансовые отчеты. Более того, эта операция продажи дает банку дополнительную наличность для инвестиций в высокодоходные активы. Чтобы полностью соответствовать правилам IRS, опционные облигации должны быть квалифицированы как удовлетворяющие опциону на продажу при условии, что инвестор-покупатель использует свое право на продажу, а опцион будет реализован до погашения облигации.

Корпоративные ноты и облигации

Долгосрочные долговые обязательства, эмитируемые корпорациями, называются **корпоративными нотами**, когда они погашаются в пределах 10 лет, или **корпоративными облигациями**, когда срок их действия еще больше. Существует множество их разновидностей, зависящих от вида обеспечения, использованного в качестве залога, цели эмиссии и условий размещения. В прошлом большая часть корпоративных облигаций характеризовалась сроком погашения от 10 до 30 лет, но в последние годы наблюдалась тенденция к сокращению этих сроков. Корпоративные ноты и облигации в целом менее привлекательны для страховых компаний и пенсионных фондов, чем государственные ценные бумаги, поскольку характеризуются большим кредитным риском в сравнении с государственными ценными бумагами и более узким вторичным рынком. Однако они имеют значительно более высокую среднюю доходность, чем государственные бумаги сопоставимых сроков действия.

НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

За последние годы спектр инвестиционных возможностей банков колоссально расширился. Появилось много новых видов ценных бумаг. Некоторые из них являются вариантами традиционных нот или облигаций, тогда как другие представляют собой абсолютно новые инвестиционные инструменты: финансовые фьючерсные контракты, опционы на долговые ценные бумаги, приростные (accretion) облигации и секьюритизированные активы (к примеру, облигации, обеспеченные пакетом заложных).

Финансовые фьючерсные контракты (которые более подробно рассматриваются в гл. 16) — это соглашения между покупателями и продавцами определенных ценных бумаг, предназначенные для управления риском изменения процентных ставок. Разработанные в 1975 г. на Чикагской товарной бирже (CBOT) финансовые фьючерсные контракты обязывают продавца ценных бумаг к поставке их покупателю на определенную дату в будущем (от нескольких дней до примерно 18 месяцев) по установленной цене. Как правило, банк хеджируется против изменений процентных ставок посредством одновременного проведения компенсирующих сделок на *рынке наличных продаж* (где ценные бумаги предлагаются на условиях немедленной поставки) и фьючерсном рынке (где предусматривается отсрочка поставки). Таким образом, банк может реализовать казначейские векселя на рынке наличных продаж, купив в то же самое время фьючерсные контракты на поставку казначейских векселей, основываясь на том, что фиксированная цена ценных бумаг, означенных во фьючерсном контракте, поможет смягчить воздействие ценовых колебаний на рынке наличных продаж.

В 1982 г. появились **опционные контракты** на казначейские векселя, дающие инвестиционным менеджерам еще один инструмент хеджирования рисков изменений процентных ставок и курсов ценных бумаг. Подобно фьючерсным контрактам опционами торгуют на биржах (таких, как Чикагская торговая палата и Чикагская товарная биржа), где сходятся потенциальные продавцы ценных бумаг и лица, заинтересованные в их приобретении. Как более подробно разъяснено в гл. 16, опцион на ценную бумагу — это договорное соглашение, подготовленное его продавцом, которое дает покупателю опциона право (но не обязательство) либо заказать поставку определенных ценных бумаг в те-

в определенный промежуток времени (например, следующих 6 месяцев), но поставить ценные бумаги продавцу опциона на момент окончания действия опционного соглашения или до этого момента. *Опцион на покупку (call)* дает покупателю право требовать поставки ценных бумаг, означенных в опционе, тогда как *опцион на продажу (put)* дает покупателю право поставить ценные бумаги продавцу опциона. Покупатель за это право поставить или не поставить по гарантированной контрактной цене страйк ("strike") уплачивает продавцу опциона *премию*.

Другим относительно новым финансовым инструментом являются *приростные облигации*, или *облигации с реинвестируемым купоном*, дающим отсроченные проценты держателю облигации. Вместо этого процентные выплаты периодически реинвестируются под сложный процент, номинальная стоимость облигации увеличивается, отражая поступления от реинвестирования процентов. Некоторые приростные облигации являются гибридами, которые трансформируются в обычные облигации с периодической выплатой процентов в некоторый момент времени в будущем. Большая часть приростных облигаций обращается на муниципальном рынке, где они эмитируются для финансирования нового жилищного строительства. Их курс с учетом поступлений от реинвестирования процентов, как правило, имеет несколько меньшую доходность, чем у обычных облигаций. Таким образом, эмитенты подобных облигаций пользуются преимуществом меньших издержек заимствования, а инвесторы получают более определенный поток дохода, так как будущие поступления базируются на благоприятной фиксированной ставке, по которой облигации были первоначально эмитированы.

Последние годы отмечены появлением *секьюритизированных активов*, т.е. отдельные портфельные активы финансовой организации (подобно закладным на дома, гарантированным Федеральной жилищной администрацией (FHA) или Ветеранской администрацией (VA), либо займам по кредитным картам) используются в качестве обеспечения эмиссии новых ценных бумаг с целью получения финансовых средств. (В гл. 13 более углубленно рассматривается роль секьюритизированных активов в содействии банку в изыскании средств из небалансовых источников и реструктуризации его портфеля активов.) Одним из наиболее распространенных примеров тенденции к секьюритизации бумаг является облигация, обеспеченная портфелем *закладных (CMO)*, и впервые предложенная Федеральной корпорацией жилищного кредитного кредита в июне 1983 г. *CMO* представляют собой закладные выплаты качества, объединенные в пул либо правительственным агентством, либо частной инвестиционной банковской корпорацией для мобилизации заданного объема заемных средств для эмитента. Они отличаются от закладных на дома, так как *CMO сглаживают* нестабильность поступлений по лежащим в их основе закладным. Эта нестабильность может иметь место по причине досрочной оплаты некоторыми домовладельцами своих закладных, отставания случаев невыплаты по закладным на дома, а также рефинансирования заемными лицами своих закладных при падении ставок процента. Составитель выпуска делит выпуск *CMO* на кратко-, средне- и долгосрочные ценные бумаги, по которым выплачивается доход в запланированной последовательности, что минимизирует выплату процентов и номинала.

Другим популярным новым видом секьюритизированного актива являются облигации, обеспеченные кредитными карточками. "Ситибанк" и чикагский "Ферст нэшнл банк" объединили выданные по кредитным карточкам

займы, выпустили облигации, обеспеченные этим пулом, и обещали еженедельные или ежеквартальные фиксированные процентные платежи держателям облигаций. Однако росла обеспокоенность тем, что многие заемщики сектора домашних хозяйств взяли слишком много кредитов и могут не вернуть свои займы по кредитным карточкам. Это снижало ожидаемую доходность указанных облигаций. В результате новые облигации на основе кредитных карточек эмитировались с некоторой степенью защиты от риска. Составители пакетов получали аккредитив от других финансовых институтов для того чтобы гарантировать окончательную выплату, делили облигации, обеспеченные займами, на некоторое число групп с различной степенью риска и резервировали денежные средства для покрытия любых возможных случаев невыплаты по займам.

СМО и другие формы секьюритизированных активов быстро распространились. Причины столь быстрого роста таковы:

1. Гарантии федеральных агентств (в случае, когда ценные бумаги служат залогом на дома) или частных институтов (таких, как банки или страховые компании, предоставляющие обеспечение для займов по кредитным карточкам).
2. Развитие активного вторичного рынка (ликвидность).
3. Более высокая средняя доходность, чем по ценным бумагам Казначейства США.

Однако секьюритизированные активы приносят банкам и потенциальным инвесторам неудобство — подверженность *риску досрочной уплаты*. Как отмечено на временной графике выплат банкам и другим инвесторам по пакету секьюритизированных активов очень чувствителен к изменению процентных ставок и трудно предсказуем. Например, если отдельные займы по залогом на дома ипотечны досрочно, они ничем не замещаются и пакет генерирующий доход сокращается. Если процесс досрочного погашения займов усиливается, это ускоряет возврат основной суммы долга и снижает ожидаемый в будущем процентный доход. Если досрочная уплата идет на убыль, выплата основной суммы долга замедляется, но ожидаемые в будущем процентные платежи растут.

Подводя итог, можно отметить, что досрочная уплата по займам, обслуживаемым секьюритизированными активами, ограничивает капитальный рост при снижении процентных ставок и увеличивает капитальные убытки при их росте. Из-за неопределенности, связанной с погашением займов, органы власти для поддержки секьюритизированных активов рекомендуют небольшим банкам избегать значительных вложений в них в случае отсутствия доступа к сложному инструментарию хеджирования.

В начале 80-х гг. многие дилеры ценных бумаг разработали и выпустили на рынок комбинированный инструмент, известный как декомпозированная ценная бумага, представляющая собой требование либо относительно номинала, либо относительно процентных платежей, сопряженных с долгосрочным обязательством, подобно облигациям Казначейства США. Дилеры продают декомпозированные ценные бумаги, разделяя основную сумму и процентные выплаты базового долгового инструмента и продавая требования относительно этих двух потоков дохода раздельно. Требования относительно номинальной суммы долга базовой бумаги именуются *РО-бумагами* (*principal-only*), тогда как требования относительно отдельно взятого потока процентных платежей называются *ИО-бумагами* (*interest-only*).

Декомпозированные ценные бумаги часто характеризует отличное от соответствующих базовых инструментов поведение. В частности, некоторые декомпозированные бумаги предлагают возможности процентного хеджирования для защиты портфеля облигаций и других традиционных вложений в ценные бумаги от потерь в результате изменений процентных ставок. На сегодняшний день существуют два вида ценных бумаг, выплаты номинала и процентов по которым наиболее подходят для разделения, — это долгосрочные (10 лет и более) бумаги Казначейства США и ценные бумаги, обеспеченные закладными. Если облигации Казначейства были впервые предложены в декомпозированной форме дилерами рынка ценных бумаг в начале 80-х гг., то Казначейство США пошло на декомпозицию долгосрочных облигаций в электронной системе начиная с 1985 г. Как *РО*-, так и *ЛО*-бумаги долгосрочных облигаций Казначейства на самом деле представляют собой облигации с нулевым купоном без периодических процентных платежей; следовательно, при правильном использовании они сопряжены с нулевым reinvestment risk. Каждая декомпозированная казначейская ценная бумага продается с дисконтом относительно номинала, так что норма дохода инвестора основывается исключительно на росте курса ценной бумаги. Так как для казначейских облигаций процент уплачивается обычно дважды в год, инвестор может зафиксировать норму дохода начиная от шестимесячного периода до нескольких лет, вплоть до даты погашения базовой облигации. Ценные бумаги, как правило, более чувствительны к изменениям процентной ставки, чем цена обычных казначейских облигаций, а цена *ЛО*-бумаг, как правило, менее чувствительна, чем цена облигаций.

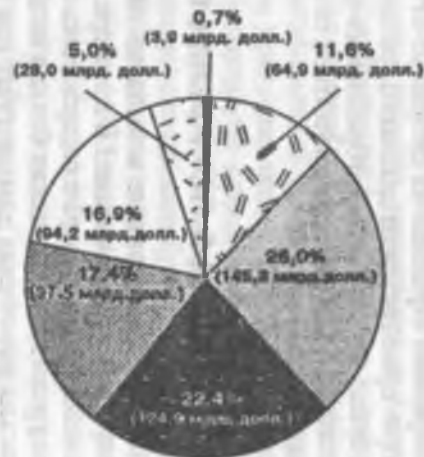
Ценные бумаги, обеспеченные закладными, также в возрастающей степени декомпозируются, но обладают отличными от декомпозированных казначейских облигаций свойствами. Например, ценные бумаги, обеспеченные закладными, как разъяснено выше в этой главе, сопряжены со значительным *риском досрочного погашения*. Эти ценные бумаги обычно делятся на *РО*-компонент, защищающий все выплаты основных сумм долга, и *ЛО*-компонент, содержащий процентные платежи базового пакета ипотечных займов. Однако *ЛО*-компонент *ЛО*-риска досрочной уплаты по некоторым ипотечным займам декомпозиция закладных не полностью защищает инвесторов от необходимости reinvest свой доход под все меньший и меньший процент. Декомпозированные закладные затрудняют балансировку сроков погашения банковских активов и пассивов, так как дата их окончательного погашения не определена. В отчете Федеральной корпорацией страхования депозитов отчета за 1992 г. американские банки при приобретении декомпозированных и обеспеченных закладными ценных бумаг действовать осторожно из-за связанного с ними риска, чтобы не сталкиваться с критической позицией со стороны регулирующих банковскую деятельность.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ В ПОРТФЕЛЯХ БАНКОВ

Анализируя основные инвестиционные возможности банков, но не все банки в действительности предпочитают? В примере 9-3 представлены портфели инвестиционных ценных бумаг, которые содержались в портфелях американских банков на федеральном уровне американских банков на конец 1989 г. Следует из обзора, в банковских портфелях доминируют два вида ценных

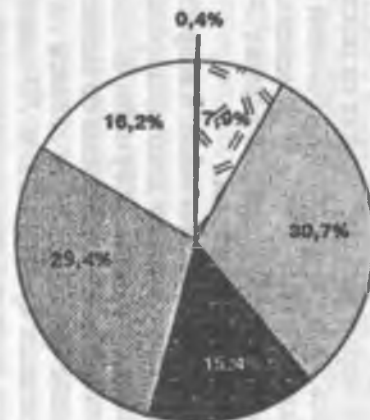
ПРИМЕР 9-3. Инвестиционные ценные бумаги в портфелях коммерческих банков, застрахованные Федеральной корпорацией страхования депозитов (данные по национальным и зарубежным филиалам на 31 декабря 1989 г.)

Инвестиционные ценные бумаги
в портфелях всех американских банков,
застрахованные на федеральном уровне



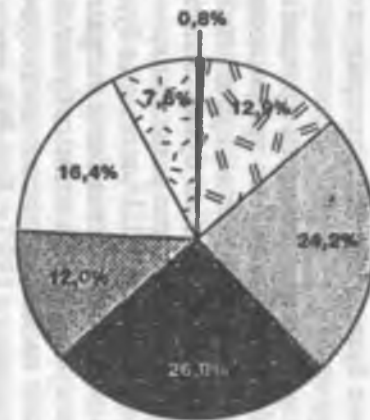
- Облигации Казначейства США
- Ценные бумаги штатов и органов местного самоуправления (муниципальные)
- Гарантированные государством сертификаты участия
- Все прочие государственные ценные бумаги

Инвестиционные ценные бумаги
в портфелях самых маленьких
американских банков
(с активами не более 100 млн. долл.)



- Иностранные ценные бумаги
- Сертификаты участия частного сектора
- Все прочие ценные бумаги частного сектора

Инвестиционные ценные бумаги
в портфелях крупнейших
американских банков
(с активами более 300 млн. долл.)



ПРИМЕЧАНИЕ. Общая стоимость ценных бумаг, использованных в качестве залога для обеспечения правительственных депозитов, в американских банках на конец 1989 г. достигла 247,9 млрд. долл., что составляло 44,4% всех ценных бумаг в банковских портфелях на тот момент времени. Для самых маленьких банков ценные бумаги, используемые в качестве залога, представляли 28% их совокупного портфеля ценных бумаг, для крупнейших банков этот показатель составил 57,1% общей суммы их инвестиционных вложений. Для самых маленьких банков вложения в иностранные ценные бумаги были незначительны.

ВЫСТУПИТЕЛЬ: Роберт Кларк, Президент, Кливлендский Банк, Кливленд, Огайо

бумаги Казначейства США, а также ноты и облигации администраций штатов и органов местного самоуправления (муниципальные обязательства).

Банки хранят сравнительно мало ценных бумаг частного сектора, таких, как корпоративные облигации и ноты. Для них предпочтительнее непосредственно кредитовать клиентов, нежели покупать их ценные бумаги, так как доходность по последним, как правило, ниже, чем по ссудам, и приобретение этих бумаг может и не приводить к созданию в банке новых депозитов.

Как и следовало ожидать, наиболее крупные и самые мелкие банки различаются по составу их инвестиционных портфелей. Из примера 9-3 видно, что самые маленькие банки преимущественно вкладывают средства в государственные ценные бумаги. Мелкие финансовые институты, как правило, подвержены большему риску потерь вследствие экономических неурядиц в своем регионе и поэтому обычно используют наименее рискованные ценные бумаги для компенсации высокого риска, присущего их кредитам. Крупнейшие банки, напротив, в большей степени инвестируют в облигации штатов и органов местного самоуправления, иностранные ценные бумаги и обязательства частного сектора (особенно в корпоративные облигации и коммерческие векселя), для которых характерен более высокий риск, чем для ценных бумаг федерального правительства и федеральных агентств.

Инвестиционные ценные бумаги в совокупности составляют от 1/5 до 1/3 всех банковских активов и обычно приносят около 1/5 доходов банка. Кредиты, напротив, составляют, как правило, более половины банковских активов и обеспечивают примерно 3/5 общих доходов. Очевидно, что кредиты в среднем более доходны, чем инвестиции в ценные бумаги. Но, как мы уже видели, инвестиционный портфель предназначен для выполнения ряда других функций, помимо генерирования дохода банка, таких, как укрытие доходов от налогообложения и снижение общего риска.

Контрольные вопросы

- 9-1. Почему банки решают выделить значительную долю своих активов для вложения в ценные бумаги?
- 9-2. Какие основные инструменты денежного рынка и рынка капиталов доступны для банков на сегодняшний день?
- 9-3. Какие виды инвестиционных ценных бумаг предпочитают банки?

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

При рассмотрении инвестиционных ценных бумаг, которые реально содержатся в банковских портфелях, становится очевидно, что инвестиционный менеджер банка в процессе принятия решения относительно того, какие бумаги покупать, а какие — продавать, должен рассматривать ряд факторов. Основные факторы, влияющие на инвестиционный выбор банка, таковы:

1. Ожидаемая норма дохода	6. Риск несбалансированной ликвидности
2. Налоговые характеристики	7. Риск досрочного отзыва
3. Процентный риск	8. Инфляционный риск
4. Кредитный риск	9. Залоговые требования
5. Деловой риск	

Рассмотрим каждый из этих факторов.

Ожидаемая норма дохода

Инвестиционный менеджер должен определить общую норму дохода, которую реально можно ожидать по каждой ценной бумаге, включая проценты, выплаты, обещанные ее эмитентом, и вероятные капитальные приросты и убытки. Для большей части инвестиций это требует вычисления инвестиционным менеджером показателя доходности к моменту погашения (YTM), если существует намерение держать ценную бумагу до погашения, или показателя доходности за период хранения (HPY) между моментами покупки и продажи. Формула доходности к моменту погашения записывается так:

$$\begin{aligned} \text{Текущая рыночная цена инвестиционной ценной бумаги} = & \frac{\text{Ожидаемый доход в период 1}}{(1 + YTM)^1} + \frac{\text{Ожидаемый доход в период 2}}{(1 + YTM)^2} + \\ & + \dots + \frac{\text{Ожидаемый доход в период } n}{(1 + YTM)^n} + \frac{\text{Цена продажи или погашения ценной бумаги в период } n}{(1 + YTM)^n} \end{aligned}$$

где YTM — доходность к моменту погашения; n — число периодов, в течение которых ценная бумага будет приносить ожидаемый доход. Так как рыночная цена и ожидаемый доход известны или могут быть оценены, приведенное выше уравнение может быть решено относительно одного оставшегося неизвестного — YTM .

Предположим, что инвестиционный менеджер банка рассматривает возможность приобретения ноты Казначейства США, которая погашается через 5 лет, с номиналом 1000 долл. и купонной ставкой 8%. Тогда текущая цена казначейской ноты составляет 900 долл.:

$$900 \text{ долл.} = \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^1} + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^2} + \dots + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^5} + \frac{1000 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^5}$$

Определяя доходность к моменту погашения с использованием таблицы приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей (annuity) в Приложении Б, получим, что доходность равна 10,73%. Вычисленный показатель можно сравнить с соответствующими показателями по другим займам и альтернативным направлениям инвестиций, которые могут быть осуществлены банком, для определения того, где скрыта максимально возможная норма дохода.

Однако банки часто не держат свои ценные бумаги до погашения. Некоторые из них должны быть проданы досрочно для удовлетворения дополнительного спроса на ссуды или возврата средств при изъятии депозитов из банка. В этой ситуации инвестиционному менеджеру банка нужно знать, как вычисляется доходность за период хранения ценных бумаг. Показатель HPY — это просто норма дохода (дисконт), учитывающая цену покупки бумаги и связанной с нею ожидаемый поток дохода до момента ее продажи другому инвестору. Между прочим, сложившаяся в настоящее время практика банковского бухгалтерского учета требует от банков регистрировать любую купленную для включения в инвестиционный портфель ценную бумагу на уровне низкой

ее стоимости или рыночной цены. Ценные бумаги, приобретенные на торговый счет банка (которые обычно хранятся в течение коротких периодов времени до продажи согласно распоряжению клиента), регистрируются по текущей рыночной цене.

Например, предположим, что описанная выше казначейская нота с 8%-м сроком в конце второго года была продана за 950 долл. Доходность этой ноты за период хранения может быть найдена так:

$$900 \text{ долл.} = \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + НРУ)^1} + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + НРУ)^2} + \frac{950 \text{ долл.}}{(1 + НРУ)^2}.$$

В этом случае вычисленная на основе таблиц приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей из Приложения Б⁴ НРУ составит 11,51%.

Налоговые характеристики

Проценты и доход по многим банковским инвестиционным вложениям обходятся налогом так же, как и *обычный доход*, такой, как заработная плата рабочих и служащих, получаемая большинством граждан США. Из-за своего относительно высокого налогового бремени банки в большей степени интересуются нормой дохода по кредитам и ценным бумагам *после уплаты налогов*, нежели до нее.

