

О. А. Морозов

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Учебное пособие

**Санкт-Петербург
2025**

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«Санкт-Петербургский государственный университет
промышленных технологий и дизайна»
Высшая школа технологии и энергетики**

О. А. Морозов

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Учебное пособие

Утверждено Редакционно-издательским советом ВШТЭ СПбГУПТД

Санкт-Петербург
2025

УДК 336.71

ББК 65.262.1я73

М 801

Рецензенты:

доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента и инноваций
ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный экономической университет»

М. Г. Трейман;

доктор экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента и права
Высшей школы технологии и энергетики ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский
государственный университет промышленных технологий и дизайна»

В. А. Бескровная

Морозов, О. А.

М 801 Банковское дело: учебное пособие / О. А. Морозов. — СПб.: ВШТЭ
СПб ГУПТД, 2025. — 137 с.

ISBN 978-5-91646-428-3

Учебное пособие соответствует программам и учебным планам дисциплины «Банковское дело» для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 «Менеджмент».

В учебном пособии освещены исторические и организационно-экономические аспекты банковской деятельности в Российской Федерации. Приведена характеристика банковских операций и изложен процесс банковского кредитования.

Пособие предназначается для студентов всех форм обучения.

УДК 336.71

ББК 65.262.1я73

ISBN 978-5-91646-428-3

©ВШТЭ СПбГУПТД, 2025

© Морозов О. А., 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 4 |
| ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА | 6 |
| 1.1. Эволюция банковской системы | 6 |
| Контрольные вопросы..... | 14 |
| 1.2. Сущность и структура современной банковской системы РФ..... | 15 |
| Контрольные вопросы..... | 21 |
| 1.3. Центральный банк как мегарегулятор и орган надзора | 21 |
| Контрольные вопросы..... | 27 |
| 1.4. Коммерческие банки – основное звено банковской системы | 28 |
| Контрольные вопросы..... | 36 |
| ГЛАВА 2. БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ И КРЕДИТОВАНИЕ | 37 |
| 2.1. Основные банковские операции | 37 |
| Контрольные вопросы..... | 44 |
| 2.2. Кредитный процесс в коммерческом банке | 44 |
| Контрольные вопросы..... | 51 |
| 2.3. Особенности организации видов банковского кредитования | 51 |
| Контрольные вопросы..... | 64 |
| ГЛАВА 3. РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА..... | 64 |
| 3.1. Организация расчетно-кассового обслуживания..... | 64 |
| Контрольные вопросы..... | 72 |
| 3.2. Организация безналичных расчетов..... | 73 |
| Контрольные вопросы..... | 83 |
| 3.3. Развитие национальной платежной системы | 83 |
| Контрольные вопросы..... | 89 |
| ГЛАВА 4. СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ | 90 |
| 4.1. Операции коммерческих банков с ценными бумагами..... | 90 |
| Контрольные вопросы..... | 97 |
| 4.2. Операции с валютой и драгоценными металлами | 98 |
| Контрольные вопросы..... | 104 |
| 4.3. Лизинговые операции коммерческих банков..... | 105 |
| Контрольные вопросы..... | 109 |
| 4.4. Факторинговые операции коммерческих банков..... | 110 |
| Контрольные вопросы..... | 116 |
| ГЛАВА 5. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ..... | 116 |
| 5.1. Банковские экосистемы в эпоху цифровых трансформаций..... | 116 |
| Контрольные вопросы..... | 124 |
| 5.2. Оценка уровня цифровой зрелости российских банков и тренды банковских технологий..... | 125 |
| Контрольные вопросы..... | 134 |
| БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК..... | 135 |

ВВЕДЕНИЕ

Необходимыми условиями для создания эффективной банковской системы в Российской Федерации является возможность и практическое осуществление перелива финансовых средств между субъектами хозяйствования, предоставление потребителям свободы выбора между различными вариантами размещения временно свободных денежных средств, а также предоставление равных прав всем, кто предъявляет спрос на кредитные ресурсы.

Вопросы совершенствования банковской деятельности и определения основных направлений развития банков являются одними из ключевых проблем современного экономического развития общества. От способов, сроков, стоимости привлечённых средств, а также от размера собственных средств банка, структуры его ресурсов во многом зависят финансовые результаты деятельности кредитной организации, а также возможности для увеличения вложений в экономику страны и расширения спектра услуг, оказываемых клиентам банка.

Цель дисциплины: Сформировать компетенции обучающихся в области банковского дела, дать современные представления о содержании деятельности банковской системы РФ.

Задачи дисциплины:

- раскрыть статус банка как денежно-кредитного института, показать перечень и основное содержание выполняемых им операций;
- ознакомиться с теоретическими основами банковского дела;
- изучить теоретические основы стандартов банковской деятельности;
- формирование у обучающихся систематических знаний о целях и задачах банковского дела, способов использования учетной, экономической, инструктивной, нормативной, правовой информации для осуществления банковских операций.