Новоговый статус облигаций штатов и органов местного самоуправления. Для банков, подпадающих под высокие ставки налогообложения, инвестиции в облигации и ноты штатов и органов местного самоуправления (муниципальные), освобожденные от налогообложения, особенно привлекательны. Они еще более привлекательны, чем инвестиции в государственные и корпоративные ноты и облигации и некоторые займы. Предположим, что корпоративная облигация с рейтингом *Aaa* характеризуется средней валовой доходностью к моменту погашения, равной примерно 9%, прайм-рейт — ставка кредита для первоклассных заемщиков — составляет примерно 10%, а муниципальные облигации с рейтингом *Aaa* на момент погашения приносят 7% валового дохода. Инвестиционный менеджер банка может сравнить все эти показатели потенциальной доходности, используя следующую формулу:

$$\frac{\text{Валовой доход банка до уплаты налогов}}{(1 - \text{Предельная ставка подоходного налогообложения банка})} = \frac{\text{Валовой доход после уплаты налогов}}{\text{после уплаты налогов}}.$$

⁴ Для вычисления показателя НРУ взглянем в таблицы приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей в Приложении Б, чтобы найти стоимость потока создаваемого казначейской нотой при двух различных пробных нормах дисконта, одна из которых выше, а другая ниже истинной нормы НРУ. В нашем примере получаем, что приведенная стоимость казначейской ноты при 10% будет равна 80 (1,736) долл. + 950 (0,826) долл., или 923,58 долл., что выше текущей цены ноты, т.е. ее реальная доходность должна быть выше 10%. При норме дисконта 12% ожидаемый поток дохода, приведенный нотой, будет иметь дисконтированную стоимость 80 (1,690) долл. + 950 (0,797) долл., или 892,35 долл., что ниже текущей цены ноты в 900 долл. Таким образом, реальная доходность ноты ниже 12%, а если быть точным, то показатель НРУ ноты равен:

$$10\% + \frac{923,58 \text{ долл.} - 900 \text{ долл.}}{923,58 \text{ долл.} - 892,35 \text{ долл.}} \times 2\% = 10\% + 1,51\% = 11,51\%.$$

Это сравнение дает следующие показатели валовой доходности для того, кто платит федеральный подоходный налог по ставке 34%:

*Корпоративные облигации
с рейтингом Ааа:*

$$9,00\% \times (1 - 0,34) = 5,94\%.$$

Кредиты под прайм-рейт:

$$10\% \times (1 - 0,34) = 6,60\%.$$

Муниципальные облигации с рейтингом Ааа

$$7\% \times (1 - 0) = 7,00\% \text{ до и после уплаты налогов.}$$

Таким образом, муниципальная облигация оказывается наиболее привлекательным инструментом исходя из валовой доходности. Однако при принятии инвестиционного решения учитываются и другие соображения, такие, как необходимость в привлечении и хранении депозитов, желание управлять и удерживать хороших клиентов-заемщиков и недавние изменения в налоговом законодательстве, которые затрагивают чистую доходность по муниципальным ценным бумагам после вычета всех издержек.

Так, налоговая реформа в США имела огромное воздействие на относительную привлекательность облигаций штатов и органов местного самоуправления как направлений банковских инвестиций. До реформы федерального налогового законодательства в течение 80-х гг. коммерческие банки держали почти 30% обращающегося муниципального долга. Но с этого времени из-за на муниципальном рынке неуклонно падает вследствие воздействия налоговой реформы и снижения доходов в промышленном секторе экономики. Первый удар был нанесен в 1982 г. с принятием Закона о налогообложении имущества и фискальной ответственности (*TEFRA*), сменившего федеральное законодательство о налогообложении, которое ранее разрешало банкам включать из облагаемых налогом сумм все процентные издержки (100%) по использованию денег с целью приобретения муниципальных облигаций. После 31 декабря 1982 г. банки могли выводить из-под налогообложения только 30% всех процентных сумм, выплаченных по займам, для покупки освобожденных от налогов нот и облигаций. В 1986 г. был принят Закон о налоговой реформе, отменяющий в большинстве случаев все изъятия из подлежащих налогообложению сумм процентных издержек, связанных с приобретением или финансированием покупки освобожденных от уплаты налогов ценных бумаг, которые были куплены после 7 августа 1986 г. Закон о налоговой реформе также снизил верхний предел ставки налогообложения с 46 до 34%, что сделало освобожденные от налогов муниципальные бумаги менее привлекательными для высокодоходных банков.

Особое положение было предусмотрено в отношении небольших органов местного самоуправления, которые намереваются продавать муниципальные облигации на сумму не более чем 10 млн. долл. в год. Банки, приобретающие ценные бумаги у этих правительственных заемщиков, могут выводить из-под налогообложения 80% всех процентных платежей по займам, связанных с такой покупкой. Законодательство о налоговой реформе также уменьшило потенциальные объемы предложения муниципальных бумаг посредством обывления некоторых облигаций штатов и органов местного самоуправления выпусками "частной деловой активности" (*private activity*), если 10% или более поступлений от них предназначаются к использованию в целях поддержки частного лица или фирмы. В этих случаях облигация штата или органа местного самоуправления будет считаться ценной бумагой, полностью подлежащей

налогообложению, и банк, покупающий ее, будет вынужден уплачивать подоходный налог на свои поступления по полной ставке налога на доходы корпораций (за исключением облигаций органов местного самоуправления, направленных на поддержку благотворительных или благоприятствующих общей экономической активности проектов). Более того, Конгресс установил верхний предел на объемы облигаций индустриального развития (IDBs), которые могут быть выпущены органом местного самоуправления в целях развития инфраструктуры или новых отраслей промышленности⁵.

Таким образом, недавнее законодательство о реформе федерального налогообложения изменило способ, с помощью которого банк определяет чистый доход после уплаты налогов по имеющимся у него муниципальным нотам и облигациям, а именно:

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход по муниципальным облигациям после уплаты налогов, \%} &= \left(\begin{array}{l} \text{Номинальная} \\ \text{валовая доходность} \\ \text{по муниципальным} \\ \text{бумагам после} \\ \text{уплаты налогов,} \\ \text{\%} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Процентные} \\ \text{платежи по займам} \\ \text{на приобретение} \\ \text{муниципальных} \\ \text{ценных бумаг,} \\ \text{\%} \end{array} \right) + \\ &\left(\begin{array}{l} \text{Ставка} \\ \text{подоходного} \\ \text{налога для банка,} \\ \text{\%} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Доля процентных} \\ \text{платежей, которые все} \\ \text{еще освобождены} \\ \text{от налогообложения} \\ \text{(если таковая имеется),} \\ \text{\%} \end{array} \times \begin{array}{l} \text{Процентные} \\ \text{платежи по займам} \\ \text{на приобретение} \\ \text{муниципальных} \\ \text{бумаг,} \\ \text{\%} \end{array} \right) \cdot (4) \end{aligned}$$

Как мы видели, для банков, имеющих ценные бумаги штатов и органов местного самоуправления, приобретенные до 7 августа 1986 г., и для банков, которые держат муниципальные бумаги, эмитированные в общественных (а не частных) целях небольшими городами и другими муниципалитетами малых размеров, 80% издержек на их приобретение выводится из-под налогообложения. Например, допустим, что банк покупает облигацию небольшого города, округа или школьного округа (эмитирующего ценных бумаг не более чем на 10 млн. долл. ежегодно) с номинальной доходностью в 7%. Предположим также, что банк вынужден занимать средства, необходимые для этой операции, под процентную ставку в 6,5% и уплачивает подоходный налог по ставке 34%. Так как эта облигация эмитирована небольшим органом местного самоуправления, то согласно Закону о налоговой реформе она подпадает под налоговые изъятия процентных издержек. Тогда чистый доход банка после уплаты налогов (и после учета всех издержек финансирования и связанных с ними налогов) должен быть следующим:

⁵ Закон о налоговой реформе 1986 г. также требовал, чтобы коммерческие банки вычисляли размер своих обязательств по федеральному налогообложению, используя как традиционный подход "доход-налог", так и альтернативный метод минимального налога, уплачивая налоги по тому из них, который приводит к максимальному размеру фискальных выплат. Согласно альтернативному методу вычисления размера налогов процентный доход по муниципальным бумагам обычно учитывается так, как будто он облагается налогом, тем самым делая облигации штатов и органов местного самоуправления для коммерческих банков подверженным, по меньшей мере, некоторому налогообложению.

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход после уплаты налогов по муниципальной ценной бумаге,} \\ \text{подпадающей под налоговые льготы} \\ = [7,00 - 6,50] + [0,34 \times 0,80 \times 6,50] \\ = 0,50\% + 1,77\% = 2,27\%. \end{aligned}$$

Инвестиционный менеджер, вероятно, пожелает сравнить эту *чистую доход* после уплаты налогов с чистым доходом после уплаты налогов, который может быть получен по другим ценным бумагам и кредитам, как лежащим налогообложению, так и освобожденным от уплаты налогов.

Однако обратите внимание, что, если описанная выше муниципальная облигация выпущена штатом или органом местного самоуправления большого размера, не подпадающим под Закон о налоговой реформе, никакие процентные выплаты не будут выведены из-под налогообложения. В этом случае *чистый доход* банка по муниципальной облигации после уплаты налогов может быть вычислен согласно уравнению (5):

$$\begin{array}{ccc} \text{Чистый доход} & \text{Номинальный} & \text{Не выводимые} \\ \text{по муниципальным} & \text{валовой доход} & \text{из-под налогообложения} \\ \text{бумагам} & \text{после уплаты} & \text{процентные выплаты.} \\ \text{после уплаты налогов} & \text{налогов} & \end{array}$$

В нашем примере:

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход} \\ \text{по муниципальным} & = 7,00 - 6,50 = 0,50\%, \text{ или } 50 \text{ базисных пунктов.} \\ \text{бумагам} \\ \text{после уплаты налогов} \end{aligned}$$

Как мы видели ранее, часто бывает полезно трансформировать ожидаемый доход по освобожденным от налогообложения облигациям в эквивалентный показатель с учетом налогов, предполагая, что облигация подпадает под фискальные требования в полном объеме. Если банк заинтересован в *облигациях* *налогом ценных бумаг*, чистая доходность по ним после уплаты налогов может быть найдена по такой формуле:

$$\begin{aligned} \text{Чистый доход после} & \left(\begin{array}{cc} \text{Номинальный} & \text{Процентные} \\ \text{уплаты налогов} & \text{расходы} \\ \text{по налогооблагаемой} & \text{по приобретению} \\ \text{ценной бумаге} & \text{бумаги} \end{array} \right) + \\ & + \left(\begin{array}{ccc} \text{Ставка} & \text{Доля процентных} & \text{Процентные} \\ \text{подходного} & \text{издержек, которая} & \text{расходы} \\ \text{налога для банка} & \text{выводится из-под} & \text{по приобретению} \\ & \text{налогообложения} & \text{ценной бумаги} \end{array} \right) \cdot \end{aligned}$$

Можно объединить уравнения (5) и (6) для нахождения нормы дохода, которая приравняет доходность по ценным бумагам, освобожденным от налогов, и доходность по налогооблагаемым ценным бумагам, и вывести эквивалентный показатель доходности с учетом налогов (*ТЕУ*) по ценным бумагам, освобожденным от налогообложения. Этот показатель должен рассчитываться следующим образом:

Ключевой показатель валовой доходности
по освобожденным от налогообложения
ценным бумагам с учетом налогов

$$\frac{\text{Валовая доходность освобожденной от налогов ценной бумаги} \times \text{Доля облагаемых налогом процентных расходов} \times \text{Ставка подоходного налога банка} \times \text{Процентные расходы по приобретению ценной бумаги}}{(1 - \text{Ставка подоходной налоговой прогрессии банка})} \quad (7)$$

Используя пример облигаций, выпускаемых малыми городами и другими местными органами власти, мы находим *TEY* по описанной выше муниципальной облигации:

$$TEY = \frac{[7,00 - 0,20 \times 0,34 \times 6,50]}{(1 - 0,34)} = \frac{7,00 - 0,442}{0,66} = 9,94\%.$$

При прочих равных условиях налогооблагаемая ценная бумага (такая, как корпоративные ноты или государственные облигации США) должна приносить банку, по меньшей мере, валовой доход 9,94%, чтобы характеризоваться той же доходностью после уплаты налогов, что и описанная выше освобожденная от налогообложения муниципальная облигация.

Инструментарий налогового свопа. Размер банковских доходов по *ссудам* любой год также играет ключевую роль в том, каким образом осуществляются инвестиции банка в ценные бумаги. В годы, когда доходы по предоставленным ссудам высоки, часто бывает выгодно применять технику налогового свопа, когда низкодоходные ценные бумаги продаются с убытками, которые (согласно инструкциям Налогового управления) полностью вычитаются из дохода, облагаемого налогом обычным образом. В процессе налогового свопа банк часто продает относительно низкодоходные ценные бумаги с убытком для уменьшения текущего размера налогооблагаемого дохода, одновременно покупая недавно выпущенные высокодоходные ценные бумаги для увеличения ожидаемых в будущем доходов от своего инвестиционного портфеля.

При выборе, какие ценные бумаги покупать, а какие продавать, соображения, связанные с налогами, как правило, более значимы для крупных банков, нежели для небольших. Самые крупные банки обычно подпадают под максимальную ставку налогообложения дохода и могут выиграть больше от сделок с портфелем ценных бумаг, минимизируя свое налоговое бремя. Управляющий портфелем ценных бумаг старается прогнозировать облагаемый налогом доход банка при различных вариантах портфеля. При этом, помимо всего прочего, оценивается, на какой объем выводимого из-под налогообложения дохода может пойти банк.

Ни один банк не может выводить доходы из-под налогообложения в неограниченных масштабах. По крайней мере, некоторые суммы облагаемого дохода будут необходимы для покрытия возможных потерь по кредитам и всех остальных понесенных банком убытков. После соблюдения условий основополагающее решение в выборе между приобретением освобожденных от налога ценных бумаг, налогооблагаемых бумаг и выдачей

кредитов должно свестись к определению сравнительной доходности вариантов после уплаты налогов.

Инструментарий "портфельной трансформации". Банки также уделяют большое внимание технике портфельной трансформации в отношении портфелей ценных бумаг, учитывая при этом как фактор налогов, так и высокую доходность. Банки зачастую продают некоторые ценные бумаги убытками, чтобы компенсировать большие объемы доходов по кредитам. Тем самым снижают свою налогооблагаемую базу. Они также могут перемешивать свои портфели таким образом, чтобы заменить недавно вышедшие ценные, более высокодоходные ценные бумаги "старыми" выпусками, доходность которых значительно ниже текущего рыночного уровня. Результаты могут быть существенные потери в краткосрочном аспекте в обмен на перспективу более высокой прибыли в долгосрочном периоде.

Например, инвестиционный менеджер "Ферст нэшнл банк" может рассмотреть следующую трансформацию портфеля муниципальных облигаций:

Найти покупателя 10-летних облигаций нью-йоркского муниципалитета с купонной ставкой 7% на сумму в 10 млн. долл.	→ Текущая рыночная цена	= 9,5 млн. долл.
	Балансовая стоимость	= 10 млн. долл.
	Ежегодный процентный доход	= 0,7 млн. долл.

Затем приобрести для включения в инвестиционный портфель банка 10-летние облигации округа Оранж (Лос-Анджелес) с купонной ставкой 9%	→ Текущая рыночная цена	= 10 млн. долл.
	Ежегодный процентный доход	= 0,9 млн. долл.

Очевидно, что на продаже 7%-х облигаций Нью-Йорка до уплаты налогов банк понесет текущие убытки в 500 тыс. долл. (10 млн. долл. — 9,5 млн. долл.). Но если налоговая ставка для "Ферст нэшнл" составляет 34%, то его потери после уплаты налогов составят только 5 000 000 долл. $\times (1 - 0,34)$, или 330 тыс. долл. Более того, банк "обменял" эти убытки на дополнительный ежегодный освобожденный от налогов доход в 200 тыс. долл. (0,9 млн. — 0,7 млн.) в течение 10 лет. Эта портфельная трансформация, вероятно, стоит тех дополнительных потерь, которые банк должен возмещать из своих текущих доходов. Более того, если доход по кредитам у банка высок, такие краткосрочные потери могут использоваться для снижения текущего размера налогооблагаемого дохода и, возможно, даже для увеличения прибыли после уплаты налогов данного года.

Процентный риск

Изменение процентных ставок является показателем риска для инвестиционного менеджера банка. Рост процентных ставок снижает рыночную цену ранее эмитированных облигаций и нот, причем выпуски с максимальными сроками погашения обычно претерпевают наибольшее падение цены. Более того, периоды роста процентных ставок обычно отмечены нарастанием спроса на кредиты. Так как главный приоритет банка — выдача кредитов, многие ценные б-

должны быть распроданы в целях получения наличности для предоставления ссуд. Такие продажи часто приносят существенные капитальные убытки, которые банк рассчитывает компенсировать за счет комбинации налоговых вычетов и относительно более высокой доходности по выданным ссудам. В последние годы появилось большое число инструментов для хеджирования (нейтрализации) процентного риска. К ним относятся финансовые фьючерсы, контракты, опционные контракты, процентные свопы, управление "разносом" (*gap management*) и средневзвешенный срок погашения. Мы тщательно рассмотрим каждый из этих приемов хеджирования процентного риска в гл. 15 и 16.

Кредитный риск, или риск невыполнения эмитентом своих обязательств

Важные инвестиции в ценные бумаги тщательно регулируются из-за кредитного риска, присущего большей части ценных бумаг, в особенности тем, которые эмитируются частными корпорациями и отдельными органами местного самоуправления. Риск того, что эмитент ценной бумаги может отказаться выполнять свои обязательства по выплате основных сумм долга или процентов по облигациям или нотам, привел к появлению регулирующих актов, запрещающих приобретение спекулятивных ценных бумаг, т. е. бумаг рейтинг "Муди'з" ниже *Vaa* или рейтинг "Стэндард энд Пуэрс" ниже *BBB* (см. пример 9-4, где даны определения различных символов кредитного рейтинга, используемых в настоящее время для долговых ценных бумаг). Банковским банкам в целях защиты их вкладчиков от чрезмерного кредитного риска обычно разрешается приобретать только ценные бумаги инвестиционного качества с рейтингом, по меньшей мере, *Vaa* и *BBB*. Кроме того, банкам разрешается осуществлять подписку (т. е. покупать для перепродажи) только на государственные облигации США и стандартные муниципальные облигации (*GO*), хотя некоторым банковским холдинговым компаниям разрешено подписываться на эмитируемые частным сектором бумаги, которые ранее для подобного использования Советом управляющих ФРС. (Обзор судебных и судебных решений, которые значительно расширили возможности банков по подписке на ценные бумаги, содержится в гл. 20.)

Системный риск

В любых размерах сталкиваются со значительным риском того, что рынок экономики, которую они обслуживают, может прийти в упадок со снижением объемов продаж, а также ростом банкротств и безработицы. Эти неблагоприятные явления, часто именуемые деловым риском, быстро отражаются на кредитном портфеле банка, где по мере роста финансовых затруднений заемщиков увеличивается объем невозвращенных займов. Так как деловой риск всегда имеет место, многие банки, для того чтобы компенсировать воздействие риска кредитного портфеля, в значительной мере опираются на свои портфели ценных бумаг. Это связано с тем, что многие ценные бумаги, покупаемые банками, эмитированы заемщиками, дислоцированными в пределах их кредитного рынка. Таким образом, банк, расположенный в Канзасе, возможно, купит значительное количество муници-

ПРИМЕР 9-4. Рейтинги кредитного риска по ценным бумагам открытого рынка

Для того чтобы инвестиционные ценные бумаги, продаваемые властями штатов и органами местного самоуправления, могли успешно реализовываться, им должен быть присвоен кредитный рейтинг, оценивающий вероятность невыполнения эмитентом своих обязательств. Наиболее известные компании, присваивающие рейтинг ценным бумагам, — "Стандард энд Пул'с" и "Мудд'з инвестор сервис". Они используют следующие обозначения кредитного рейтинга:

Кредитное качество ценных бумаг	Рейтинговые символы		
	Стандард энд Пул'с	Мудд'з инвестор сервис	
Высшее качество/минимальный инвестиционный риск	<i>Aaa</i>	<i>AAA</i>	Инвестиционное качество или инвестиционный рейтинг, считается приемлемым для большинства банков
Высокий рейтинг, или высокое качество	<i>Aa</i>	<i>AA</i>	
Рейтинг выше среднего	<i>A</i>	<i>A</i>	
Средний рейтинг	<i>Baa</i>	<i>BBB</i>	
Средний рейтинг с некоторыми спекулятивными элементами	<i>Ba</i>	<i>BB</i>	Спекулятивное качество и "бросовые" облигации не считаются приемлемыми для большинства банков
Рейтинг ниже среднего	<i>B</i>	<i>B</i>	
Низкий рейтинг (возможен невозврат)	<i>Caa</i>	<i>CCC</i>	
Спекулятивный рейтинг (частый невозврат)	<i>Ca</i>	<i>CC</i>	
Спекулятивные бумаги низшего качества/плохие перспективы	<i>C</i>	<i>C</i>	
Ценные бумаги, по которым отмечен невозврат, или бумаги, выпущенные корпорациями, объявившими о банкротстве	Не оцениваются	<i>DDD</i> <i>DD</i> <i>D</i>	

Возможности большинства банков ограничены инвестиционным качеством ценных бумаг, т.е. они должны покупать ценные бумаги с рейтингом от *AAA* до *BBB* (по шкале "Мудд'з") или от *Aaa* до *Baa* (по шкале "Стандард энд Пул'с"). Не имеющие рейтинга ценные бумаги также могут приобретаться, но банк должен быть способен показать, что они должного инвестиционного качества.

пальных облигаций городов и других органов местной власти вне пределов Среднего Запада (например, долговые обязательства Лос-Анджелеса или Нью-Йорка). Инстанции, осуществляющие надзор за банковской деятельностью, поощряют покупку ценных бумаг "внешних" рынков для компенсации риска кредитного портфеля.

Риск несбалансированной ликвидности

Банки все время должны учитывать, что им, возможно, потребуется продавать инвестиционные ценные бумаги до их погашения вследствие риска несбалансированной ликвидности. Таким образом, ключевой вопрос, с которым сталкивается управляющий портфелем при выборе ценных бумаг в инвестиционных целях, — это ширина и глубина соответствующего вторичного

Ликвидные ценные бумаги — это, по определению, те инвестиционные инструменты, которые характеризуются "готовым" рынком, относительно стабильной во времени ценой и высокой вероятностью возврата первоначально инвестированного капитала банка (т.е. риск для номинальной суммы не высок). Государственные ценные бумаги США обычно наиболее ликвидны и обладают активными вторичными рынками, за ними следуют ценные бумаги федеральных агентств, муниципальные облигации и ипотечные обязательства. К сожалению, приобретение больших объемов ликвидных, легкореализуемых ценных бумаг, как правило, снижает величину дохода, которые приносят банковские активы, что при прочих равных условиях уменьшает доходность банка. Таким образом, менеджер банка поставлен перед дилеммой между доходностью и ликвидностью, решение которой ежедневно должно пересматриваться по мере того, как меняются рыночные процентные ставки и связанные с риском несбалансированной ликвидности характеристики банка.

Риск досрочного отзыва

Многие корпорации и некоторые органы власти, эмитирующие инвестиционные ценные бумаги, оставляют за собой право досрочного отзыва этих инструментов и их погашения. Так как подобные "отзывы" обычно происходят после снижения рыночных процентных ставок (когда заемщик может выпустить новые ценные бумаги, сопряженные с меньшими процентными издержками), банк, инвестирующий в ноты и облигации с возможностью отзыва, сталкивается с риском потерь дохода, так как он должен реинвестировать возвращенные средства по более низким процентным ставкам, сложившимся на текущий момент. Банки обычно стараются минимизировать этот риск, приобретая облигации, отзыв которых не может быть произведен в течение нескольких лет, или просто избегая покупки ценных бумаг с возможностью отзыва.

Инфляционный риск

Для сегодня это и меньшая проблема, чем в 70-е гг., банки должны быть осторожны в связи с возможностью того, что как процентный доход, так и возвращенная номинальная сумма долга по ценным бумагам или кредиту будут обесценены в результате роста цен товаров или услуг. Инфляция также может обесценить стоимость вложений акционеров в банк — их *чистую рыночную стоимость*. Определенная защита от инфляционного риска представляется краткосрочными ценными бумагами и инструментами с плавающими процентными ставками, которые обычно обеспечивают банковскому инвестиционному менеджеру большую гибкость в реакции на всплески инфляционных процессов.

Законовые требования

Банки США не могут принимать депозитные вклады федеральных властей, администраций штатов и органов местного самоуправления, не внося залога, требуемого для этих органов власти, в целях обеспечения безопасности раз-

мещенных общественных финансовых средств. Возврат первых 100 тыс. д. этих общественных депозитов гарантируется федеральным страхованием. Это должно быть обеспечено принадлежащими банку ценными бумагами Казначейства США и федеральных агентств, оцененными по номинальной стоимости. Некоторые муниципальные облигации (при условии, что они обладают как минимум рейтингом A) также могут использоваться для гарантии депозитов федерального правительства, но эти ценные бумаги должны оцениваться с дисконтом относительно номинала (обычно от 80 до 90%), чтобы обеспечить правительственным вкладчикам дополнительный "амортизатор безопасности". Залоговые требования относительно депозитов властей штатов и органов местного самоуправления широко варьируются от штата к штату, хотя во многих из них банкам разрешается использовать портфель федеральных и муниципальных ценных бумаг для удовлетворения залоговых требований правительственных депозитов. Часто орган власти, которому принадлежит депозитный вклад, требует, чтобы заложенные ценные бумаги депонировались у доверенного лица, не связанного с банком, принявшим депозит.

Залоговые требования также существуют и для некоторых других видов банковских пассивов. Например, когда банк осуществляет заем средств у федерального резервного банка своего региона через дисконтное окно, он должен либо заложить ценные бумаги федерального правительства, либо использовать любой другой приемлемый для ФРС залог. Если банк использует для мобилизации финансовых средств соглашения о последующем обратном выкупе (RP) ценных бумаг, то для получения средств под низкий процент обратного выкупа он должен заложить часть принадлежащих ему бумаг (обычно это бумаги Казначейства и федеральных агентств).

Контрольные вопросы

- 9-4. Как определяется ожидаемая доходность большей части хранимых банками облигаций?
- 9-5. Какие виды риска сопряжены с банковскими инвестициями в ценные бумаги?
- 9-6. Как изменились за последнее время налоговые условия различных видов банковского инвестирования в ценные бумаги?
- 9-7. Что такое налоговый своп? Что такое портфельная трансформация? Приведите примеры использования этих приемов.
- 9-8. Почему при принятии государственных депозитов банкам выставляются залоговые требования?
- 9-9. Какие типы ценных бумаг используются для удовлетворения банковских залоговых требований?

СТРАТЕГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА

Когда инвестиционный менеджер выбирает тип ценных бумаг, основываясь на их ожидаемой доходности и риске, залоговых требованиях и налоговых характеристиках, остается вопрос о том, как распределить этот портфель ценных бумаг во времени. Другими словами, ценные бумаги с какими сроками погашения должен держать банк? Стоит ли ему покупать главным образом краткосрочные векселя и ноты, или только долгосрочные облигации, или, может быть, применять определенное сочетание этих двух вариантов? За последние годы был выработан ряд альтернативных стратегий относительно распреде-

и рисков инвестирования, каждая из которых обладает своим исключительным набором преимуществ и недостатков (примеры 9-5 и 9-6).

Политика "лестницы", или равномерного распределения (*The ladder, или equal maturity policy*). Один из популярных подходов к проблеме инвестиционного горизонта, особенно среди небольших финансовых институтов, состоит в выборе некоторого максимально приемлемого срока и последующем инвестировании в ценные бумаги *в равной пропорции* на каждом из нескольких интервалов в рамках этого срока.

Предположим, что руководство банка приняло решение не покупать облигации или нот со сроками действия более 5 лет. Затем банк может решить вложить 33% своего инвестиционного портфеля в ценные бумаги, до погашения которых остается год или менее года, другие 20% — в ценные бумаги, погашаемые в интервале от 1 года до 2 лет, следующие 20% — с интервалом от 2 до 3 лет и т. д. в пределах пятилетнего рубежа. Эта стратегия *не максимизирует* доход от инвестиций, но обладает преимуществом уменьшения отклонений дохода в ту или иную сторону, а ее осуществление не требует значительных управленческих талантов. Более того, этот подход, как правило, приносит инвестированию гибкость. Так как какие-то ценные бумаги все время погашаются наличными средствами, банк может воспользоваться любыми многообещающими возможностями, которые могут неожиданно возникнуть.

Политика краткосрочного акцента (*Front-end load maturity policy*). Другая распространенная, особенно среди коммерческих банков, стратегия — покупка только краткосрочных ценных бумаг и размещение всех инвестиций в пределах короткого временного промежутка. К примеру, банковский инвестиционный менеджер может принять решение инвестировать 100% фондов банка, не задействованных в кредитных операциях и наличных резервах, в ценные бумаги, которые погашаются через 2 года или ранее. Этот подход рассматривает инвестиционный портфель прежде всего как источник *ликвидности*, а не дохода.

Политика долгосрочного акцента (*Back-end load maturity policy*). Противоположный подход подчеркивает роль инвестиционного портфеля как источника *дохода*. Банк, придерживающийся так называемой стратегии *долгосрочного акцента*, может принять решение инвестировать в облигации с диапазоном сроков погашения от 5 до 10 лет. Для удовлетворения требований, связанных с ликвидностью, этот банк, возможно, будет в значительной мере опираться на инвестирование на денежном рынке.

Стратегия "штанги" (*The barbell strategy*). Объединение краткосрочного и долгосрочного подходов к инвестированию составляет стратегию *"штанги"*, согласно которой банк, с одной стороны, размещает большую часть своих средств в портфель краткосрочных высоколиквидных ценных бумаг, а с другой стороны — в долгосрочный портфель облигаций при минимальных или нулевых вложениях на промежуточные сроки. Краткосрочный портфель обеспечивает ликвидность, тогда как долгосрочный предназначен для извлечения дохода.

Подход процентных ожиданий. Наиболее агрессивной из всех стратегий распределения инвестиционного горизонта является та, согласно которой

ПРИМЕР 9-5. Альтернативные стратегии определения сроков вложений для управления банковскими инвестиционными портфелями

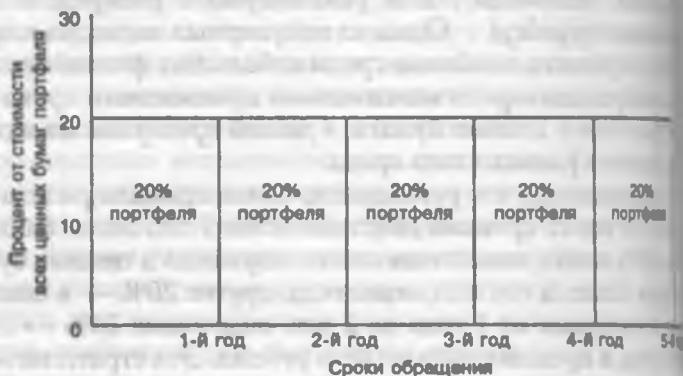
ПОЛИТИКА "ЛЕСТНИЦЫ", ИЛИ РАВНОМЕРНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

СТРАТЕГИЯ:

разделить инвестиционный портфель поровну между приемлемыми для банка сроками вложения

ПРЕИМУЩЕСТВА:

снижает колебания инвестиционного дохода, не требует значительных управленческих навыков



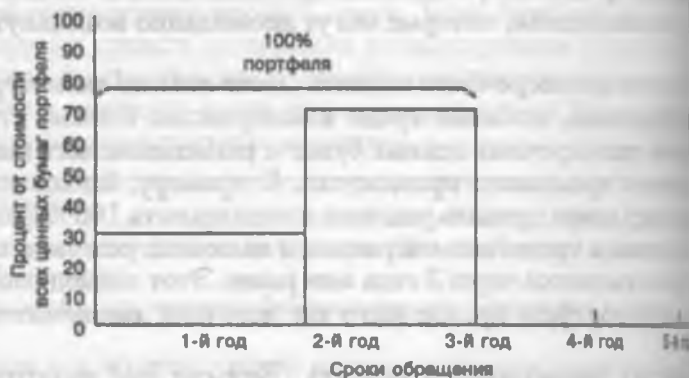
ПОЛИТИКА КРАТКОСРОЧНОГО АКЦЕНТА

СТРАТЕГИЯ:

все инвестируется в краткосрочные ценные бумаги

ПРЕИМУЩЕСТВА:

усиливает позиции банка с точки зрения ликвидности и позволяет избежать значительных капитальных убытков в случае роста процентных ставок



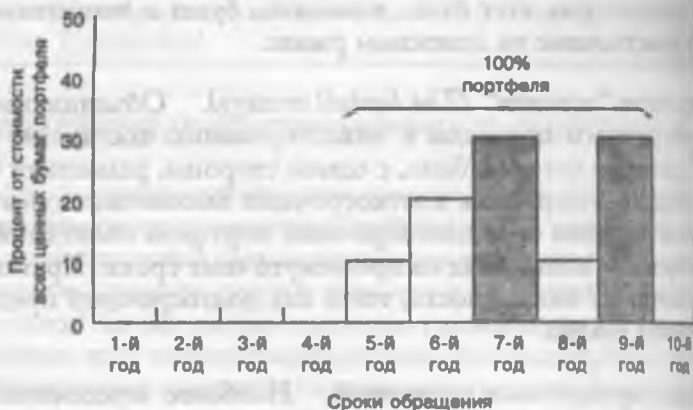
ПОЛИТИКА ДОЛГОСРОЧНОГО АКЦЕНТА

СТРАТЕГИЯ:

все инвестируется в долгосрочные ценные бумаги

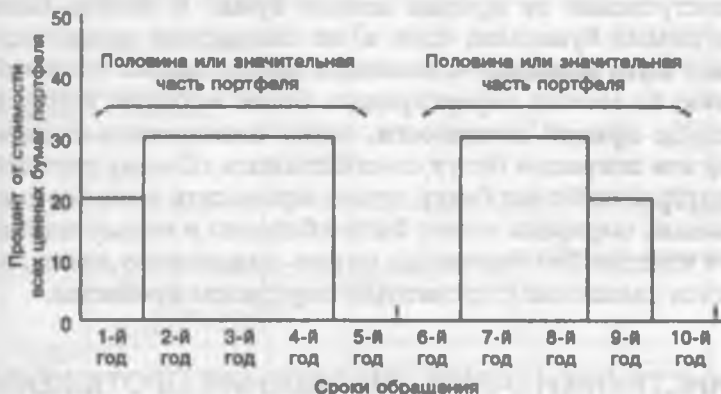
ПРЕИМУЩЕСТВА:

максимизирует возможные доходы банка от инвестиций в ценные бумаги в случае падения процентных ставок

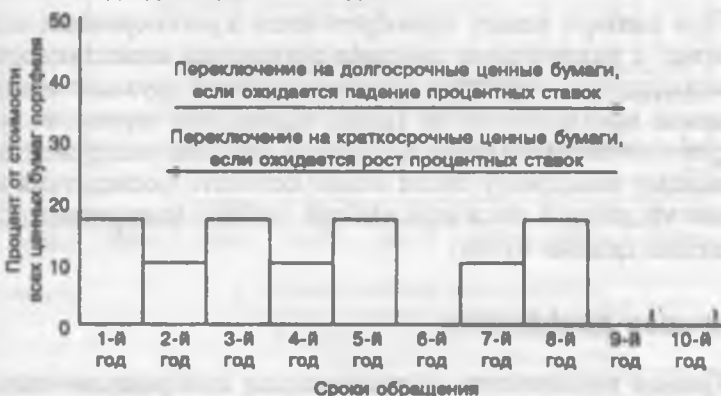


ПРИМЕР 9-6. Дополнительные стратегии определения сроков вложений для управления банковскими инвестиционными портфелями

СТРАТЕГИЯ "ШТАНГИ"



ПОДХОД ПРОЦЕНТНЫХ ОЖИДАНИЙ



срок фактического погашения хранимых ценных бумаг постоянно обновляется в соответствии с текущими прогнозами процентных ставок и экономической конъюнктуры. Этот подход *совокупного качества* портфеля, или *процентных ожиданий*, предполагает сокращение сроков погашения ценных бумаг, когда ожидается рост процентных ставок, и, напротив, увеличение сроков, когда ожидается падение процентных ставок. Подобный подход увеличивает возможность значительных капитальных приростов, но также и возможность существенных капитальных убытков. Он требует глубокого знания рыночных факторов, сопряжен с большим риском, если ожидания оказываются ошибочными, и связан с большими транзакционными издержками, так как может потребовать частого выхода на рынок ценных бумаг.

Если имеется перспектива существенного выигрыша на ожидаемой отдаче, есть возможность снижения риска без значительных потерь ожидаемой доходности, банки без колебаний торгуют своими незаложенными ценными бумагами. Они особенно агрессивно настроены, когда поступления по кредитам малы, и продажа ценных бумаг, рыночная цена которых возросла, увеличивает чистый доход и прибыль акционеров. Но поскольку потери в результате продажи ценными бумагами снижают чистый доход до уплаты налогов, порт-

фельные менеджеры не любят идти на подобные потери, если не могут дать совету директоров, что убытки будут компенсированы более высоким ожидаемым доходом по каким-либо новым активам, приобретенным за счет поступлений от продаж ценных бумаг. В общем, банки склонны торговать ценными бумагами, если: а) их ожидаемый доход после уплаты налогов может быть повышен с помощью эффективных стратегий налогового управления; б) можно зафиксировать более высокую норму дохода на отдаленном конце кривой доходности, когда планируется падение процентных ставок; в) эти операции будут способствовать общему улучшению качества активов, которое позволит банку лучше переносить экономический спад; г) инвестиционный портфель может быть обновлен в пользу ценных бумаг более высокого качества без ощутимых потерь ожидаемого дохода, особенно если обострятся связанные с кредитным портфелем проблемы.

ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА

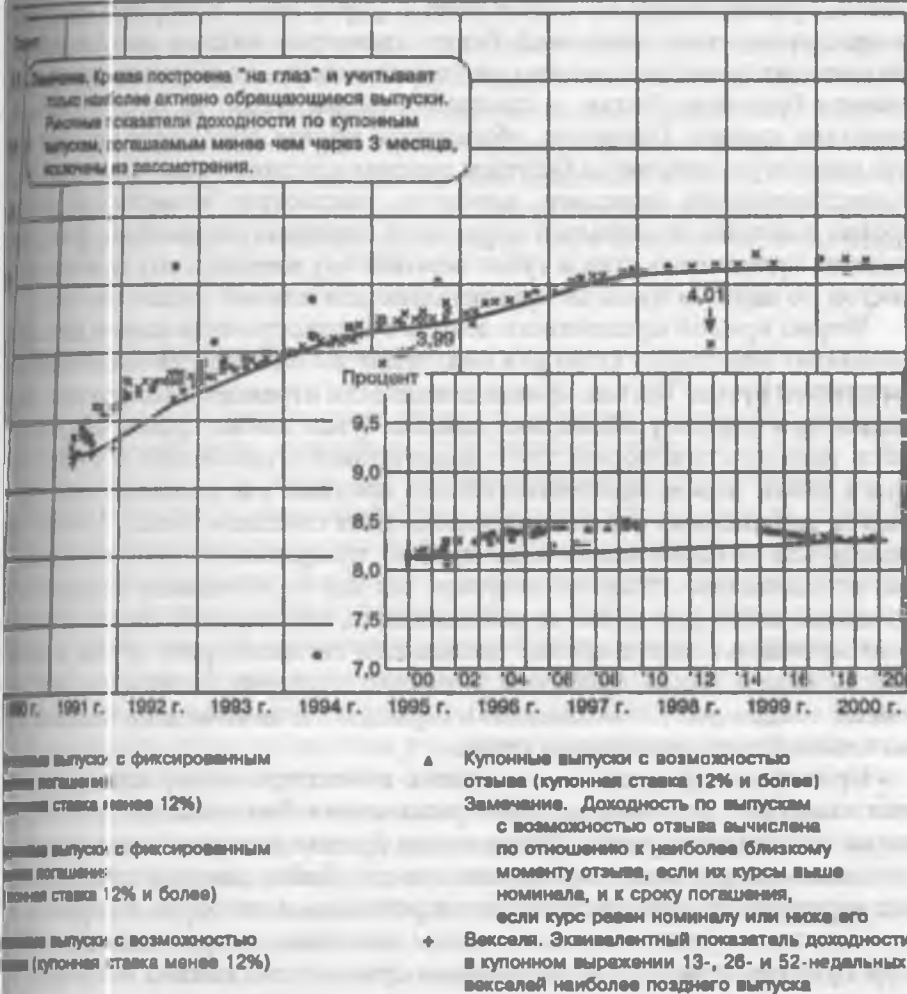
При выборе между приобретением краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг с различными сроками погашения инвестиционный менеджер должен внимательно отнестись к использованию двух ключевых инструментов управления: протяженностью инвестиционного горизонта — *кривой доходности* и *средневзвешенного срока погашения*. Эти два инструмента помогают инвесторному менеджеру более полно осознать последствия и возможное воздействие на доход и риск при выборе любого конкретного сочетания сроков погашения ценных бумаг.

Кривая доходности

Кривая доходности — графическое изображение того, как варьируют процентные ставки в зависимости от сроков погашения ценных бумаг на определенный момент времени (при прочих равных условиях, таких, как кредитный риск). В примере 9-7 представлена кривая доходности по казначейским ценным бумагам США на конец декабря 1990 г. Продолжительность сроков обращения ценных бумаг отражена на горизонтальной оси, а показатели доходности к моменту погашения (*УТМ*) всех представленных на кривой ценных бумаг даны на вертикальной оси. Кривые доходности постоянно изменяются, так как доходности ценных бумаг, учтенных на каждой кривой, варьируются ежедневно. Показатели доходности к моменту погашения демонстрируют различную скорость изменения, причем *краткосрочные процентные ставки тяготеют к более быстрому росту, чем долгосрочные, но и падают обычно быстрее, когда все рыночные процентные ставки устремляются вниз*.

Кривые доходности имеют *положительный наклон* (т.е. возрастают), если долгосрочные процентные ставки превышают краткосрочные. Это часто происходит, когда все процентные ставки растут, но краткосрочные берут старт с более низкого уровня, нежели долгосрочные. Кривые доходности могут иметь также *отрицательный наклон* (т.е. убывать), когда краткосрочные процентные ставки выше долгосрочных. Отрицательный наклон кривых доходности часто наблюдается в период циклического подъема экономики, а также на ранних стадиях спада, когда все процентные ставки снижаются, но краткосрочные

РИСУНОК 9-7. Кривая доходности ценных бумаг Казначейства США
(построена на основе котировок ставок покупателей на момент закрытия 31 декабря 1990 г.)



Источник: U.S. Treasury Department, *Treasury Bulletin*. First Quarter 1991, p. 63.

ставки снижаются намного быстрее долгосрочных. Наконец, *горизонтальная* форма кривых доходности преобладает, когда долгосрочные и краткосрочные ставки процента находятся приблизительно на одном уровне, и инвестор получает одну и ту же доходность к моменту погашения вне зависимости от сроков погашения ценных бумаг, которые он покупает.

Кривая доходности позволяет сделать ряд серьезных выводов с точки зрения тех решений, которые должны быть приняты инвестиционным менеджером банка. Так, кривая доходности дает возможность составить определенный прогноз будущих изменений процентных ставок. Положительный наклон кривой доходности отражает среднее рыночное ожидание того, что уровень краткосрочных процентных ставок будет выше их текущих значений. В таком случае инвесторы ожидают увидеть повышательное движение процентных ставок и претворяют это ожидание в жизнь посредством смещения своих инве-

стиционных приоритетов от долгосрочных ценных бумаг (которые приносят наибольшие капитальные убытки, когда процентные ставки на самом деле растут) к ценным бумагам более коротких сроков действия. Таким образом, банки, применяющие по отношению к управлению портфелем ценных бумаг подход процентных ожиданий, будут стремиться избегать покупки долгосрочных ценных бумаг, потому что ожидается падение их рыночных курсов, грозящее в будущем убытки, и сделают больший акцент на ценные бумаги более коротких сроков. Напротив, убывающая кривая доходности указывает на то, что инвесторы ожидают в будущем падения краткосрочных процентных ставок. Инвестиционный менеджер, вероятно, рассмотрит возможность удлинения сроков действия, по меньшей мере, части портфеля ценных бумаг банка, так как падение процентных ставок сулит перспективу значительных капитальных приростов по ценным бумагам сравнительно длительных сроков действия.

Форма кривой процентного дохода в краткосрочном аспекте даст инвестиционному менеджеру ключ для выявления заниженной или завышенной стоимости ценных бумаг. Так как кривая доходности отражает, какой должна быть доходность к моменту погашения ценных бумаг любых сроков действия, та бумага, доходность которой лежит *выше* кривой в какой-либо ее точке, представляет собой "привлекательный объект покупки"; ее доходность временно завышена (и, следовательно, цена слишком низка). Ценная бумага, доходность которой лежит ниже кривой, представляет собой возможный объект продажи или отказа от покупки, так как ее доходность в данный момент слишком низка для срока ее погашения (а, значит, цена слишком высока). В долгосрочном аспекте кривые доходности сигнализируют о том, в какой стадии делового цикла пребывает в настоящее время экономика; они обычно имеют тенденцию к повышению в периоды экономического подъема и к снижению в периоды спада.

Кривая доходности может помочь инвестиционному менеджеру в решении известной дилеммы между *стремлением к большей доходности и приемлемым на себя большим риском*. Угол наклона кривой доходности показывает, как дополнительный доход можно извлечь для банка, заменяя ценные бумаги более коротких сроков действия долгосрочными и наоборот. Например, кривая доходности с крутым положительным наклоном, возрастающая на 150 базисных пунктов между 5- и 10-летними сроками погашения облигаций, свидетельствует о том, что инвестиционный менеджер может получить 1,5 процентного пункта дополнительного дохода (за вычетом брокерских и других комиссионных и связанных со сделкой налоговых обязательств), перейдя с 5-летних на 10-летние облигации. Однако 10-летние облигации в целом более подвержены ценовым колебаниям, чем 5-летние, поэтому инвестиционный менеджер должен будет принять на себя больший риск капитальных убытков по 10-летним облигациям в случае роста процентных ставок. Облигации более длительных сроков действия обычно менее ликвидны, а рынок более узок в случае, когда банк должен быстро реализовать их, чтобы получить наличность. Инвестиционный менеджер может оценить по кривой доходности, какой прирост дохода будет получен в результате удлинения инвестиционного горизонта, и сопоставить этот выигрыш с вероятностью того, что банк столкнется с кризисом ликвидности (*cash out*) или понесет капитальные убытки, если процентные ставки изменятся непредвиденным образом.

Если кривые доходности характеризуются значительным положительным наклоном, банк может получить существенную портфельную прибыль с...

Этот прием, известный как *"оседлание кривой доходности"*. Инвестиционный менеджер отслеживает ситуацию, при которой приближаются сроки погашения принадлежащих банку ценных бумаг и их цены значительно выросли, а доходность к моменту погашения упала. Если наклон кривой доходности достаточно крут, чтобы покрыть транзакционные издержки, банк может продать эти ценные бумаги, получая капитальный выигрыш благодаря росту их курсов, и реинвестировать поступления от этой операции в ценные бумаги более длительных сроков действия с более высокими нормами дохода. Если этот прием работает (т.е. форма кривой доходности не претерпевает существенных изменений в неблагоприятном для банка направлении), банк получит плоды как более высокого текущего дохода, так и более значительных доходов от портфеля в перспективе.

Взвешенный срок погашения

Кривая доходности даст банковскому инвестиционному менеджеру ценную информацию и возможность получения существенного прироста дохода. Она ставит ряд ограничений, таких, как неопределенность относительно того, каким образом в точности эта кривая формируется и почему она на каждый момент времени выглядит так или иначе, а также возможность изменения формы кривой в любое время. Более того, понятие кривой доходности базировано на грубом, но традиционном измерителе — сроке, остающемся до погашения ценной бумаги, т.е. количестве календарного времени в днях, неделях, месяцах или годах до того момента, когда все обязательства по какой-либо ценной бумаге будут выполнены и она выйдет из обращения. Этот традиционный измеритель срока погашения учитывает только время в чистом виде, а не поток дохода или поступлений, ожидаемых от ценной бумаги. Ключевая информация для инвестиционного менеджера банка — это обычно не то, сколько каждая отдельная бумага будет находиться в обращении, а скорее то, когда она будет приносить банку поток поступлений или дохода и сколько будет доставляться ею каждый месяц, квартал или год в течение периода обращения ценной бумаги банком.

Необходимость такой информации вызвала к жизни понятие *средневзвешенного срока погашения (D)*, т.е. меры приведенной стоимости отдельной бумаги или портфеля ценных бумаг. Этот показатель измеряет среднее количество времени, за которое все потоки дохода по ценной бумаге поступают в банк, который ее хранит. В результате инвестиционный менеджер получает представление о том, как долго окупается для банка цена приобретения ценной бумаги в терминах приведенной стоимости:

$$D = \frac{\text{Приведенная стоимость суммы всех ожидаемых потоков дохода по бумаге или портфелю, взвешенных по времени поступления}}{\text{Рыночная цена ценной бумаги или портфеля}} = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t \times t}{(1 + YTM)^t}}{P_0}, \quad (8)$$

где CF обозначает ожидаемые потоки процентного дохода и выплат номинальной суммы долга за n периодов до достижения ценной бумагой срока погашения; t — периоды, когда должны производиться выплаты; YTM — доходность к моменту погашения.

Например, возьмем казначейскую ноту с номиналом 1000 долл., рассмотренную в этой главе. Читатель помнит, что эта нота должна погашаться через 5 лет и приносить в виде процентов 80 долл. в год. Мы делили ее доходность к моменту погашения в 10,73%, ее текущая рыночная цена составляла 900 долл. Каков средневзвешенный срок погашения ценной бумаги при условии, что проценты выплачиваются один раз в течение 5 лет?

$$D = \frac{\frac{80 \times 1}{(1 + 0,1073)^1} + \frac{80 \times 2}{(1 + 0,1073)^2} + \frac{80 \times 3}{(1 + 0,1073)^3} + \frac{80 \times 4}{(1 + 0,1073)^4} + \frac{80 \times 5}{(1 + 0,1073)^5}}{900}$$

$$= \frac{72,25 + 130,50 + 176,77 + 212,85 + 3243,83}{900} = \frac{3836,20}{900}$$

$$D = 4,26 \text{ года.}$$

Таким образом, эта казначейская нота окупится в терминах приведенной стоимости за 4,26 года, что составляет *средний* срок ее погашения, приняв во внимание объемы и временной график всех ожидаемых потоков поступлений принципала и процентов⁶.

Один из важных способов применения показателя средневзвешенного срока погашения, которым пользуются инвестиционные менеджеры, основан на линейной зависимости между изменениями рыночных ставок процента и цены бумаги в процентном выражении. А именно:

$$\text{Изменение цены ценной бумаги в процентном выражении} = -D \left(\frac{\Delta r}{1 + r} \right) \times 100\%,$$

где D — средневзвешенный срок погашения ценной бумаги; Δr — изменение процентных ставок. В общем случае удвоение D приводит к удвоению изменений цены бумаги в результате аналогичного относительного изменения ставок процента. Например, для казначейской ноты, средневзвешенный срок погашения которой согласно нашим вычислениям равен 4,26, допустим, что рыночные ставки процента возросли с текущего уровня доходности ноты 10,73% до 12%, т.е. на 1,27 процентного пункта. Приблизительное изменение цены казначейской ноты составит:

⁶ Относительно простой метод вычисления *средневзвешенного срока погашения* рассмотренной казначейской ноты заключается в построении изображенной ниже таблицы:

Год (A)	Поток дохода (B)	Дисконт [*] (C)	Приведенная стоимость потока дохода (B × C)	Приведенная стоимость + Цена (B × C/Цена)	Связанный показатель D (A × (B × C/Цена))
1-й	80	0,9031	72,25	0,0803	0,0803
2-й	80	0,8156	65,25	0,0725	0,1450
3-й	80	0,7365	58,92	0,0655	0,1965
4-й	80	0,6652	53,22	0,0591	0,2364
5-й	1080	0,6007	648,76	0,7208	3,6040
					4,2622

* Соответствует показателю УТМ, равному 0,1073.

$$\begin{array}{l} \text{Изменение} \\ \text{цены бумаги} \\ \text{в процентном выражении} \end{array} = -4,26 \times \left(\frac{0,0127}{1 + 0,1073} \right) \times 100\% = -4,89\%.$$

В этом случае рост процентных ставок немногим более чем на 1 процентный пункт порождает почти 5%-е снижение цены ценной бумаги. Инвестиционный менеджер должен решить, насколько вероятен рост процентных ставок, приемлема ли для банка подобная ценовая чувствительность и не будут ли другие инвестиционные ценные бумаги лучше соответствовать текущим возможностям банка.

Показатель средневзвешенного срока погашения также предлагает способ измерения ущерба для доходов банка, который может быть нанесен изменением процентных ставок. Таким образом, *средневзвешенный срок погашения* представляет инвестиционному менеджеру инструмент для снижения процентного риска банка. Этот показатель рассчитывается по формуле минимизации, возможно, устранения процентного риска:

$$\begin{array}{l} \text{Долгосрочной бумаги} \\ \text{или портфеля} \\ \text{ценных бумаг} \end{array} \quad \begin{array}{l} \text{Продолжительность планируемого периода} \\ \text{хранения банком ценных бумаг} \\ \text{или их портфеля.} \end{array}$$

Например, банк, в настоящий момент интересующийся приобретением американских облигаций США, возможно, по причине небольшого размера своего спроса на кредит опасается, что на следующий год в это же время может возникнуть потребность продать их, чтобы обслужить своих лучших клиентов, когда спрос на кредиты восстановится. В свете этой перспективы, а также вынужденный снижать процентный риск инвестиционный менеджер может выбрать государственные ноты и облигации со *средневзвешенным сроком погашения*, равным одному году. Результат этого шага заключается в "иммунитете" приобретенных ценных бумаг от капитальных убытков вне зависимости от поведения процентных ставок.

Показатель средневзвешенного срока погашения устраняет подверженность дохода ценных бумаг или портфеля риску изменений процентных ставок, так как два ключевых вида риска — *процентный риск*, или опасность падения курсов ценных бумаг, и *реинвестиционный риск*, или возможность того, что потоки дохода, полученные по ценным бумагам, будут инвестироваться по все более низкому проценту, — *взаимно* погашаются, когда средневзвешенный срок погашения устанавливается равным планируемому периоду хранения банком ценных бумаг. Если процентные ставки растут после приобретения ценных бумаг, рыночная цена последних снижается, но банк может реинвестировать получаемый по ним поток дохода под более высокий рыночный процент. Если процентные ставки *снижаются* и банк вынужден реинвестировать полученный по ним доход под более низкие процентные ставки, цены ценных бумаг повышаются. В конечном итоге *совокупная отдача портфеля ценных бумаг фиксируется*. Когда средневзвешенный срок погашения равен планируемому периоду хранения банком ценных бумаг, капитальные приросты или убытки погашаются снижающейся или растущей доходностью реинвестирования.

Понятие средневзвешенного срока погашения может применяться к общему портфелю активов и пассивов банка для хеджирования изменений процентных ставок (более подробно об этом см. гл. 15). Однако следует помнить,

что практическое применение этого показателя связано с рядом ограничений. Так, оно предполагает, что изменения процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным ценным бумагам происходят *параллельно* друг другу, т.е. наклон кривой доходности не меняется. Зачастую это ложная предпосылка, хотя последние исследования показывают, что хорошие результаты по выравниванию изменений процентных ставок могут быть достигнуты даже при больших отклонениях от этого условия.

Контрольные вопросы

- 9-10. Назовите факторы, воздействующие на решение банка относительно того, с какими сроками погашения ценные бумаги он должен держать?
- 9-11. Какие стратегии инвестиционного горизонта применяют банки при управлении своими инвестиционными портфелями?
- 9-12. Как кривая доходности и показатель средневзвешенного срока погашения могут помочь банковскому инвестиционному менеджеру определить, какие ценные бумаги покупать, а какие — продавать?

ВЫВОДЫ

Банковские инвестиции в ликвидные ценные бумаги играют ряд важных функций в вопросах внутрибанковского управления. Эти ценные бумаги обеспечивают дополнительный, отличный от кредитов, источник дохода, который особенно значим для руководства и акционеров банка, когда доходы по предоставленным ссудам снижаются. Вложения банка в ценные бумаги также представляют собой источник ликвидности для ограничения объема наличных резервов, а также заимствования на денежном рынке в случае возникновения необходимости в средствах при изъятии депозитов или для удовлетворения других насущных потребностей в финансах. Наконец, вложения в ценные бумаги помогают уменьшить налоговые обязательства банка посредством инвестиций в бумаги, освобожденные от налогообложения, и приобретения высоконадежных ценных бумаг для компенсации высокого кредитного риска портфеля займов.

Банки покупают множество различных видов инвестиционных ценных бумаг. В последнее время наиболее распространены такие инструменты денежного рынка, как казначейские векселя, ценные бумаги федеральных агентств, депозитные сертификаты, эмитированные другими депозитными институтами, свродолларовые депозиты, банковские акцепты, коммерческие векселя, краткосрочные муниципальные облигации и долгосрочные инструменты рынка капиталов, включая казначейские ноты и облигации, и облигации штатов и органов местного самоуправления, ценные бумаги обеспеченные залогами, а также корпоративные ноты и облигации. При рассмотрении того, какие ценные бумаги приобретать и держать, руководство банка должно учитывать ряд существенных факторов: ожидаемые темпы доходности, налоговые обязательства банка, процентный риск, кредитный риск, риск несбалансированной ликвидности, инфляционный риск и налоговые требования.

Знакомство с понятиями средневзвешенного срока погашения и кривой доходности может помочь управляющему портфелем инвестиций осуществлять такие вложения в ценные бумаги, которые способствуют достижению

банка. Кривая доходности, иллюстрирующая распределение уровней очных и краткосрочных процентных ставок, помогает инвести-менеджеру банка делать прогнозы динамики процентных ставок и выбор между риском и доходностью. Взвешенная по приведенности мера срока погашения ценной бумаги или портфеля позво-инвестиционному менеджеру снижать предрасположенность банка к этому риску. Он может сделать это, приравняв средневзвешенный гашения приобретенных ценных бумаг к планируемому сроку их в банком.

И
той неделе можно купить казначейские векселя США по следующим ценам относительно номинала 100 долл. и с указанными сроками действия:

7,25 долл., 182 дня;

6,50 долл., 270 дней;

8,75 долл., 91 день.

ислите банковскую ставку дисконта каждого векселя, если они хранятся до пения. Какова инвестиционная доходность каждого векселя?

пятилетняя казначейская облигация с номиналом в 1000 долл. в настоящее и продается различными дилерами рынка ценных бумаг по 770 долл. Ку-ставка облигации равна 9%. Если приобрести облигацию сегодня и дер-ее до погашения, то какова ожидаемая доходность к моменту погашения?

Альтернативные сценарии:

редположим, что банк покупает описанную выше казначейскую облигацию го дня за 775 долл. и вынужден продать ее в конце третьего года за 880 долл. ему равна доходность за период хранения?

редположим, что банк покупает ту же казначейскую облигацию позже на крытом рынке. Тогда он уплачивает 940 долл. за инструмент с 9%-м ку-оном, до погашения которого остается 4 года. Какова доходность этой об-гации к моменту погашения?

гация правительства штата сегодня продается за 930 долл. и обладает но-льной стоимостью 1000 долл. Доходность облигации к моменту погаше-авна 6%, и она обещает своим держателям ежегодную выплату 55 долл. в процентов в течение 10 лет до погашения. Каков средневзвешенный срок ения облигации?

Альтернативные сценарии:

редположим, что рыночная цена облигации возрастает до уровня 950 долл. того момента, когда банк сумел подать заявку на ее покупку. Какое изме-ние средневзвешенного срока погашения происходит в результате этого еличения цены?

ли банк покупает описанную выше облигацию администрации штата за 0 долл. и держит ее до погашения, какую доходность к моменту погаше-а после уплаты налогов получит банк?

ислите доходность к моменту погашения десятилетней облигации федераль-правительства США, которая в настоящий момент продается за 800 долл. дает 10%-й купонной ставкой при условии уплаты процента 2 раза в год.

Альтернативные сценарии:

пустим, что банк решает купить эту десятилетнюю облигацию за 800 долл. через 5 лет вынужден продать ее за 900 долл. На какую доходность за пе-од хранения следует банку рассчитывать после 5 лет?

2. Предположим, что эта облигация, приобретенная за 800 долл., через 2 года вырастает в цене до 1100 долл. и банк изменяет свой план, немедленно продавая облигацию для реализации премии. Какова будет доходность за период хранения?
3. Наконец, допустим, что Первый национальный банк Ричланды решил приобрести описанную выше десятилетнюю казначейскую облигацию и держать ее до погашения. Какова ее ожидаемая доходность к моменту погашения после уплаты налогов, если банк уплачивает подоходный налог по ставке 34%?

- V. "Ферст бэнк энд траст" серьезно рассматривает возможность покупки корпоративной облигации, которая погашается через 20 лет и обещает разовые годовые выплаты в размере 12%. Недавняя инфляция довела доходность к моменту погашения по этой облигации до уровня 15%, а ее номинал составил 1000 долл. Вычислите средневзвешенный срок погашения этой облигации.

Альтернативный сценарий:

Допустим, что банк планирует держать описанную выше облигацию в течение 12 лет. Будет ли облигация для банка сопряжена с рыночным риском? Как банк может снизить риск потерь по облигации, если процентные ставки изменятся в неблагоприятном направлении? Объясните, пожалуйста.

- VI. "Сити нэшнл бэнк" регулярно покупает муниципальные облигации, эмитируемые небольшими сельскими школьными округами своего штата. В настоящее время банк рассматривает возможность приобретения выпуска облигаций этого типа Янгстаунского школьного округа на 8 млн. долл. — единственного выпуска обязательств, который округ планирует в данном году. Облигации, которые погашаются через 15 лет, характеризуются ежегодной номинальной доходностью 7,75%. При заимствовании средств, необходимых для закупки муниципальных бумаг, банк, вносящий подоходный налог по высшей корпоративной ставке 34%, должен уплатить среднюю процентную ставку 7,38. Рекомендовали бы вы клиентам приобрести эти облигации?

Альтернативный сценарий:

Банку необходимо выбрать между муниципальными бумагами на сумму 8 млн. долл. и пакетом кредитов на ту же сумму, сулящих доходность 9,20% до уплаты налогов. Какое из направлений использования банковских капиталов вы бы рекомендовали? Объясните, пожалуйста.

- VII. "Лэйкуэй стейт бэнк энд траст компани" заинтересована в проведении некоторой трансформации инвестиционного портфеля. Последний год был для банка удачным, спрос на кредиты был высок; доходы банка по кредитам превысили уровень прошлого года на 16%. Доходы компании подпадают налогообложению по корпоративной ставке 34%. Банковский инвестиционный менеджер может выбирать из нескольких видов облигаций, которые он некоторое время держит в своем портфеле:

- a. Продажа двенадцатилетних облигаций муниципалитета Далласа на сумму 4 млн. долл. и покупка облигаций округа Бексар (также с двенадцатилетним сроком действия) с 8%-м купоном по номинальной стоимости. Облигации муниципалитета Далласа имеют текущую рыночную стоимость 3750 тыс. долл., но в банковском балансе зарегистрированы по номиналу.
- б. Продажа двенадцатилетних государственных облигаций США с ежегодной купонной ставкой 12% на сумму 4 млн. долл., которые значатся в балансе по номинальной стоимости, по которой банк их купил. Рыночная цена этих облигаций возросла до 4330 тыс. долл.

Какую из двух портфельных трансформаций вы бы рекомендовали?

12. Текущие значения рыночной доходности государственных ценных бумаг США распределены по срокам погашения следующим образом (в %):

3-месячные казначейские векселя	7,69
6-месячные казначейские векселя	7,49
1-годичные облигации (ноты)	7,77
2-летние облигации (ноты)	7,80
3-летние облигации (ноты)	7,80
5-летние облигации (ноты)	7,81
7-летние облигации (ноты)	7,86
10-летние облигации	7,87
30-летние облигации	7,90

Изобразите кривую доходности для указанных ценных бумаг. Какую форму имеет эта кривая? Какое значение может иметь эта кривая доходности для банка, который держит 75% своего инвестиционного портфеля в облигациях со сроками погашения от 7 до 30 лет, а 25% — в казначейских векселях и облигациях, которые погашаются в пределах одного года? Что бы вы порекомендовали менеджерам банка?

ЛИТЕРАТУРА

- Структура активов и декомпозиция ценных бумаг обсуждаются в сл. работах:
- Becketti, Sean. "The Role of Stripped Securities in Portfolio Management". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, May 1988, pp. 20—31.
 - Becketti, Sean. "The Prepayment Risk of Mortgage-Backed Securities". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, February 1989, pp. 32—43.
 - Smith, Stephen D. "Analyzing Risk and Return for Mortgage-Backed Securities". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, January/February 1991, pp. 2—10.
- Вопросы налогового управления в банковской отрасли см. в работе:
- French, George E. "Tax Reform and Its Effects on the Banking Industry". *Issues in Bank Regulation*, Summer 1987, pp. 3—10.
- Способы применения показателя доходности к погашению и других мер повышения доходности описаны в работах:
- Rose, Peter S. *Money and Capital Markets*. 4th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1992. Chapter 8 (Relationships between Interest Rates and Security Prices).
 - Kalotay, Andrew J. "The After-Tax Duration of Original Issue Discount Bonds". *Journal of Portfolio Management*, Winter 1985, pp. 70—72.

Глава 10

Стратегия и политика управления ликвидностью и резервами

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Проанализировать, почему банк часто сталкивается с более быстореализуемые ликвидные средства и как он может удовлетворить резервным требованиям.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, с какими формами спроса на ликвидные средства банк, и рассмотреть альтернативные источники средств, чтобы использовать управляющий ликвидностью банка с целью удовлетворения потребностей в наличных средствах.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Ликвидность

Нетто-ликвидная позиция

Управление активами

Ликвидные активы

Альтернативная стоимость

Управление пассивами

Сбалансированный метод управления ликвидностью

Метод источников

и использования средств

Разрыв ликвидности

Метод структуры средств

Индикаторы ликвидности

Менеджер, ведущий направление

Обязательные резервы

Система текущего расчета

Период расчета резервов

Период поддержания

Одной из наиболее важных задач управления любым банком является обеспечение соответствующего уровня ликвидности. Банк считается *ликвидным*, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Это означает, что банк либо располагает необходимой суммой ликвидных средств, либо может быстро их получить с помощью займов или продажи активов.

Результаты исследования показали, что недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых трудностей. В такой ситуации он обычно начинает терять депозиты, что заставляет его наличные средства и заставляет избавляться от наиболее ликвидных ценных бумаг. Другие банки с большой неохотой предоставляют банку, находящемуся на грани банкротства, займы без дополнительного залога и предлагают их по более высокой процентной ставке, что еще более сокращает доходы банка, испытывающего финансовые трудности.

Многие банки, видимо, считают, что ликвидные средства практически без ограничений можно получать через займы в любое время при возникновении необходимости в них. Поэтому они, как правило, не хранят ликвидные средства в виде легко реализуемых активов со стабильными ценами. Однако в последние годы некоторые банки с финансовыми трудностями, например Контиентентальный национальный банк (шт. Иллинойс, Чикаго), осознав серьезные проблемы обеспечения потребности в ликвидных средствах, стали создавать чрезмерные запасы денежных средств. Управление ликвидностью стало для банков более важной задачей, чем прежде, поскольку теперь они могут быть открыты при возникновении недостатка ликвидных средств, даже если формально еще платежеспособны. Например, в 1991 г. Совет управляющих Федеральной резервной системы (ФРС) принял решение о закрытии Юго-Восточного банка в Майами, имеющего активы на 10 млрд. долл., поскольку тот не смог собрать достаточного количества ликвидных средств для погашения своих обязательств от ФРС. Кроме того, компетентность управляющих ликвидностью банка является важным показателем эффективности процесса управления в достижении долгосрочных целей банка в целом.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ БАНКА

Потребности банка в ликвидных средствах (быстрореализуемых средствах) могут быть рассмотрены с точки зрения *спроса* и *предложения*. Какая деятельность создаст спрос на ликвидные средства со стороны банка? И какие источники может использовать банк для предложения ликвидных средств, когда возникает необходимость в быстрореализуемых средствах?

Для большинства банков наибольший спрос на ликвидные средства возникает по двум причинам: 1) из-за снятия клиентами денег со своих счетов; 2) в связи с поступлением заявок на получение кредитов от клиентов, которые банк не может принять (это или заявки на получение новых кредитов, или возобновление существующих договоров о ссудах, или предоставление средств по существующим кредитным линиям). Еще одной причиной возникновения спроса на ликвидные средства является погашение задолженности по займам банка, которые он мог получить от других банков или от ФРС. Уплата подоходного налога и выплата денежных дивидендов держателям акций банка также увеличивают спрос на быстрореализуемые наличные средства (пример 10-1).

ПРИМЕР 10-1. Источники спроса и предложения ликвидных средств банка

<i>Источники предложения ликвидных средств</i>	<i>Источники спроса на ликвидные средства</i>
Поступление депозитов от клиентов	Снятие денег с депозитов клиентов
Доходы от продажи недепозитных банковских услуг	Заявки на получение кредитов от платежеспособных клиентов
Погашение ранее выданных ссуд	Оплата расходов по привлечению недепозитных средств
Продажа активов банка	Операционные расходы и выплаты в процессе продажи банковских услуг
Привлечение средств на денежном рынке	Выплата дивидендов акционерам

Для удовлетворения *спроса* на ликвидные средства банк может привлечь некоторые из потенциальных источников предложения. Как правило, наиболее важными источниками являются поступления вкладов от клиентов, ссуда на новых счетах и вклады на уже существующие счета. Приток вкладов наиболее интенсивен в начале каждого месяца, когда выплачивается заработная плата; к середине месяца, когда оплачиваются счета и осуществляются другие выплаты, часто наступает второй пик. Еще одним важным источником предложения ликвидных средств является погашение клиентами ранее выданных ссуд, что дает дополнительные средства для удовлетворения новых потребностей в ликвидных средствах подобно продаже активов банка, в частности хорошо реализуемых ценных бумаг из портфеля инвестиций. Ликвидные средства также поступают в виде доходов от предоставления недепозитных услуг и займов на денежном рынке.

Эти различные источники спроса и предложения ликвидных средств в сумме определяют *нетто-ликвидную позицию* каждого банка в любой момент времени. Нетто-ликвидная позиция на определенный момент имеет следующий вид:

Нетто-ликвидная позиция (L_t)	Предложение ликвидных средств				
	Поступления депозитов (входящие денежные потоки)	+	Доходы от продажи недепозитных банковских услуг	+	Погашение ранее выданных ссуд
			Привлечение средств на денежном рынке		
					Продажа активов банка
Спрос на ликвидные средства					
	Снятие денег со счетов клиентов	-	Заявки на получение кредитов	-	Оплата расходов по привлечению недепозитных средств
					Расходы на прочие операции банка
					Выплаты дивидендов акционерам

Если совокупный спрос на ликвидные средства превышает их совокупное предложение (т.е. $L_t < 0$), руководство банка должно быть готово к *дефициту ликвидных средств* и при этом решить, как и в какие сроки получить дополнительное количество ликвидных средств. В то же время, если в какой-то момент совокупное предложение ликвидных средств банка превысит совокупный спрос на них (т.е. $L_t > 0$), то руководство должно быть готово к *излишку ликвидных средств* и при этом решить, как и в какие сроки инвестировать этот избыток до того момента в будущем, пока они не потребуются для покрытия спроса на ликвидные средства.

Важное значение в управлении ликвидностью имеют *временные характеристики*. Некоторые потребности в ликвидных средствах банка являются *срочными* или почти безотлагательными. Так, срок по крупным депозитным сертификатам (ДС) может наступить завтра, и клиенты возможно предпочтут изъятие этих вкладов вместо их пролонгации. Для удовлетворения срочных потребностей в ликвидных средствах должны использоваться источники средств, которые могут быть задействованы сразу, скажем, счет резервных средств в других банках на рынке федеральных резервных фондов или в региональном банке ФРС.

Длиссрочный спрос на ликвидные средства зависит от сезонных, циклических и предловых факторов. Например, в целом спрос на ликвидные средства растет и острее в связи со школьными каникулами, отпусками и путешествиями клиентов. Банки для покрытия долгосрочных потребностей в ликвидных средствах могут использовать более широкий круг источников, чем для удовлетворения срочных потребностей в ликвидных средствах: пролонгированных ликвидных активов (таких, как векселя Казначейства США), широкую рекламу предоставляемых банком услуг по привлечению депозитов, договоры с другими банками об осуществлении долгосрочных займов. Конечно, банку не всегда приходится удовлетворять весь спрос на ликвидные средства за счет продажи активов или новых денежных займов, потому что к моменту возникновения необходимости в средствах просто может наступить необходимая сумма новых вкладов или произведено погашение депозитов клиентами и т.п. Поскольку *время* является решающим фактором в управлении ликвидностью, банки должны точно знать, как, когда и откуда могут быть получены требуемые ликвидные средства.

Большая часть проблем в банковской сфере, связанных с ликвидностью, возникает *за пределами* банков, исходит от их клиентов. Действительно, проблемы ликвидности клиентов трансформируются в проблемы ликвидности их банков. Так, если фирма испытывает недостаток ликвидных средств, она обращается в банк за ссудой или снимает остатки средств со своих депозитов. В любом из этих случаев банку, клиентом которого является данная фирма, потребуется изыскивать дополнительные средства. Печальный пример такого недостатка наблюдался в октябре 1987 г. в период мирового кризиса фондовых рынков. Инвесторы, сделавшие крупные займы, чтобы приобрести акции со скидкой, были вынуждены искать дополнительные средства для обеспечения депозитов. Большинство из них обращалось в свои банки, тем самым переносив кризис ликвидности с рынка капиталов в банки.

Сущность проблем управления ликвидными средствами банков может быть представлена двумя краткими утверждениями:

1. Спрос на ликвидные средства банка редко бывает равен их предложению в какой-либо момент времени. Банк должен постоянно иметь дело с дефицитом ликвидных средств, либо с их излишком.
2. Существует дилемма между ликвидностью и прибыльностью банка. Большая часть банковских ресурсов предназначена для удовлетворения спроса на ликвидные средства, меньшая часть — для достижения прибыльности банка (при неизменных прочих факторах).

Таким образом, обеспечение оптимального уровня ликвидности является постоянной проблемой в управлении банком и всегда направлено на увеличение его прибыльности. Управленческие решения относительно величин ликвидных средств не могут быть отделены от иных видов услуг и деятельности других подразделений банка.

Решение проблем ликвидности сопряжено для банка с определенными реальными и потенциальными *расходами*, включающими процентные выплаты по займам, текущие затраты времени и денег на изыскание ликвидных средств, *альтернативную стоимость активов*, равную будущим доходам, которая должна быть известна, когда приносящие доход активы продаются. Очевидно, руководство должно сопоставлять эту стоимость с необходимостью безотлагательного обеспечения потребностей банка в ликвидных средствах. Если банк располагает чрезмерными ликвидными средствами в какой-либо момент времени, руководство должно быть готово незамедлительно реализовать эти средства, чтобы избежать издержек возникновения альтернативной стоимости незадействованных средств, не приносящих доходов.

Однако здесь следует отметить, что управление ликвидностью банка сопряжено с риском изменения процентных ставок (*процентный риск*) и с *риск*ом *недоступности* ликвидных средств в объеме, необходимом банку. Если процентные ставки растут, стоимость финансовых активов, которые банк предполагает продать, чтобы получить ликвидные средства (такие, как государственные облигации), уменьшается и отдельные активы должны быть проданы в убыток. В этом случае банк не только приобретет меньше ликвидных средств от продажи активов, но и снизит свои доходы из-за вынужденных потерь. Кроме того, с ростом процентных ставок получение ликвидных средств с помощью займов будет обходиться дороже и некоторые виды ликвидных средств станут недоступны банку. Если кредиторы ликвидных средств поймут, что банк подвержен большему риску, чем прежде, он не сможет сделать заем ликвидных средств, будет вынужден платить более высокие процентные ставки, а отдельные кредиторы вообще откажутся предоставлять ликвидные средства.

ПОЧЕМУ БАНКИ СТАЛКИВАЮТСЯ С СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ ЛИКВИДНОСТИ?

Из предыдущего обсуждения должно быть ясно, что банки постоянно сталкиваются с проблемами ликвидности. По ряду причин эти проблемы особенно актуальны для коммерческих банков.

Банки заимствуют крупные суммы краткосрочных депозитов и ресурсы граждан и других кредитных учреждений, затем пускают их в оборот и предоставляют долгосрочные кредиты своим клиентам. Так что большинство

имеют некоторое несоответствие между сроками погашения по своим активам и сроками погашения по основным обязательствам. Поступление наличных средств от реализации активов по срокам редко совпадает с количеством наличных средств, необходимых для покрытия задолженностей.

Проблема, возникающая в случае несовпадения сроков, состоит в том, что банки имеют необычно высокую долю обязательств, требующих немедленного погашения, таких, как вклады до востребования, НАУ-счета и займы денежного рынка. Таким образом, банки всегда должны быть готовы удовлетворить мгновенный спрос на денежные средства, который может быть весьма высоким в отдельные моменты времени, особенно к концу первой недели и в течение определенных сезонов года.

Одним из источников потенциальных проблем ликвидности является чувствительность банков к изменениям процентных ставок. Когда происходит изменение процентных ставок, некоторые вкладчики изымают свои средства в поисках высоких прибылей в других местах. Многие клиенты, взявшие ссуды, могут приостановить подачу заявок на новые кредиты или ускорить использование кредитных линий, еще имеющих низкие процентные ставки. Таким образом, изменение процентных ставок отражается на спросе клиентов и на кредиты, что оказывает сильное влияние на уровень ликвидности банка. Более того, изменение процентных ставок влияет на рыночную стоимость активов, продажа которых может потребоваться банку для получения дополнительных ликвидных средств, и оказывает непосредственное влияние на стоимость займов на денежном рынке.

В зависимости от этих факторов удовлетворение спроса на ликвидные средства должно быть для банка высокоприоритетным. Неудачи в этой области могут серьезно подорвать доверие к нему клиентов. Мы можем представить ситуацию клиентов банка, если однажды утром окно кассы окажется закрытым в связи с тем, что в банке временно нет наличности и он не может опустить или выдать деньги со счетов. Одна из наиболее важных задач, стоящих перед менеджером по управлению ликвидностью банка, — это поддержание тесных связей с наиболее крупными вкладчиками банка и держателями кредитных линий, необходимых для своевременной подготовки к снятию ими со своих счетов.

Ключевые вопросы

1. Каковы основные источники спроса на ликвидные средства?
2. Каковы основные источники формирования банком предложения ликвидных средств?
3. Когда банк имеет соответствующий уровень ликвидности?
4. Почему у банков возникают серьезные проблемы в управлении ликвидностью?

ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНЫМИ СРЕДСТВАМИ

В своей практике менеджеры по управлению ликвидностью разработали несколько подходов к решению проблем ликвидности банков: 1) обеспечение ликвидности за счет активов (управление ликвидностью через управление активами); 2) использование главным образом заемных ликвидных средств

для удовлетворения спроса на денежные средства (управление пассивами)
 3) сбалансированное управление ликвидностью (активами и пассивами)

Стратегия управления ликвидностью через управление активами (или трансформация активов)

Наиболее старый способ обеспечения потребностей банка в ликвидных средствах известен как управление ликвидностью через управление активами. В чистом виде эта стратегия требует *накопления* ликвидных средств в виде ликвидных активов — главным образом денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг. Когда возникает потребность в ликвидных средствах, ликвидные активы продаются до тех пор, пока не будет удовлетворен спрос на денежные средства. Эту стратегию управления ликвидностью часто называют *трансформацией активов*, поскольку ликвидные средства поступают и превращаются в неденежные активы в наличные средства.

Ликвидные активы должны обладать тремя свойствами:

1. Иметь *свой рынок*, необходимый для их быстрого превращения в денежные средства.
2. Иметь достаточно *стабильные цены*, т. е. рынок должен обладать способностью принимать все продаваемые активы без значительного снижения цен на них.
3. Должны быть *обратимы*, т. е. продавец должен иметь возможность извлечения первоначальных инвестиций с минимальным риском.

Наиболее распространенными ликвидными активами для банков являются векселя Казначейства, займы из федеральных фондов, депозиты в других банках, облигации муниципальных властей, ценные бумаги федеральных правительств, акцепты банков, займы в евровалюте (см. вставку «Основные способы накопления ликвидных средств в активах банка»). Хотя банк может повысить уровень ликвидности за счет увеличения ликвидных активов, он при этом не обязательно будет ликвидным, поскольку на уровень ликвидности также оказывает влияние спрос на ликвидные средства. *Банк является ликвидным, если он может получить ликвидные средства по приемлемым ценам, в требуемом количестве и в необходимый момент времени.*

Стратегия управления ликвидностью через управление активами используется главным образом небольшими банками, которые находят этот метод управления ликвидностью менее рискованным (но и менее прибыльным), чем метод, основанный на займах ликвидных средств. Однако стратегия трансформации активов *не является* дешевым способом управления ликвидностью.

Продажа активов означает, что банк теряет свои будущие доходы, которые могли бы быть получены с помощью этих активов, если бы они не были проданы. Таким образом, существует *альтернативная стоимость* хранения ликвидных средств в активах, когда эти активы должны быть проданы. Продажа большинства активов также сопряжена с расходами в виде платежей по сделкам (комиссионных), выплачиваемых брокерам по операциям с ценными бумагами. Кроме того, продажа активов с целью приобретения ликвидных средств ведет к ухудшению состояния баланса банка, так как чаще всего продаются активы с *высокой степенью риска, а их наличие свидетельствует о финансовой неустойчивости* банка (например, правительственные ценные бумаги). Необходимость продажи указанных активов может возникнуть на рынке в тот момент, когда он переживает понижение цен, что подвергает банк риску значительных

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ НАКОПЛЕНИЯ ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ В АКТИВАХ БАНКА

Менеджеры банка в случае возникновения потребности в дополнительных денежных средствах имеют возможность продавать следующие ликвидные средства:

1. *Акции Казначейства США (Т-векселя)* — прямые обязательства правительства Соединенных Штатов, эмиссионный курс которых ниже номинала, а погашение производится по номиналу (номинальной стоимости) в момент наступления срока погашения; первоначальные сроки погашения по Т-векселям равны 3, 6 или 12 месяцам, имеют активный вторичный рынок, сделки на котором осуществляются через дилеров по операциям с ценными бумагами.
2. *Займы федеральных резервных средств в других учреждениях* — займы банковских резервов на короткий срок (обычно на сутки).
3. *Покупка ликвидных ценных бумаг по соглашению о покупке ценных бумаг с их последующим выкупом по обусловленной цене (repurchase agreement, RA)* — использование первоклассных ценных бумаг в качестве обеспечения займов у дилеров и других кредитных учреждений.
4. *Размещение депозитов в банках-корреспондентах.* Такие межбанковские депозиты могут быть взяты займы или ссужены в течение короткого времени по телефону или телеграфу.
5. *Муниципальные облигации или краткосрочные ценные бумаги* — долговые ценные бумаги федеральных и местных властей сроком от нескольких дней до нескольких лет.
6. *Ценные бумаги федеральных агентств* — краткосрочные и долгосрочные ценные бумаги ведомств федерального подчинения, типа Федеральной национальной ипотечной ассоциации (FNMA).
7. *Акцепты банков* — требования на ликвидные средства к банку клиентов по предоставляемым кредитам, обычно имеющие срок до 6 месяцев.
8. *Коммерческие бумаги* — краткосрочные долговые обязательства, выпускаемые крупными корпорациями с высоким рейтингом кредитоспособности.
9. *Займы в евродоллары* — кредитование депозитов, принимаемых банками и отделениями банков в валютах других стран на период от нескольких дней до нескольких месяцев.

тер капитала. Руководство должно обеспечить *в первую очередь* продажу активов с минимальным потенциалом прибыльности для того, чтобы минимизировать альтернативную стоимость будущих доходов. И наконец, ликвидные активы в целом снижают норму отдачи всех финансовых активов. От крупных вложений в ликвидные средства нужно отказываться ради более высокой отдачи от других активов, которые могут быть предпочтительнее, если только первые предназначены для удовлетворения спроса на ликвидные средства.

Стратегия управления заемными ликвидными средствами (активами)

В 60-х и 70-х годах многие банки по инициативе наиболее крупных банков в качестве источника ликвидных средств все чаще стали использовать займы на межбанковском рынке. Эта стратегия заемной ликвидности, часто называемая управлением покупной ликвидностью или управлением пассивами, в чистом виде предполагает заем быстрореализуемых средств в количестве, достаточ-

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЗАЙМА ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ

Когда возникает дефицит ликвидности, банк может использовать любой из следующих источников заемных средств:

1. *Займы федеральных резервных фондов* — резервы банков и других кредитных учреждений денежного рынка, которые могут быть получены незамедлительно.
2. *Продажа ликвидных ценных бумаг с низкой степенью риска по соглашению о покупке ценных бумаг (RA)* банками и другими учреждениями, временно имеющими излишек средств. Обычно RA предусматривают фиксированную ставку процента и сроки, хотя контракты о покупке и продаже RA остаются в силе до тех пор, пока либо заемщик, либо кредитор не прекратят заем.
3. *Выпуск крупных (более 100 тыс. долл.) обращающихся депозитных сертификатов* для крупных корпораций, правительственных органов и состоятельных граждан на период от нескольких дней до нескольких месяцев с процентной ставкой, устанавливаемой по соглашению между банком-эмитентом и клиентом.
4. *Открытие депозитных счетов в евродолларах* для международных банков и корпораций с процентными ставками, определяемыми величинами спроса и предложения данных краткосрочных международных депозитов.
5. *Займы резервов в "учетном окне" регионального отделения Федерального резервного банка* (обычно дело нескольких минут). Займы предоставляются банкам, имеющим дополнительное гарантийное обеспечение кредита (как правило, ценные бумаги правительства США) и право осуществлять займы по кредитам Федерального резервного банка. Большинство таких займов предоставляется всего на несколько дней.

ном для покрытия *всего* ожидаемого спроса на ликвидные средства. Однако к займам прибегают только тогда, когда возникает такая необходимость, чтобы избежать накопления слишком большого объема незадействованных ликвидных средств в активах. Если спрос на ликвидные средства превышает его первоначально ожидаемый уровень, банк будет просто поднимать предлагаемую *ставку* (цену займа) до тех пор, пока не получит необходимую сумму быстрореализуемых средств.

Основными источниками заемных ликвидных средств для банка являются крупные (свыше 100 тыс. долл.) обращающиеся депозитные сертификаты, займы в федеральных резервных фондах, соглашения о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене (согласно которым ценные бумаги продаются на время с договором об их выкупе), займы в евродолларах и займы, осуществляемые через "учетное окно" регионального отделения Федерального резервного банка (см. вставку "Основные способы займа ликвидных средств"). Управление пассивами наиболее часто используют крупнейшие банки, которые с помощью этого способа иногда покрывают до 100% своих потребностей в ликвидных средствах.

Заем ликвидных средств является наиболее *рисковым способом* решения банком проблем ликвидности (но он дает более высокую ожидаемую прибыль) из-за изменчивости процентных ставок денежного рынка и доступности кредита. Банки часто вынуждены покупать ликвидные средства в период, когда это сделать наиболее трудно с точки зрения затрат и возможностей. Стоимость займов банка всегда неопределенна, что еще более увеличивает неопределенность размера чистых доходов банка. Кроме того, банки, испытыва-

финансовые затруднения, как правило, нуждаются в большем количестве ликвидных средств, поскольку, когда становится известно о трудностях банка, вкладчики начинают изымать свои средства. В то же время другие финансовые институты начинают проявлять меньшую готовность кредитовать такой банк из-за предполагаемого риска.

Стратегия сбалансированного управления ликвидностью (активами и пассивами)

Риск, присущий стратегии управления заемными ликвидными средствами, и высокой стоимости хранения ликвидных средств в активах многие банки выбирают компромиссную стратегию управления ликвидностью, а именно управление и активами, и пассивами. Согласно сбалансированному управлению ликвидностью часть ожидаемого спроса на ликвидные средства накапливается в виде быстрореализуемых ценных бумаг и депозитов в других банках, в то время как иные потребности в ликвидных средствах покрываются предварительными соглашениями об открытии кредитной линии с банками-корреспондентами или другими поставщиками средств. Необходимо возникающие потребности в ликвидных средствах обычно покрываются краткосрочными займами. Размер долгосрочных потребностей в ликвидных средствах может быть спрогнозирован, а средства для их удовлетворения могут храниться в виде краткосрочных и среднесрочных займов и ценных бумаг, которые при возникновении потребности в ликвидных средствах могут быстро превращены в наличность.

Рекомендации для менеджеров по управлению ликвидностью

На практике менеджеры по управлению ликвидностью банков разработали ряд практических рекомендаций по улучшению этого вида деятельности. Одна из них состоит в том, что менеджеры по управлению ликвидностью должны контролировать деятельность всех отделов банка, отвечающих за привлечение и привлечение средств, и координировать свою деятельность с работниками этих отделов. Например, всякий раз, когда отдел коммерческих кредитов открывает новую кредитную линию для клиента, управляющий ликвидными средствами должен быть готов к возможному снятию средств по этому договору. Если отделы срочных и сберегательных счетов ожидают поступления новых депозитных сертификатов в ближайшие дни, управляющий ликвидными средствами должен быть проинформирован об этом.

Вторая рекомендация заключается в том, что менеджеры по управлению ликвидностью должны *предвидеть* (если это возможно), когда наиболее крупные вкладчики и пользователи кредитов банка планируют снять средства со счетов или увеличить вклады. Это позволяет управляющим *планировать* свои действия в случае возникновения дефицита или излишка ликвидных средств. В соответствии с третьей рекомендацией менеджеры по управлению ликвидностью в сотрудничестве с высшим руководством и руководителями отделов должны быть уверены, что *приоритеты и цели управления ликвидными средствами*. В недавнем прошлом при размещении средств ликвидность банка имела высший приоритет. Как правило, предполагалось, что банк должен совсем не контролировать источники средств (главным образом вклады), определяются публикой, но обязательно контролирует использование

средств. Поскольку по закону каждый банк должен передавать часть средств в Федеральный резервный банк для аккумуляции предположим резервов и быть готовым в любое время регулировать снятие счетов, управление ликвидными средствами и отвлечение достаточных в ликвидные активы имели в последние десятилетия высший приоритет. При управлении ликвидными средствами в общем отводится роль вспомогательного механизма в сравнении с приоритетом банка номер один — прием займов всем категориям клиентов. Банк должен предоставлять годные займы, ставя перед управляющим ликвидными средствами задачу обеспечения достаточных денежных средств для обеспечения кредитов.

Суть четвертой рекомендации состоит в следующем: *потребности ликвидных средств и решения относительно их размещения должны анализироваться в целях избежания и излишка, и дефицита средств.* Излишние ликвидные средства, которые не реинвестируются, ведут к потерям доходов банка, в то время как их дефицит должен быстро ликвидирован во избежание неблагоприятных последствий для займов или продаж активов, также ведущих к потерям доходов.

Контрольные вопросы

- 10-5. Каковы основные различия между управлением активами, управлением пассивами и сбалансированным управлением ликвидностью?
- 10-6. Каких правил должно придерживаться руководство, когда оно регулирует уровень ликвидности банка?

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТЕЙ БАНКА В ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВАХ

В последние годы было разработано несколько методов оценки потребности любого банка в ликвидных средствах: метод источников и использования средств; метод структуры средств; метод показателей ликвидности. Метод основан на определенных допущениях и дает только приблизительную оценку величины необходимых ликвидных средств в любой момент времени. Вот почему менеджер по управлению ликвидностью должен уметь оценивать потребность в ликвидных средствах при поступлении новой информации. В действительности большинство банков создает свои резервы из средств, включающие *плановые* резервы, состоящие из средств, полученных по долгосрочным прогнозам, и *страховые* резервы, превышающие фактическую величину резервов, предусмотренных краткосрочными прогнозами. Страховой компонент ликвидных средств может быть большим или меньшим в зависимости от того, какой философии менеджмента придерживается руководство конкретного банка и какую степень риска оно готово принять, т.е. какую вероятность оказаться без наличных средств готово допустить.

Метод источников и использования средств

Метод источников и использования средств основан на двух простых допущениях:

1. Ликвидные средства банка растут, когда увеличиваются депозиты и уменьшается объем ссуд.
2. Ликвидные средства банка снижаются, когда уменьшаются депозиты и растет объем ссуд.

Если же источники и объем использования ликвидных средств не соотносятся друг с другом, то в банке возникает разрыв ликвидности, являющийся разницей между суммой поступивших и использованных средств.

Если источники ликвидных средств превышают использование ликвидных средств, банк имеет *положительный разрыв ликвидности*. Этот *излишек* ликвидных средств должен быть быстро инвестирован в приносящие доход операции до возникновения необходимости покрытия потребности в денежных средствах. Однако когда объем использования ликвидных средств превышает сумму их источников, банк сталкивается с *дефицитом* ликвидных средств, с *отрицательным разрывом ликвидности*. И тогда он должен получить средства по наиболее дешевых и доступных по времени источникам.

Основные элементы метода источников и использования средств состоят из следующего:

1. Должен составляться *прогноз* величин кредитов и депозитов для данного планового периода ликвидности.

2. Для того же планового периода должна вычисляться ожидаемая *динамика* величины кредитов и депозитов.

3. Менеджер по управлению ликвидностью должен оценить *нетто-ликвидную* позицию банка (дефицит или положительное сальдо) на плановый период.

Банки используют большое количество разнообразных статистических данных, основанных на знаниях и опыте руководства, для составления прогнозов величин депозитов и кредитов. Например, экономический отдел банка, его управляющий ликвидными средствами может использовать следующую схему связей:

Ожидаемое изменение совокупных кредитов в предстоящий период	является функцией	прогнозируемого роста ВВП США,	прогнозируемых квартальных доходов корпораций,

текущего темпа роста совокупного денежного предложения,	прогнозируемого процента на банковские ссуды минус ставка по коммерческим бумагам	и	ожидаемых темпов инфляции

Ожидаемое изменение совокупных вкладов и депозитных обязательств в предстоящий период	является функцией	прогнозируемого роста индивидуальных доходов,	ожидаемого роста розничных продаж,

текущего темпа роста совокупного денежного предложения,	прогнозируемого дохода от вкладов на денежном рынке	и	ожидаемых темпов инфляции

Используя данную схему, руководство может оценить потребность в ликвидных средствах в будущем, произведя следующие вычисления:

$$\begin{array}{l} \text{Ожидаемый дефицит (-) или излишек (+)} \\ \text{ликвидных средств} \\ \text{на предстоящий период} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Ожидаемое изменение} \\ \text{совокупных вкладов} \\ \text{и недепозитных} \\ \text{обязательств} \end{array} - \begin{array}{l} \text{Ожидаемое изменение} \\ \text{совокупных кредитов} \end{array}$$

Несколько более простой подход к оценке будущих вкладов и ссуд состоит в разделении прогноза роста депозитов и кредитов на три основных компонента:

1. *Трендовый компонент*, который банк может определять с помощью построения тренда (постоянно возрастающей кривой). Точками кривой могут быть вклады и кредиты на конец года, за квартал, месяц, по крайней мере, за последние 10 лет (или в течение другого базового периода, достаточно длинного, чтобы можно было выявить тенденцию или долговременный средний темп роста).
2. *Сезонный компонент* определяет, какие изменения в состоянии вкладов и кредитов в течение какой-либо недели или месяца в сравнении с их уровнем на конец последнего года вызваны сезонными факторами.
3. *Циклический компонент* представляет собой положительное или отрицательное отклонение от совокупного уровня ожидаемых вкладов и кредитов, вычисляемое как сумма трендового и сезонного компонентов, и зависит от состояния экономики в текущем году.

Например, предположим, что мы управляем банком, трендовый темп роста совокупных депозитов которого за последнее десятилетие составил в среднем 10% в год. Темп роста кредитов был несколько ниже, в среднем 8% в год за тот же период. Совокупные депозиты банка составили 1200 млн. долл., совокупные непогашенные кредиты — 800 млн. долл. на конец года. В примере 10-2 представлен прогноз по неделям сумм депозитов и кредитов для банка на первые шесть недель нового года. *Трендовая величина* кредитов и вкладов для каждой недели, приведенная в столбце 1, показывает доли прогнозируемого 10%-го годового роста депозитов и ожидаемого 8%-го годового роста совокупных кредитов, приходящиеся на каждую неделю. Чтобы выделить соответствующий *сезонный* компонент, показанный в столбце 2, сравним среднюю (трендовую) величину депозитов и кредитов для каждой недели года с их средним уровнем в течение последней недели каждого года за последние 10 лет. Если допустить, что величина сезонного компонента текущей недели относительно уровня конца предшествующего года остается той же, что и в прошлом, тогда нужно будет просто прибавить или отнять вычисленный сезонный компонент от величины трендового компонента.

Циклический компонент, приведенный в столбце 3, показывает отношение величины ожидаемых трендового и сезонного отклонений к фактическому уровню депозитов и кредитов в предыдущем году. Предполагается, что абсолютный разрыв между этими двумя величинами является результатом действия циклических факторов, и мы допускаем, что их влияние в текущем году будет тем же самым, что и в предшествующем году. Столбец 4 показывает ожидаемую величину депозитов и кредитов, представляющую собой сумму

ПРИМЕР 10-2. Прогноз депозитов и кредитов по методу источников и использования средств (млн. долл.)

Депозиты на	Трендовый компонент	Сезонный компонент	Циклический компонент	Оценка совокупных депозитов
неделя 1-я	1210	-4	-6	1200
неделя 2-я	1212	-54	-58	1100
неделя 3-я	1214	-121	-93	1000
неделя 4-я	1216	-165	-101	950
неделя 1-я	1218	+70	-38	1250
неделя 2-я	1220	+32	-52	1200
Кредиты на	Трендовый компонент	Сезонный компонент	Циклический компонент	Оценка совокупных кредитов
неделя 1-я	799	+6	-5	800
неделя 2-я	800	+59	-9	850
неделя 3-я	801	+174	-25	950
неделя 4-я	802	+166	+32	1000
неделя 1-я	803	+27	-80	750
неделя 2-я	804	+98	-2	900

Трендовый компонент отражает соотношение среднего уровня депозитов и кредитов для каждой недели в последние 10 лет и среднего уровня вкладов и кредитов для последней недели декабря за предыдущие 10 лет.

Сезонный компонент показывает разницу между ожидаемыми уровнями депозитов и кредитов на этой неделе предшествующего года (вычисленными с помощью трендового и сезонного компонентов) и фактическим размером совокупных депозитов и совокупных кредитов, установленных на эту неделю.

трендового (столбец 1), сезонного (столбец 2) и циклического (столбец 3) депозитов.

В примере 10-3 показано, как мы можем оценить размеры депозитов и кредитов подобно тому, как это сделано в столбце 4 примера 10-2, и использовать данные для определения ожидаемого дефицита или положительного сальдо ликвидных средств банка на предстоящий период. В данном примере менеджер по управлению ликвидными средствами определяет ожидаемые поступления в них для последующих шести недель. Столбцы 1 и 2 примера 10-3 повторяют данные об ожидаемых совокупных депозитах и кредитах банка 4 примера 10-2. В столбцах 3 и 4 примера 10-3 проводится расчет изменений совокупных депозитов и кредитов от одной недели к следующей. В столбце 5 показана разница между изменениями депозитов и кредитов для каждой недели. Когда уменьшаются депозиты и растут кредиты, как правило, возникает дефицит ликвидных средств. Когда депозиты растут и снижаются кредиты, банк обычно имеет излишек ликвидных средств.

Как показано в примере 10-3, банк планирует дефицит ликвидных средств в течение следующих трех недель (150 млн. долл. в течение второй недели, 100 млн. долл. — третьей, 100 млн. долл. — четвертой), поскольку кредиты растут, в то время как вклады уменьшаются. Прогноз роста депозитов и снижения кредитов в течение пятой недели дает положительное сальдо ликвидных средств в размере 550 млн. долл., но в течение шестой недели ожидается дефицит ликвидных средств в 200 млн. долл. Ясно, что управляющий ликвидными средствами в этом примере должен быть готов к поступлению средств в течение всех недель, кроме пятой.

ПРИМЕР 10-3. Прогноз дефицита и положительного сальдо ликвидности по методу источников и использования средств (млн.)

Период времени	Оценка совокупных депозитов	Оценка совокупных кредитов	Ожидаемые изменения депозитов	Ожидаемые изменения кредитов	Сальдо или дефицит
Январь, 1-я неделя	1200	800	—	—	
Январь, 2-я неделя	1100	850	-100	+50	
Январь, 3-я неделя	1000	950	-100	+100	
Январь, 4-я неделя	950	1000	-50	+50	
Февраль, 1-я неделя	1250	750	+300	-250	
Февраль, 2-я неделя	1200	900	-50	+150	

Какие решения относительно управления ликвидными средствами приниматься в течение шестимесячного периода, описанного в примере Менеджер по управлению ликвидностью должен быть готов к появлению новых средств в течение второй, третьей, четвертой и шестой недель и наиболее доступных источников средств, чтобы выгодно инвестировать ожидаемый излишек ликвидных средств в течение пятой недели.

Руководство может планировать, какие источники ликвидных средств привлечь, оценивая имеющиеся ликвидные активы, в частности их ликвидность, а также доступность адекватных источников заемных средств. Например, банк имеет договоренность о предоставлении займов с другими банками-корреспондентами. В этом случае управляющий ликвидностью всегда должен знать, имеет ли данная договоренность в конкретный момент и достаточна ли она для покрытия прогнозируемой суммы займов.

Метод структуры средств

Другим способом оценки потребностей банка в ликвидных средствах является метод структуры средств. На первом этапе источники депозитов средств банка разделяются на категории, в основе которых лежит оценка возможности их обесценения и, следовательно, возможность быть потерянным для банка. В качестве примера мы можем разделить депозиты банка на обязательные обязательства на три категории:

1. *Обязательства по "горячим деньгам"* — вклады и другие денежные средства (такие, как федеральные резервные фонды), которые чувствительны к изменениям процентных ставок, или те, в обесценении которых в предстоящем периоде руководство уверено.
2. *Ненадежные средства* — вклады клиентов, значительная часть (возможно, 25—30%) может быть изъята из банка в любое время в течение текущего периода.
3. *Стабильные средства* (часто называемые основными вкладами или основными обязательствами). Для них вероятность быть изъятыми руководством считается наименьшей (за исключением минимального процента от объема).

На втором этапе менеджер по управлению ликвидностью должен разместить ликвидные средства, руководствуясь некоторым желаемым *правилom* *исчисления* каждого вида перечисленных выше депозитов. Например, он может решить установить 95%-й резерв ликвидных средств по "горячим деньгам" (или по любым требуемым по этим депозитам резервам, имеющимся у банка). Этот резерв ликвидных средств может состоять из быстрореализуемых депозитов в банках-корреспондентах плюс инвестиции в векселя Казначейства США или из соглашений о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по установленной цене (вопрос обращения данных средств решается за несколько часов).

Основное правило использования ненадежных вкладов и недепозитных обязательств состоит в сохранении их фиксированной величины (скажем, 15% общей суммы) в ликвидных резервах. Для стабильных (основных) источников средств банк может иметь небольшую долю (возможно, 15% или менее от общей суммы) в ликвидных резервах. Таким образом, резерв ликвидных средств по банковским депозитам и его недепозитным обязательствам может состоять из следующего:

$$\begin{aligned} & 0,95 \times (\text{депозиты в форме "горячих денег"} \\ & \text{и недепозитные средства} - \text{обязательные} \\ & \text{резервы}) + 0,30 \times (\text{ненадежные ликвидные} \\ \text{ликвидных средств} = & \text{вклады и недепозитные средства} \\ & \text{по обязательствам} - \text{обязательные резервы}) + \\ & 0,15 \times (\text{стабильные вклады и недепозитные} \\ & \text{средства} - \text{обязательные резервы}). \end{aligned}$$

Банк должен быть готов в любое время предоставить хороший кредит, т.е. удовлетворить законные требования по кредитам тех клиентов, которые отвечают банковским стандартам кредитоспособности. Банк должен иметь на руках достаточное количество ликвидных резервов, поскольку раз кредит предоставлен, клиент-заемщик будет тратить полученные средства, как правило, в течение нескольких часов или дней и эти средства будут перетекать в другие банки. Однако клиенты-заемщики делают новые вклады и обычно являются основным источником доходов банка.

На самом деле, специалисты в области банковского дела считают, что банк должен предоставлять *все* хорошие кредиты, даже если он испытывает недостаток в ликвидных средствах, рассчитывая на возможность занять ликвидные средства, если это необходимо, чтобы покрыть любые неотложные потребности в денежных средствах. Это называется *доктриной партнерства во взаимоотношениях с клиентом*, т.е. руководство должно стремиться предоставлять хороший кредит, на который поступила заявка, чтобы установить хорошие взаимоотношения с клиентом, ориентируясь на перспективу. Согласно современной концепции *взаимоотношений "банк—клиент"*, если клиенту предоставлен кредит, банк затем может оказывать этому клиенту другие банковские услуги, устанавливая разнообразные отношения, которые дадут клиенту дополнительные денежные доходы и укрепят преданность клиента банку. Это означает, что руководство должно стараться устанавливать максимально возможную величину совокупных кредитов и держать в ликвидных резервах разницу между фактической суммой непогашенных кредитов и максимальным возможным размером *совокупных кредитов*.

Суммируя потребности в ликвидных средствах для обеспечения кредитов и депозитов, можно получить следующие *общие потребности банка в ликвидных средствах*:

Общие потребности банка в ликвидных средствах =
Потребность в депозитных и недепозитных ликвидных средствах и потребность в ликвидных кредитах

$0,95 \times$ ("горячие" денежные средства – обязательные резервы по "горячим деньгам") + $0,30 \times$ (ненадежные вклады и недепозитные средства – обязательные резервы по этой категории ликвидных средств) + $0,15 \times$ (стабильные депозиты и недепозитные средства – обязательные резервы по этим ликвидным средствам) + $1,00 \times$ (потенциальная просроченная задолженность по кредитам – фактическая величина просроченных кредитов).

Предположительно потребности в ликвидных средствах по вкладам и кредитам, которые определяются с использованием приведенного выше уравнения, оцениваются *субъективно*, главным образом на основе суждений и опыта руководства.

Вариант подобного управления ликвидными средствами приведен в примере 10-4. Первый национальный банк разделил свои вклады и депозитные обязательства на "горячие деньги", ненадежные средства и стабильные (основные) средства в размере соответственно 25 млн. долл., 24 млн.

ПРИМЕР 10-4. Оценка потребностей банка в ликвидных средствах по методу структуры средств

- А. Первый национальный банк определил, что его текущие вклады и недепозитные обязательства распределяются следующим образом:

"Горячие деньги"	25 млн. долл.
Ненадежные средства (включая счета наиболее крупных вкладчиков и недепозитные обязательства)	24 млн. долл.
Стабильные (основные) средства	100 млн. долл.

Руководство Первого национального банка решило держать 95%-й резерв по "горячим" денежным вкладам (за вычетом обязательных резервов в размере 3%) и недепозитным обязательствам, 30% ликвидных резервов по его ненадежным депозитам и займам (за вычетом обязательных резервов) и 15% ликвидных резервов по основным депозитам и недепозитным средствам (за вычетом резервных требований).

- Б. Совокупные *кредиты* Первого национального банка составляют 135 млн. долл., но совсем недавно они равнялись 140 млн. долл. с темпом роста около 10% в год. Банк должен быть готов в любое время удовлетворить спрос платежеспособных клиентов на всю величину требуемых кредитов.
- В. Совокупные потребности банка в ликвидных средствах равны:

Депозиты/Недепозитные обязательства + Кредиты

$$\begin{aligned}
 & 0,95 (25 \text{ млн. долл.} - 0,03 \times 25 \text{ млн. долл.}) + \\
 & + 0,30 (24 \text{ млн. долл.} - 0,03 \times 24 \text{ млн. долл.}) + \\
 & + 0,15 (100 \text{ млн. долл.} - 0,03 \times 100 \text{ млн. долл.}) + \\
 & + (140 \text{ млн. долл.} + 0,10 \times 140 \text{ млн. долл.} - 135 \text{ млн. долл.}) = \\
 & = 23,04 \text{ млн. долл.} + 6,98 \text{ млн. долл.} + 14,55 \text{ млн. долл.} + 19 \text{ млн. долл.} = \\
 & = 63,57 \text{ млн. долл. (в ликвидных активах и дополнительных займах)}
 \end{aligned}$$

135 млн. долл. В настоящее время совокупные кредиты банка составляют 135 млн. долл., хотя в недавнем прошлом они насчитывали 140 млн. долл., и планировалось, что их годовой темп роста будет равен 10%. Таким образом, в следующем году совокупные кредиты банка могут вырасти до 149,5 млн. долл. (140 млн. долл. + 10% × 140 млн. долл.), что на 14,5 млн. долл. больше, чем в настоящее время. Учитывая величину депозитов, которую банк желает иметь в ликвидных резервах, мы находим, что банку требуется более 14,5 млн. долл. совокупных ликвидных средств, состоящих из ликвидных активов и денежных средств.

Многие банки, видимо, учитывают *вероятность* наступления разных событий при определении размеров ликвидных средств, необходимых для обслуживания депозитов и кредитов. Используя такой усовершенствованный метод *структуры средств*, менеджер по управлению ликвидными средствами может определить наилучшую и наихудшую позиции ликвидности, в которых банк может оказаться, и вероятность возникновения всех возможных ситуаций:

Наихудшая для банка возможная позиция ликвидности. Предположим, темп роста депозитов *падает* значительно ниже уровня, ожидаемого руководством, так что в какой-то момент фактическая величина депозитов оказывается ниже экстремальной точки минимальных размеров депозитов за всю историю банка. Более того, предположим, что спрос на кредиты от кредитоспособных клиентов возрастает существенно выше уровня, ожидаемого руководством, так что в какой-то момент превысит уровень положительной экстремальной точки величины кредитов банка. В этом случае банк может столкнуться с сильным давлением на его имеющиеся ликвидные резервы, поскольку маловероятно, чтобы рост депозитов мог покрыть все кредиты, на которые клиенты предъявляют спрос. Управляющий ликвидными средствами должен быть готов к огромному дефициту ликвидных средств и разработать план получения их значительной суммы.

Наилучшая для банка возможная позиция ликвидности. Предположим, произойдет значительный рост депозитов, превышающий и ожидания руководства, и наиболее высокий когда-либо отмечавшийся уровень роста депозитов банка. Кроме того, предположим, что спрос на кредиты будет значительно ниже ожидаемого руководством и ниже минимальных уровней кредитов, наблюдавшихся ранее. В этом случае давление на банковские ликвидные резервы будет минимальным, так как рост вкладов обеспечит почти все кредиты, на которые поданы заявки, удовлетворяющие стандартам банка. При такой наилучшей ситуации вполне вероятно возникновение *излишка ликвидных средств*. Управляющий ликвидностью должен иметь план инвестирования этого излишка средств с целью максимизации банковской прибыли.

Вечно, когда растут и депозиты, и кредиты, не может быть получен ни один, ни лучший из возможных результатов. Наиболее вероятный результат находится где-то между этими крайними случаями. Многие банки, по-видимому, рассчитывают свои *ожидаемые потребности в ликвидных средствах*, исходя из определяемых ими вероятностях наступления различных возможных результатов. Например, допустим, что управляющий ликвидными

средствами считает, что на следующей неделе состояние ликвидности может оказаться в одной из трех возможных позиций:

Возможный уровень ликвидности на следующей неделе	Ожидаемая средняя величина депозитов на следующей неделе, млн. долл.	Ожидаемая средняя величина принимаемых кредитов на следующей неделе, млн. долл.	Ожидаемый излишек (+) или дефицит (-) ликвидных средств на следующей неделе, млн. долл.	Вероятность
Наилучший возможный уровень ликвидности (максимальные вклады, минимальные кредиты)	170	110	+60	0,15
Самый вероятный уровень	150	140	+10	0,60
Наихудший возможный уровень ликвидности (минимальные вклады, максимальные кредиты)	130	150	-20	0,25

Таким образом, руководство предполагает, что наихудшая возможная ситуация на следующей неделе характеризуется дефицитом ликвидных средств на 20 млн. долл., но этот наименее желаемый результат имеет вероятность наступления только 25%. Аналогично, наилучшим возможным результатом может быть излишек ликвидных средств в 60 млн. долл., который банк может использовать в прибыльные кредиты и ценные бумаги, однако вероятность наступления составляет всего лишь 15%. Возникновение средней ситуации в 10 млн. долл. излишка ликвидных средств, по оценкам руководства, имеет вероятность 60%.

Каковы же ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах? Мы можем получить ответ, используя следующую формулу:

$$\begin{aligned}
 &\text{Ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах} = \text{Вероятность результата А} \times \text{Ожидаемый дефицит или излишек в ситуации А} \\
 &\quad + \text{Вероятность результата Б} \times \text{Ожидаемый дефицит или излишек в ситуации Б} \\
 &\quad + \dots + \dots
 \end{aligned}$$

Для всех возможных результатов выполняется условие:

$$\text{Вероятность результата А} + \text{Вероятность результата Б} + \dots = 1.$$

По данной формуле *расчетные потребности банка в ликвидных средствах* должны быть следующими:

$$\begin{aligned}
 &\text{Ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах} = 0,15 \times (+60 \text{ млн. долл.}) + 0,60 \times (+10 \text{ млн. долл.}) + \\
 &\quad + 0,25 \times (-20 \text{ млн. долл.}) = \\
 &\quad = +10 \text{ млн. долл.}
 \end{aligned}$$

Идея руководства должно рассчитывать на 10 млн. долл. избытка ликвидных средств на следующей неделе и заранее начать рассматривать возможности его инвестирования. Конечно, руководство правильно поступит, и подготовит план на случай непредвиденных обстоятельств или возникновений из возможных ситуаций.

Показатели ликвидности

Многие банки делают расчет потребностей ликвидных средств, используя соотношения, исходя из своего опыта или на основе среднеотраслевых данных. Как правило, такой расчет предполагает использование некоторых финансовых коэффициентов, или индикаторов ликвидности.

Индикатор денежной позиции: денежные средства и вклады от сберегательных учреждений + совокупные активы (большая доля денежных средств указывает, что банк занимает надежное положение и может обеспечить безотлагательные потребности в денежных средствах).

Индикатор ликвидных ценных бумаг: ценные бумаги правительства США + совокупные активы (сравнивает величину наиболее быстрореализуемых ценных бумаг, которые банк может держать, со всем объемом портфеля активов; чем больше доля правительственных ценных бумаг, тем более ликвидной становится позиция банка).

Итого-позиция федеральных резервных фондов: (продаваемые остатки федеральных резервных фондов — покупаемые остатки федеральных резервных фондов) + совокупные активы. Нетто-позиция показывает соотношение однодневных ссуд (продаваемые остатки федеральных резервов) и однодневных займов резервов (покупаемые остатки федеральных резервов); ликвидность возрастает, когда это соотношение растет.

Коэффициент использования мощностей: чистые кредиты и арендуемые активы + совокупные активы (в действительности является негативным показателем, поскольку кредиты и арендуемые активы часто относятся к наименее ликвидным активам банка).

Взвешенный вес заложенных ценных бумаг: заложенные ценные бумаги + портфель ценных бумаг банка. Это также негативный показатель ликвидности, поскольку, чем больше доля заложенных ценных бумаг по правительственным вкладам, тем меньше ценных бумаг может быть продано, когда возрастает потребность в ликвидных средствах.

Взвешенный вес "горячих денег": денежные рыночные активы + денежные рыночные обязательства [наличные деньги + краткосрочные ценные бумаги правительства США + ссуды федеральных резервных фондов + соглашения о покупке резервных ценных бумаг с последующим выкупом (когда банк даст займы на время покупаемые ценные бумаги)] + [большие СД + займы в евро валюте + займы федеральных резервных фондов + привлечение продаваемых ценных бумаг (когда банк заимствует на время продаваемые ценные бумаги)]. Это соотношение займов банка на денежном рынке и величины его денежных рыночных активов, которые могут быть быстро проданы с целью покрытия денежных рыночных обязательств.

Соотношение краткосрочных инвестиций к обязательствам, изменяющимся с колебаниями процентных ставок: краткосрочные инвестиции + изменя-

ющиеся при колебаниях процентных ставок обязательства. Краткосрочные инвестиции включают краткосрочные вклады в других банках, прочие остатки федеральных резервов и имеющиеся у банка краткосрочные ценные бумаги, в то время как изменяющиеся при колебаниях процентных ставок обязательства состоят из суммы всех срочных вкладов от 100 тыс. долл. и более, вкладов иностранных представительств, покупки федеральных резервных средств и ценных бумаг, продаваемых на основании решений о покупке резервных ценных бумаг, векселей на предъявителя, находящихся в Казначействе США, и различных обязательств. Все они являются источниками банковских средств, но настолько чувствительны к изменениям процентных ставок, что могут быть легко потеряны в других банках. Рост данного отношения показывает, что банк укрепляет позицию ликвидности.

8. *Показатель брокерских депозитов*: брокерские депозиты + величина депозитов, где брокерские депозиты представляют пакет денежных средств (обычно 100 тыс. долл. или менее с целью получения преимуществ хранения депозитов), вносимых брокерами по операциям с ценными бумагами за их клиентов, за которые банки платят высокие проценты. Брокерские депозиты являются высокочувствительными к изменениям процентных ставок и могут быстро обращаться. Увеличение количества и стоимости таких депозитов повышает вероятность возникновения критической ситуации с банковской ликвидностью.
9. *Доля основных депозитов*: основные депозиты + совокупные активы, где величина основных депозитов определяется как величина совокупных вкладов за вычетом суммы всех вкладов свыше 100 тыс. долл. Основные (базовые) вклады представляют собой главным образом небольшие счета обычных клиентов, вероятность снятия денег с которых с кратким сроком удержания рассматривается как минимальная, и таким образом снижается потребность в ликвидных средствах.
10. *Структурное соотношение вкладов*: депозиты до востребования + срочные депозиты (средства с депозитов до востребования снимаются при выписке чека, в то время как срочные депозиты имеют установленные сроки и предусматривают штрафы за досрочное изъятие средств со счета). Это соотношение показывает, насколько стабильны финансовые средства, которыми банк располагает; уменьшение соотношения означает большую стабильность вкладов и, следовательно, снижение потребности в ликвидных средствах.

Пример 10-5 показывает последние тенденции некоторых из этих показателей для банков с застрахованными правительством США депозитами. В целом, большинство показателей отражает постепенное уменьшение ликвидных средств банков, особенно ликвидных активов. Одной из причин этого является постепенное изменение структуры депозитов банка в сторону долгосрочных вкладов, которые более стабильны и характеризуются меньшим количеством неожиданных изъятий. Сегодня существует много способов получения ликвидных средств, и усовершенствованные технологии облегчают прогнозирование потребностей в них.

Первые пять показателей, приведенных выше, касаются главным образом *активов*, или *накопленной ликвидности* банка. Следующие пять показателей относятся в основном к *обязательствам* банка, или *покупной ликвидности*. Кажд-

ПРИМЕР 10-5. Тенденции показателей ликвидности для банков с застрахованными правительством депозитами

Показатели ликвидности	1983 г.	1985 г.	1987 г.	1989 г.	1991 г.
Состав ликвидной позиции:					
Денежные средства					
и кассы сберегательных институтов +					
Секьюризм: активы	14,6%	12,5%	11,9%	10,6%	8,4%
и кассы федеральных резервных фондов:					
Резервные федеральные резервы —					
Наличные федеральные резервы) +					
Секьюризм: активы	-3,6	-3,3	-3,7	-3,9	-0,5
Использование мощностей:					
Кредиты и арендуемые активы +					
Секьюризм: активы	55,6	58,9	59,3	60,7	60,7
Соотношение вкладов:					
Депозиты до востребования +					
Секьюризм: депозиты	57,1	68,4	55,8	44,8	46,7

ПРИМЕЧАНИЕ. Данные за 1991 г. взяты за июнь, коэффициент использования мощностей относится к июлю.

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporation.

Показатель ликвидности необходимо сравнить со средним значением этого показателя для сопоставимых по размерам банков с похожим местоположением. Эти показатели высокочувствительны к сезонным колебаниям спроса и предложения и циклическим колебаниям деловой активности. Показатели ликвидности, как правило, снижаются в период экономических бумов вследствие большого роста спроса на кредиты, но повышаются снова в период последующих спадов деловой активности. Поэтому среднотраслевые показатели могут вводить в заблуждение. В связи с этим каждая позиция ликвидности банка должна рассматриваться относительно позиций ликвидности похожих банков, находящихся в сходных рыночных условиях. Кроме того, менеджеры банков чаще рассматривают динамику всех показателей ликвидности банка, чем уровень каждого из них. Они хотят знать, увеличивается или снижается уровень ликвидности и почему.

Основной критерий оценки управления ликвидными средствами: сигналы рынка

Многие эксперты в области финансов считают, что существует один основной метод оценки потребностей банка в ликвидных средствах и их удовлетворения. Этот метод основан на дисциплине финансового рынка. Имеет ли банк адекватные ликвидные резервы? Ответ на этот вопрос зависит от положения банка на рынке. Ни один банк не может с уверенностью сказать, что имеет достаточное количество ликвидных средств, пока не пройдет проверку на рынке. Особое внимание руководство должно уделять следующим сигналам рынка:

1. **Доверие публики.** Существуют ли доказательства потери банком своих депозитов, когда граждане и институты предвидят некоторую вероятность того, что банк окажется без наличных средств и не сможет платить по своим обязательствам? Падает ли цена акций банка, когда инвесторы понима-

- ют, что он испытывает в настоящее время или будет испытывать в ближайшем будущем кризис ликвидных средств?
2. *Премии за риск по депозитным сертификатам или другим займам.* Стремятся ли доказательства того, что банк платит значительно более высокие проценты по предлагаемым им срочным и сберегательным вкладам (особенно по крупным обращающимся депозитным сертификатам) и на денежном рынке, чем другие банки подобного размера и местоположения? Рынок обеспечивает премии за риск в виде более высокой стоимости займов, если считает, что банк движется в сторону кризиса ликвидности?
 3. *Продажа активов с убытком.* Вынужден ли был банк в последнее время спешно продавать активы, чтобы удовлетворить спрос на ликвидные средства? Это является редким событием или случается часто?
 4. *Удовлетворение заявок клиентов на кредиты.* Может ли банк удовлетворять все разумные и потенциально выгодные требования на кредиты, поступающие от его пользующихся доверием клиентов? Или напряженность с ликвидными средствами заставляет руководство отказывать в предоставлении некоторых кредитов?
 5. *Займы в отделениях Федерального резервного банка.* Вынужден ли был банк в последнее время делать займы в большем объеме и более часто непосредственно в Федеральном резервном банке? Начали ли официальные представители ФРС интересоваться займами этого банка?

Если ответ на какой-либо из этих вопросов положителен, руководство банка должно обратить пристальное внимание на политику и практику в области управления ликвидными средствами, чтобы определить, нет ли необходимости в их изменении.

Контрольные вопросы

- 10-7. Как руководство банка, используя *метод источников и использования средств*, оценивает потребности банка в ликвидных средствах?
- 10-8. Какие необходимые этапы включает *метод структуры средств*?
- 10-9. Что представляет собой метод *показателей ликвидности*?
- 10-10. Каким образом можно использовать дисциплину рынка в качестве руководства при принятии решений относительно управления ликвидными средствами банка?

ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ЗАКОНОМ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНОЙ ПОЗИЦИЕЙ

Управление уровнем ликвидности банка требует быстрого принятия решений, которые имеют важные долговременные последствия для прибыльности банка. Наиболее сильно это проявляется в работе менеджера, ведущего денежное направление (чаще всего денежное обращение). Менеджер, ведущий денежное направление банка, должен поддерживать необходимый уровень обязательных резервов — активов, которые по закону должны обеспечивать банки. В США только два вида активов могут использоваться для этих целей — денежные средства в хранилище банка и депозиты в региональном банке Федеральной резервной системы или в одобренном ФРС сберегательном институте, который направляет свои резервные средства в ФРС.

Как количество денег должно резервироваться в соответствии с требованиями законодательства? Это зависит от величины и структуры вкладов банка. Для транзакционных депозитов, не превышающих 42,2 млн. (текущие счета, НАУ-счета и другие вклады, средства которых могут использоваться для осуществления выплат), резервные требования составляют в среднем за день суммы этих средств в течение двухнедельного периода для транзакционных депозитов, превышающих 42,2 млн. долл., установленных резервов¹.

Таким образом, чем крупнее банк, тем большую сумму резервных требований он должен выполнять, что отражает огромную роль управляющих фондов в банковской системе. Обязательства в евродолларах и неперсональные вклады (главным образом краткосрочные депозитные бизнес-сертификаты) также являются объектом резервных требований, но в данное время ставки по ним равны нулю подобно потребительским видам депозитных сертификатов и сберегательным вкладам. Для получения совокупного объема резервных требований каждая статья резервируемых обязательств умножается на процент обязательных резервов, установленный Советом управляющих Федеральной резервной системы. Таким образом:

Резервные требования по транзакционным депозитам × Приходящаяся в среднем на день сумма чистых текущих вкладов в течение определенного периода + Резервные требования по нетранзакционным резервируемым обязательствам × Приходящаяся в среднем на день сумма нетранзакционных резервируемых обязательств.

Метод расчета совокупных резервных требований показан в примере 10-6. Определив величину требуемых резервов, банк сравнивает ее со средней величиной имеющихся у него предусмотренных законом резервных требований — наличностью в хранилище и объемом резервных депозитов в ФРС. Если имеющиеся совокупные обязательные резервы выше рассчитанных резервов, то банк имеет *избыточные резервы*. В этом случае руководство должно инвестировать излишек, поскольку избыточные резервы не приносят процентов. Альтернативной стоимостью избыточных резервов является процентный доход, который не будет получен, если руководство не инвестирует эти средства на сутки.

Если же величина необходимых обязательных резервов превышает сумму фактически имеющихся резервов, приходящихся в среднем на один день, то банк имеет *дефицит резервов*. Закон требует, чтобы банк покрывал этот

¹ Число 42,2 млн. долл. установлено Советом управляющих Федеральной резервной системы в январе 1992 г., а 10% резервов введены в апреле 1992 г. По закону эти показатели увеличиваются каждый год с ростом объема вкладов. Закон 1980 г. о дерегулировании депозитных учреждений и кредитно-финансовом контроле потребовал от Совета управляющих Федеральной резервной системы рассчитать темп роста резервируемых депозитов за финансовый год. Предельное абсолютное значение, превышающее резервные требования по транзакционным вкладам составляют 10%, затем корректируется на 80% годового темпа роста или темпа снижения объема депозитов. Такие поправки от года к году несколько ограничивают влияние инфляции, заставляющей банки держать очень высокие обязательные резервы. В настоящее время первые 3,6 млн. долл. резервируемых депозитов освобождены от резервных требований.

ПРИМЕР 10-6. Пример расчета величины обязательных резервов

Первый национальный банк даст следующие сведения о депозитных счетах и кассовом остатке для самого последнего по времени периода расчета обязательных резервов:

Чистые транзакционные депозиты*	=	100 млн. долл. в среднем в день в течение двухнедельного расчетного периода
Неперсональные срочные депозиты и другие резервируемые транзакционные обязательства	=	200 млн. долл. в среднем в день в течение двухнедельного периода расчета резервов
Кассовая наличность в среднем в день	=	5 млн. долл. в среднем в день в течение того же двухнедельного периода расчета (как и по нетранзакционным обязательствам)

Величина резервных требований, устанавливаемая Советом управляющих Федеральной резервной системы, такова^а:

для первых 42,2 млн. долл. чистых транзакционных депозитов — 3%; для сумм свыше 42,2 млн. долл. чистых текущих вкладов — 10%; для нетранзакционных резервируемых обязательств (включающих неперсональные срочные вклады и обязательства в ссудной валюте) — 0%^б.

Тогда уровень имеющихся у Первого национального банка обязательных резервов в среднем в день составляет: $0,03 \times 42,2 \text{ млн. долл.} + 0,10 \times (100 \text{ млн. долл.} - 42,2 \text{ млн. долл.}) + 0,0 \times 200 \text{ млн. долл.} = 1,266 \text{ млн. долл.} + 5,780 \text{ млн. долл.} + 0,000 \text{ млн. долл.} = 7,046 \text{ млн. долл.}$

Первый национальный банк держал в среднем в день 5 млн. долл. в кассе в течение двухнедельного периода расчета резервов. Следовательно, в Федеральном резервном банке округа он должен держать в среднем в день в течение двухнедельного периода следующую сумму:

Уровень обязательных резервов на депозитах в ФРС в среднем в день	=	Величина совокупных обязательных резервов	-	Наличность в кассе в среднем в день	=
		= 7,046 млн. долл.	-	5,000 млн. долл.	=
		= 2,046 млн. долл.			

* Чистые транзакционные депозиты — совокупные депозиты до востребования за вычетом депозитов, содержащих суммы, находящиеся в процессе инкассации, и депозитов банков-корреспондентов.

^а В апреле 1992 г.

^б Доля в процентах резервных требований по неперсональным срочным депозитам с первоначальным сроком менее 18 месяцев и обязательствам в ссудной валюте была снижена в 1991 г. до нуля. По неперсональным срочным депозитам со сроком 18 месяцев и более в 1983 г. были установлены нулевые резервные требования.

дефицит за счет дополнительных резервов. В настоящее время регулирующие органы разрешают банкам иметь дефицит в размере 2% суммы обязательных резервов. На любую сумму дефицита, превышающую 2%, налагается штраф, равный учетной ставке Федерального резервного банка плюс 2% суммы дефицита. Таким образом, дефицит резервов влечет за собой издержки, связанные с возможными штрафами, налагаемыми контролирующими органами (в данном случае — Федеральным резервным банком округа). Повторное возникновение дефицита приведет к более тщательным проверкам со стороны контролирующих органов, что нарушит повседневную работу банка, может отрицательно повлиять на его эффективность, повысить расходы, связанные с контролем.

Факторы, влияющие на денежную позицию банка

Важную позицию банка, особенно на размер его резервов в Федеральном резервном банке округа, оказывает влияние большое число факторов, среди которых: количество чеков в день, по которым осуществляется клиринг, встречное движение денег и монет по кассовым счетам каждого банка и банков Федеральной резервной системы; покупка и продажа ценных бумаг, займы и кредиты на межбанковском рынке федеральных резервных фондов. Некоторые из этих факторов в значительной степени контролируются руководством банка, в то время как другие практически неконтролируемы, но руководство должно предвидеть такие факторы и быстро реагировать на них.

<i>Контролируемые факторы, увеличивающие обязательные резервы банка</i>	<i>Контролируемые факторы, уменьшающие обязательные резервы банка</i>
• Продажа ценных бумаг • Получение процентов по ценным бумагам • Изъятие резервных средств в Федеральном резервном банке • Изъятие остатков федеральных резервов у других банков • Продажа ценных бумаг по соглашению о последующем выкупе (RP) • Продажа новых депозитных сертификатов, депозитов в савоупоте, других депозитов клиентам на новые средства поступающие на резервные счета по чекам или телеграфу • Выкуп в Федеральный резервный банк средств, превышающих лимит наличных денег (и монет)	• Покупка ценных бумаг • Выплата инвесторам процентов по ценным бумагам • Погашение кредитов Федерального резервного банка • Продажа остатков Федерального резервного фонда другим юридическим лицам, нуждающимся в резервах • Покупка ценных бумаг по соглашению о последующем выкупе (RP) • Возвращение в Федеральный резервный банк наличных денег и монет, если их сумма превышает установленный лимит
<i>Неконтролируемые факторы, увеличивающие обязательные резервы банка</i>	<i>Неконтролируемые факторы, уменьшающие обязательные резервы банка</i>
• Дефицит по местным клиринговым операциям в результате превышения средств по чекам, снятых с депозитов, над зачисленными на депозиты • Снятие средств с налоговых и кредитных счетов банка по требованию Казначейства США • Дебетовые остатки, возвращенные Федеральным резервным банком по чекам, выписанным с резервных счетов банка • Изъятие средств с крупных депозитных счетов (таких, как депозитные сертификаты и депозиты в долларах), часто по телеграфу	• Положительное сальдо по местным клиринговым операциям в результате превышения зачисленных на депозиты средств по чекам над снятыми с депозитов • Кредиты по кассовым письмам в ФРС, перечень переводных векселей, полученных банком • Перечисления Казначейства США на налоговые и кредитные счета, открытые в банке • Кредитовые остатки, полученные из Федерального резервного банка по чекам, ранее посланным по инкассо (денежные обязательства с отсроченным получением денег, которые ФРС списывает на кредит резервных счетов банка каждый день согласно установленному порядку)

Главная задача менеджера, ведущего денежное направление банка, — с помощью контролируемых факторов компенсировать или дополнять влияние на величину обязательных резервов неконтролируемых факторов, что-

бы банк достиг оптимального уровня обязательных резервов в период, установленный центральным банком.

Регулирование расчетов обязательных резервных требований

В примере 10-7 обобщаются специальные правила, выработанные ФРС для всех депозитных учреждений, имеющих резервируемые обязательства. Показано в примере 10-7, согласно существующей системе расчета величин резервов, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства, вводимой система текущего расчета резервов (CRA), среднесуточная сумма транзакционных депозитов рассчитывается за двухнедельный период, начинающийся во вторник и заканчивающийся в понедельник тринадцатого дня или позже. Этот период называют периодом расчета резервов по транзакционным депозитам. Среднесуточная сумма нетранзакционных резервируемых обязательств вычисляется за двухнедельный период (14 дней), предшествующий началу периода расчета резервов по транзакционным депозитам. Аналогично среднесуточная сумма денег в хранилище каждого банка рассчитывается за тот же двухнедельный период, что и нетранзакционные обязательства.

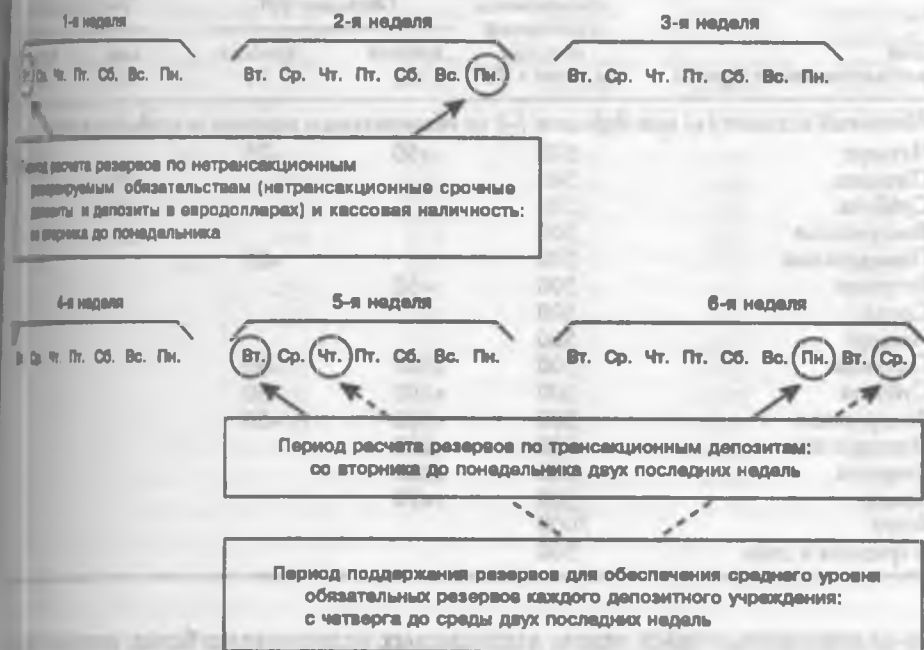
После того как менеджер, ведущий денежное направление, рассчитает среднесуточную величину депозитов и требуемых резервов, он должен сохранить эту величину в региональном Федеральном резервном банке (за вычетом представляемой в среднем в день суммы денег в хранилище) в течение 14-дневного периода, начинающегося в четверг и заканчивающегося в среду. Этот период называется периодом поддержания резервов. Причем данный период частично совпадает с периодом расчета резервов по транзакционным депозитам с исключением двух дней. Таким образом, менеджер, ведущий денежное направление, имеет два дополнительных дня (вторник и среду), за которые он должен обеспечить требуемый уровень обязательных резервов, после того как определены все среднесуточные уровни депозитов.

Основная цель менеджера, ведущего денежное направление, заключается в поддержании предусмотренных законом резервов на требуемом уровне, без излишков и дефицита, которые влекут за собой штрафные санкции. Если банк имеет *излишние* резервы, то он продает остатки федеральных резервных фондов другим банкам, испытывающим дефицит, или если предполагается, что излишек будет сохраняться продолжительное время, купит ценные бумаги или предоставит новые кредиты. Если банк имеет *дефицит* предусмотренных законом резервов, он, как правило, покупает остатки федеральных резервных фондов или берет займы в отделении Федерального резервного банка. Если предполагается, что дефицит будет очень большим или сохранится долгое время, банк может продать некоторые ходовые ценные бумаги или урезать свои кредиты.

Пример 10-8 показывает, как банк может отслеживать среднесуточную величину своих резервов, а также что главная проблема для менеджера, ответственного за денежное направление, — проследить за ходом многих сделок за день в течение периода поддержания резервов, которые могут оказать влияние на величину обязательных резервов, находящихся на депозитах в Федеральном резервном банке. В данном примере по расчетам менеджера, ведущего денежное направление, банку необходимо держать 500 млн. долл. в среднем в день на счете в Федеральном резервном банке округа. Однако к концу первого дня (четверга) нового периода поддержания резервов они составили 550 млн. долл. Менеджер банка попытался на следующий день (в пятницу) использовать излишек

ПРИМЕР 10-7. Правила ФРС для расчета обязательных резервов банка

Правила Федеральной резервной системы для расчета и поддержания требуемых резервов (Правило Д)



резервов, купив на 100 млн. долл. ценных бумаг Казначейства США. В результате дефицит резервов составил 130 млн. долл., что гораздо больше ожидаемой величины отчасти из-за отрицательного сальдо по клирингу в размере 80 млн. долл. (т.е. сумма по чекам на снятие со счетов клиентов превысила сумму по чекам, полученным от других банков для зачисления на счета клиентов).

Чтобы компенсировать столь значительное уменьшение счета резервов, менеджер, ведущий денежное направление, сделал заем на 50 млн. долл. в первом окне Федеральной резервной системы во второй половине пятницы. Это помогло мало, поскольку состояние резервов в субботу и воскресенье, когда большинство банков не работает, принимается таким же, что было в пятницу, так что 130 млн. долл. дефицита резервов в пятницу обернулось 390 млн. долл. (3×130 млн. долл.) совокупного дефицита за всю неделю. Однако если бы менеджер, ведущий денежное направление, не сделал заем на 50 млн. долл. в ФРС, то дефицит в пятницу составил бы 180 млн. долл. следовательно, 540 млн. долл. (3×180 млн. долл.) в целом за выходные.

Уровень обязательных резервов банка, описанный в примере 10-8, оставался пока величины среднесдневных обязательных резервов в 500 млн. долл. вплоть до следующей пятницы периода поддержания резервов, когда было принято важное решение. Менеджер, ведущий денежное направление, принял решение сделать заем федеральных резервных фондов в размере 100 млн. долл. в то же время продать 50 млн. долл. на рынке федеральных резервов другим банкам. К сожалению, менеджер не понял до конца дня пятницы, что банк будет иметь отрицательный остаток в 70 млн. долл. по клиринговым операциям

ПРИМЕР 10-8. График оценки денежных средств банка (в млн. долл.)

Дни рассматриваемого периода	Ожидаемый обязательный сгедисный остаток на счете в ФРС	Операции ФРС		Учетный заем (+)
		покупка (+)	продажа (-)	
<i>Итоговый излишек (+) или дефицит (-) по обязательным резервам за предыдущий период</i>				
Четверг	500	+50	-25	
Пятница	500			+50
Суббота	500			+50
Воскресенье	500			+50
Понедельник	500		-25	
Вторник	500	+50		
Среда	500			
Четверг	500			
Пятница	500	+100	-50	
Суббота	500	+100	-50	
Воскресенье	500	+100	-50	
Понедельник	500	+250		
Вторник	500	+100		
Среда	500	+70		
Всего	7000			
В среднем в день	500			

из-за многочисленных чекс, выписанных вкладчиками банка, которые лись по инкассо. В результате дефицит резервов банка вырос еще на долл., а конечное сальдо в пятницу составило 480 млн. долл. Поскольку до пятницы переносится на субботу и воскресенье, менеджер, ведущий ное направление, сталкивается утром в понедельник с общим накопленнм дефицитом резервов в размере 410 млн. долл. Теперь у него в запасе то. недельник, вторник и среда, чтобы возместить дефицит до конца пери держания резервов. Согласно нормам, установленным Федеральной р системой, дефицит банка не должен превышать 2% величины приходи среднем на день требуемых резервов, в противном случае на сумму д будет начисляться штраф. Пытаясь избежать штрафа, менеджер, веду нежное направление, срочно делает заем в 250 млн. долл. в Федерал резервном банке в понедельник и 100 млн. — во вторник; за два дня это, млн. долл. новых резервов. С дополнительным займом 70 млн. долл. в федеральных резервов в среду, в последний день периода поддержа вов, в конце периода банк имел нулевой дефицит накопленных резерв

В предыдущем примере менеджер, ведущий денежное направлени жен был быстро покрыть значительную величину дефицита резерв этого он решил сделать большой заем на рынке федеральных резерво тья этот рынок является наиболее популярным источником средств д рого покрытия дефицита обязательных резервов, менеджер обычно ие возможностей брать займы и по статьям активов (накопленные ли средства), и по статьям пассивов (покупаемые ликвидные средства), и продажу векселей Казначейства, которые имеются у банка, заключени шений о покупке ценных бумаг с последующим выкупом, открыти срочных депозитов и займы на рынке свровалюты.

ФРС

Итого бухгалтерских		Клиринг по чекам		Итоговый обязательный ежедневный остаток на счете в ФРС	Излишек или дефицит обязательных резервов	Совокупный излишек или дефицит обязательных резервов	Совокупный итоговый баланс в ФРС
покупка	продажа	кредит (+)	дебет (-)				
						0	
		+50		550	+50	+50	550
-100			-80	370	-130	-80	920
-100			-80	370	-130	-210	1290
-100			-80	370	-130	-340	1660
		+40		465	-35	-375	2125
			-25	525	+25	-350	2650
			-60	490	-10	-360	3140
		+10		510	+10	-350	3650
			-70	480	-20	-370	4130
			-70	480	-20	-390	4610
			-70	480	-20	-410	5090
-25		+15		740	+240	-170	5830
				600	+100	-70	6430
				570	+70	0	7000

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ РЕЗЕРВОВ

При выборе источников средств, используемых для покрытия дефицита предусмотренных законом резервов, банки должны внимательно изучить некоторые аспекты своих потребностей в ликвидных средствах:

- Срочность потребностей банка.** Если дефицит ликвидных средств нужно покрыть в течение 24 ч, менеджер по управлению ликвидностью обращается на рынок федеральных резервных фондов за кредитом на сутки или включает договор с Федеральным резервным банком округа о получении кредита через "учетное окно". Свои несрочные потребности в резервах банк может удовлетворить путем продажи депозитов или активов.
- Продолжительность потребности банка.** Если ожидается, что дефицит ликвидных средств сохранится, по крайней мере, несколько часов, рынок федеральных резервов и "учетное окно" ФРС являются, как правило, предпочтительными источниками средств. Недостаток ликвидных средств, сохраняющийся дни или недели, может быть покрыт с помощью продажи активов или долгосрочных займов.
- Доступ банка к рынкам ликвидных средств.** Не все банки имеют одинаковый доступ ко всем рынкам средств. Например, небольшие банки практически не могут делать займы на рынке евровалют или продавать коммерческие бумаги. Менеджер по управлению ликвидностью вынужден ограничивать круг своего выбора теми возможностями, которые банк может быстро использовать.
- Относительная стоимость и риск альтернативных источников средств.** Стоимость каждого источника резервов меняется каждый день, и возникновение излишка ликвидных средств также весьма неопределенно. При

прочих равных условиях управляющий ликвидными средствами для осуществления займов будет использовать наиболее дешевый источник денежных средств.

5. *Ожидаемые процентные ставки и вид кривой процентных доходов.* Если планируется дефицит ликвидных средств в будущем, менеджер по управлению ликвидностью использует для займов те источники средств, в которых ожидаются наиболее низкие процентные ставки. Как правило, возрастающей кривой процентных доходов такими источниками являются недорогие краткосрочные займы ликвидных средств и кредиты любых полученных средств по более высокой долгосрочной процентной ставке. Однако руководство в этом случае должно проявлять осторожность, поскольку подобная стратегия даст дополнительный риск, связанный с изменением процентных ставок.
6. *Перспективы денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы и Казначейства США.* Чтобы определить, в каком направлении будут меняться условия кредитов и процентные ставки на финансовых рынках, необходимо тщательно изучить политику Федеральной резервной системы. Жесткие условия кредитов Казначейства США предполагают высокие процентные ставки и снижают доступность кредитов.
7. *Возможности страхования.* Банки, которые активно используют заемные источники ликвидных средств, должны решать проблему неопределенности процентной стоимости, так как они не знают, сколько будут стоить займы в будущем. Если руководство достаточно опытно, то оно будет использовать технику хеджирования (такую, как финансовые фьючерсы и сделки), чтобы снизить неопределенность.
8. *Регулирование, применимое к источникам ликвидных средств.* Источники ликвидных средств не могут использоваться без разбора. Например, резервные требования по депозитам и ограничения на займы в "учетном не" Федеральной резервной системы (которые запрещают частые займы просто для предоставления ссуд клиентам) ограничивают использование этих источников.

Менеджер по управлению ликвидностью должен внимательно взвесить каждый из этих факторов, чтобы сделать правильный выбор среди альтернативных источников резервных средств.

Контрольные вопросы

- 10-11. Что такое управление *денежным* направлением деятельности банка?
- 10-12. Какова основная цель управления денежным направлением?
- 10-13. Как можно точно определить величину резервов, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства банками США?
- 10-14. Какие факторы должен учитывать менеджер, ведущий денежное направление, при покрытии дефицита обязательных резервов банка?

ВЫВОДЫ

Управление ликвидными средствами банка предполагает наличие достаточных денежных средств на руках и возможность осуществлять займы денежных средств по умеренной цене с целью удовлетворения потребности в денежных средствах именно тогда, когда они возникают. Два наиболее общих нап

использования ликвидных средств банка включают покрытие изъятия со счетов и удовлетворение заявок на предоставление кредитов. Банк может получать необходимые средства или от продажи активов (накопленных ликвидных средств), или делая займы на денежном рынке (т. е. используя при этом ликвидные средства).

Был разработан ряд методов оценки их фактических потребностей в ликвидных средствах. Методом источников и использования средств производится оценка в целом движения средств в плановом периоде и прогнозируется дефицит или излишек ликвидных средств. Метод структуры факта позволяет классифицировать способы использования средств и источники в зависимости от стабильности или ненадежности (чаще всего изменения процентных ставок). Еще одним способом оценки потребности в ликвидных средствах является метод показателей ликвидности, в котором оборотные финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность, сравниваются с такими же показателями для других подобных по размеру местоположению банков.

В настоящее время банки могут привлекать многочисленные источники наличных и заемных ликвидных средств, в том числе использовать с выгодой имеющиеся излишние резервы, излишние остатки на корреспондентских счетах, обеспеченные ("свободные") правительственные ценные бумаги и частные бумаги денежного рынка. Важными источниками заемных ликвидных средств являются займы в "учетном окне" Федеральной резервной системы, остатки федеральных резервных фондов, заключение соглашений о покупке бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене (RP), выкупных сертификатов денежного рынка (ДС), займы депозитов в евро и у банковских холдинговых компаний, выпуск коммерческих бумаг. Управляющие банками делают выбор среди этих источников исходя из: 1) срочных потребностей банка в ликвидных средствах; 2) продолжительности этих потребностей; 3) доступа к рынкам; 4) относительной стоимости и степени риска; 5) уровня процентных ставок; 6) перспектив денежно-кредитной политики; 7) возможностей хеджирования; 8) возможностей регулирования.

и

Национальный банк Лос-Аламоса сделал прогноз для своих текущих депозитов, срочных и сберегательных депозитов, коммерческих и потребительских кредитов на восемь месяцев. Были получены следующие оценки (в млн. долл.):

	Текущие вклады	Срочные и сберегательные депозиты	Коммерческие кредиты	Потребительские кредиты
январь	111	543	682	137
апрель	102	527	657	148
июль	98	508	688	153
октябрь	91	491	699	161
январь	101	475	708	165
апрель	87	489	691	170
июль	84	516	699	172
октябрь	99	510	672	156

Применив метод источников и использования средств, покажите, в каких месяцах вероятен дефицит ликвидных средств и в каких — излишек, если этот прогноз окажется верным. Подробно объясните, что можно сделать с ликвидными средствами каждого месяца.

Альтернативные сценарии:

1. Как может измениться уровень ликвидности Первого национального банка Лос-Аламоса, если его текущие вклады, срочные и сберегательные депозиты (в млн. долл.) в период с января по август будут следующими (кредиты остаются неизменными):

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
Текущие вклады	120	125	132	137	141	147	150	155
Срочные и сберегательные депозиты	545	552	559	558	565	587	585	590

В каких месяцах могут быть наибольшие излишки ликвидных средств и наибольшие дефициты?

2. В другом случае предположим, что коммерческие потребительские кредиты (в млн. долл.) изменяются следующим образом (депозиты остаются прежними):

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август
Коммерческие кредиты	680	705	706	698	703	711	718	725
Потребительские кредиты	135	129	131	125	107	114	104	91

Что можно сделать с обнаруженными прогнозными дефицитами и излишками ликвидных средств?

- II. Страховой банк "Гамильтон" в Хьюстоне пытается определить свои потребности в ликвидных средствах в сентябре. В этот период обычно значительно возрастает спрос на коммерческие и потребительские кредиты в связи с началом занятий в школах и наращиванием производственных запасов и услуг на конец лета и зимний период. Банк проанализировал все свои депозитные счета и классифицировал их следующим образом (в млн. долл.):

	Текущие вклады	Сберегательные депозиты	Несрочные депозиты
"Горячие деньги"	132	—	782
Ненадежные средства	207	52	540
Стабильные (основные) средства	821	285	72

Руководство решило держать 75% резервов в ликвидных активах или эквивалентных средствах (0,75) на каждый доллар "горячих денег", 20% резервов по ненадежным депозитам и 5% резервов по основным средствам. Расчетные резервные требования по большинству депозитов составили 3%, за исключением тех сберегательных депозитов, резервные требования по которым равны нулю, а по всем текущим депозитам больше 42,2 млн. долл. резервные требования составили 10%.

Несплаченные кредиты банка "Гамильтон", которые в настоящее время составляют 2389 млн. долл., две недели назад равнялись 2567 млн. долл. Среднегодовая процентная ставка по этим кредитам в течение последних трех лет находилась на уровне 8%. Определите ожидаемые резервные требования банка в сентябре.

Альтернативные сценарии:

1. Допустим, Совет управляющих Федеральной резервной системы снизил уровень резервных требований по неперсональным срочным депозитам и сбережениям в евровалюте до нуля. Как это повлияет на резервные требования для страхового банка "Гамильтон" на сентябрь?
2. Предположим, что руководство банка "Гамильтон" решило действовать с большей осторожностью и держать 80% резервов ликвидных средств по "горячим деньгам", 25% — по ненадежным депозитам и 8% — по основным депозитам. Каковы в этом случае потребности в ликвидных средствах банка в сентябре?
3. Предположим, совет директоров банка рекомендует менеджеру по управлению ликвидными средствами проводить более активную, но и более рискованную политику, поскольку доходы банка очень низки. В соответствии с этой рекомендацией управляющий ликвидными средствами решает оставить только 65% резервов ликвидных средств по "горячим деньгам", 10% — по надежным депозитам и 2% — по основным депозитам. Что произойдет с совокупными потребностями в ликвидных средствах в этом случае?

- Используя информацию о финансовом состоянии национального банка "Уилсон", представленную ниже, вычислите все возможные показатели ликвидности для него.

	Текущий год	Предыдущий год
Активы (в долл.):		
Депозиты и счета в сберегательных организациях	358 000	379 000
Ценные бумаги Казначейства США	178 000	127 000
Другие ценные бумаги	343 000	358 000
Земельные ценные бумаги	223 000	202 000
Проданные остатки федеральных резервных фондов	131 000	139 000
Чистые кредиты и арендуемые активы	1 948 000	1 728 000
Баланс	3 001 000	2 941 000
Пассивы (в долл.):		
Депозиты до востребования	456 000	511 000
Сберегательные депозиты	721 000	715 000
Срочные депозиты	853 000	744 000
Транзакционные счета	644 000	630 000
Нетранзакционные счета	1 349 000	1 328 000
Брокерские депозиты	37 000	12 000
Покупные остатки федеральных резервных фондов	237 000	248 000
Другие займы на денежном рынке	16 000	84 000

Могут ли вы выявить какие-либо значительные тенденции движения ликвидных средств для этого банка? Какие тенденции руководству нужно исследовать?

- Транзакционные депозиты торгового государственного банка "Перси", шт. Айова, составили 75 млн. долл. (в среднем в день в течение двухнедельного периода расчета резервов). Его неперсональные срочные депозиты в течение последнего периода расчета резервов равнялись 37 млн. долл. в среднем в день, в то время как кассовая наличность составляла в среднем 0,978 млн. долл. в тот же период. Вычислите среднесуточные обязательные резервы этого банка на счете резервов в Федеральном резервном банке округа.

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что средний в день остаток на счетах транзакционных депозитов увеличился до 86 млн. долл., в то время как неперсональные срочные депозиты в среднем в день составили 44 млн. долл., кассовая наличность для

того же периода — 0,750 млн. долл. Сколько обязательных резервов переводится в среднем в день в Федеральный резервный банк округа?

2. Допустим, Совет управляющих Федеральной резервной системы снизил размер резервных требований по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте с 3 до 0%, по транзакционным депозитам больше 42,2 млн. долл. — с 12 до 10%. Как это решение повлияет на средние обязательные резервы банка, направляемые в Резервный банк?

- V. Национальный банк "Элтон Харбор" имеет общий дефицит обязательных резервов в Федеральном резервном банке округа в размере 44 млн. долл. на конец сегодняшнего рабочего дня — вторника. Банк должен покрыть этот дефицит к концу завтрашнего рабочего дня — среды. Чарльз Тилби, менеджер, ведущий денежное направление, проанализировал текущую ситуацию на денежном рынке и долгосрочные процентные ставки:

<i>Инструменты денежного рынка</i>	<i>Текущий рыночный доход (в %)</i>
Федеральные резервные фонды	8,46
Займы в "учетном окне"	7,00
Коммерческие бумаги (сроком на 1 месяц)	8,40
Акцепты банков (сроком на 3 месяца)	8,12
Депозитные сертификаты (сроком на 1 месяц)	8,35
Депозиты в евродолларах (сроком на 3 месяца)	8,38
Векселя Казначейства США (сроком на 3 месяца)	7,60
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 1 год)	7,64
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 5 лет)	7,75
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 10 лет)	7,83

Неделю назад банк сделал заем в 20 млн. долл. в "учетном окне" Федеральной резервной системы, который погасил вчера. Банк имел 5 млн. долл. дефицита резервов в течение предыдущего периода поддержания резервов. Какие источники резервов с точки зрения банка кажутся наиболее приемлемыми? Почему?

- VI. Национальный банк "Экхард Каунти" получил следующую информацию относительно обязательных резервов в Федеральном резервном банке на период поддержания резервов, который начинается сегодня, в четверг (в млн. долл.):

Расчетный среднедневной остаток на счете резервов в Федеральном резервном банке	750
Кредиты, полученные банком в "учетном окне" ФРС, срок которых наступает в следующую пятницу	70
Планируемые покупки ценных бумаг Казначейства США банком и его клиентами:	
завтра (пятница)	80
следующая среда	35
следующая пятница	18

Клиринговые операции в следующие 14 дней:

<i>День</i>	<i>Кредитовое сальдо, млн. долл. (+)</i>	<i>Дебетовое сальдо, млн. долл. (-)</i>
1-й	+10	
2-й		-60
3-й	Закрыт	
4-й	Закрыт	
5-й		-40
6-й		-25
7-й	+30	
8-й		-45

Дни	Кредитовое сальдо, млн. долл. (+)	Дебетовое сальдо, млн. долл. (-)
9-й		-5
10-й	Закрыт	
11-й	Закрыт	
12-й	+20	
13-й		-70
14-й	+10	

Конечное сальдо по резервам в предыдущем периоде поддержания резервов равнялось 5 млн. долл.

Кроме того, средненедельные резервные требования банка в предыдущем периоде поддержания резервов равнялись 750 млн. долл. С какими проблемами управления ликвидными средствами может столкнуться банк в следующие две недели? Рассматривая в качестве инструментов управления денежными средствами банка рынок федеральных резервных фондов и кредиты из "учетного окна", составьте предварительный график работ по дням для отдела денежных средств банка на следующие две недели. Внесите ваши установки в планы займов из "учетного окна", продажи и покупки федеральных резервов на плановый период и покажите, как вы планируете управлять обязательными резервами банка и достичь намеченных вами целей относительно резервов.

- Банковская траст-компания *NCA* сделала следующий расчет величины средненедельных депозитов и кассовой наличности для текущего двухнедельного периода расчета резервов (в долл.):

Чистая сумма транзакционных депозитов	81 665 474
Неперсональные срочные депозиты сроком на 18 месяцев	147 643 589
Обязательства в евровалюте	5 840 210
Остаток кассовой наличности в среднем в день	1 002 031

Резервные требования, установленные Советом управляющих Федеральной резервной системы (в %):

Остаток на счетах транзакционных депозитов	
от 0 до 42,2 млн. долл.	3
свыше 42,2 млн. долл.	12
Неперсональные срочные депозиты	
сроком менее 18 месяцев	3
сроком более 18 месяцев	0
Обязательства в евровалюте всех видов	3

Каков общий требуемый уровень обязательных резервов? Сколько резервов должен держать банк в среднем в день на счете в федеральном резервном банке округа?

Альтернативные сценарии:

- После того как *NCA* рассчитала свои резервные требования, используя приведенные выше данные, Совет управляющих Федеральной резервной системы сообщил, что теперь резервные требования по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте будут равны нулю, а по транзакционным депозитам свыше 42,2 млн. долл. — 10%. Как это решение изменит оценку компанией *NCA* уровня совокупных обязательных резервов? Сколько теперь резервов должна держать *NCA* в федеральном резервном банке своего округа?
- Предположим, после сообщения ФРС о новых, более низких резервных требованиях по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте *NCA* обнаружила, что чистая сумма ее транзакционных депозитов равна 90 500 001 долл. в среднем в день, неперсональные срочные депозиты составляют 145 607 888 долл. в среднем в день, а кассовая наличность

уменьшилась до 820 005 долл. в среднем в день. Какое влияние окажет изменение на уровень совокупных обязательных резервов банка? Какую сумму резервов должен теперь держать банк в среднем в день в Федеральном резервном банке округа?

ЛИТЕРАТУРА

В перечисленных ниже работах обсуждаются инструменты, используемые для управления ликвидностью банка:

1. First Boston Corporation. *Handbook of Securities of the United States Government and Federal Agencies*. 33rd Edition. New York, 1988.
2. Lumpkin Stephen A. "Repurchase and Reserve Repurchase Agreements". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, January/February 1987, pp. 15—23.
3. Stevens E. J. "Is There Any Rationale for Reserve Requirements?" *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Cleveland, Third Quarter 1991.

В следующей работе описываются правила, которые позволяют выполнять резервные требования по депозитам Федеральной резервной системы:

4. Tarban Vefa. "Individual Bank Reserve Management". *Business Conditions*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.

Управление источниками средств банка

Глава 11

Управление услугами по ведению депозитов

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Получить представление о различных видах вкладов, которые предлагают банки, и посмотреть, как могут быть определены расходы банка по привлечению депозитов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Получить рекомендации менеджерам банков относительно решений о том, как предоставлять услуги по ведению депозитов и по какой цене.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Транзакционный депозит	Тарифные ставки комиссионных
ВУ-счета	сборов по депозитам
Депозитные счета денежного рынка	Метод ценообразования, нацеленный
Счета суперНАУ	на привлечение клиентов с более
Сберегательные счета	высокими доходами
Депозиты со сберегательной книжкой	Многофакторный способ
Срочные депозиты	ценообразования
Сберегательные депозиты	Индексные депозитные сертификаты
Ценообразование по методу	Брокерские депозиты
"поддержки плюс прибыль"	Депозитные сертификаты
Метод установления процентов	в иностранной валюте
по депозитам	Основные (жизненно важные)
для проникновения на рынок	услуги