В процессе изучения дисциплины приобретаются:

- понимание, как устроена деятельность современных коммерческих банков;
- знание основных банковских продуктов и услуг;
- умение производить информационно-аналитическую работу по рынку банковских услуг;
- навыки проведения исследования на рынке кредитования и изучения предложений кредитных услуг.

Пособие состоит из четырех глав. Для лучшего усвоения материала в конце каждой главы сформулированы контрольные вопросы для самопроверки и обсуждения. В конце пособия приведен библиографический список.

В 1 главе учебного пособия раскрывается содержание и организация банковского дела. Освещаются вопросы понятия, типологии и истории развития банковских систем. Отражена роль центральных банков как основных организаторов и регуляторов современной банковской деятельности.

Рассматриваются основные задачи, функции и принципы деятельности коммерческих банков как основного звена банковской системы. Особое внимание уделяется организации банковского менеджмента, показателям деятельности, работе с банковским персоналом.

Во 2 главе представлен блок вопросов, занимающий самый большой раздел учебника – активные банковские операции. Структурированы и рассмотрены кредитные операции. Освещены вопросы этапов процесса кредитования и особенностей, преимуществ и недостатков отдельных видов кредита. Особое место уделяется актуальным в современной России вопросам, таким как оценка кредитоспособности клиентов кредитной организации.

В 3 главе серьезное внимание уделяется видам банковского обслуживания, занимающим все больший объем в деятельности банков. Значительный раздел главы посвящен банковским услугам по договору расчетно-кассового обслуживания, приведены принципы и формы безналичных расчетов, выявлены причины развития безналичного денежного обращения и критерии классификации безналичных расчетов. Дано понятие, приведена структура и проанализирована деятельность Национальной платежной системы, задачи ее создания, выделены ее субъекты. Рассмотрена платежная система Банка России, сервис системы быстрых платежей, оценены канал передачи электронных сообщений по финансовым операциям и Национальная система платежных карт.

В 4 главе проведено обобщение и представление всего спектра банковских операций с ценными бумагами и драгоценными металлами. Особое внимание уделяется вопросам валютного регулирования банковских операций, участникам и их функциям в конверсионных сделках. Выявлена специфика проведения различных видов валютных операций. Разобраны операции коммерческих банков с драгоценными металлами и монетами. В процессе рассмотрения лизинговых операций и их правовой природы выявлена роль коммерческого банка в разных схемах проведения лизинговой сделки. Значительная часть материала учебного пособия посвящена особенностям сделок с факторингом, приведена схема взаимодействия участников в факторинговых сделках.

В 5 главе большое внимание уделяется этапам цифровизации банковского сектора по пути цифровизации, рассмотрены тенденции, оказывающие влияние на деятельность банков, а также факторы, способствующие развитию банковской экосистемы. Представлены результаты оценки уровня цифровой зрелости передовых российских банков с учетом глобальных изменений в финансовом секторе. И в заключении рассмотрены тренды развития банковских технологий и перспективы цифрового рубля.

ГЛАВА 1. ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО ДЕЛА

1.1. Эволюция банковской системы

Современная банковская система России – это важнейший элемент финансового рынка, который регулирует денежные потоки. Банковское дело в том виде и с тем функционалом, который знаком нам сегодня, зарождалось постепенно, а основные направления деятельности были сформированы в ходе исторического развития экономики страны.

Под финансовым посредничеством стоит понимать аккумуляцию свободных денежных капиталов и сбережений населения и их инвестирование в финансовые и реальные активы. Финансовые посредники – это компании, которые на финансовом рынке исполняют данные функции. Речь идёт о брокерах, дилерах, банках, страховых компаниях, пенсионных фондах, инвестиционных компаниях, ссудо-сберегательных учреждениях, кредитных союзах и других субъектах финансового рынка. Они привлекают сбережения населения и свободные денежные средства юридических лиц, предоставляя их другим экономическим агентам, которые в данный момент нуждаются в дополнительном капитале.

Механизм передачи средств от субъектов, имеющих избыточные сбережения, к субъектам, имеющим потребность в финансировании, крайне важен. В истории экономических отношений человечества наблюдался поиск такого механизма, который позволял бы быстро и с минимальными издержками передавать капитал от сберегателя к заёмщику. Данный механизм подразумевает прямые отношения между сберегателем и заёмщиком. Так, сберегатель, располагающий свободными денежными средствами, передает их заёмщику, которому эти средства необходимы, создавая требования. В обмен он получает от заёмщика обязательства о возврате денежных средств. Прямой трансфер как механизм передачи денег имеет ряд серьёзных проблем, прежде всего речь идёт об издержках поиска. Найти контрагента с деньгами или того, кто эти деньги вернёт – сама по себе затратная процедура, требующая денег и времени.

Следующей проблемой являются риски. Кроме обязательства заёмщика, уверенность сберегателя в том, что он получит свои деньги обратно, ничем не подкреплена, то есть по сути он берёт на себя риск невозврата средств. Ну и, в конце концов, потенциальные участники сделки прямого трансфера могут столкнуться с несопадением намерений.

Появление банков как финансовых посредников принципиально изменило суть процесса перераспределения капитала, снимая значительную часть ограничений. Так, принимая от сберегателей денежные средства во вклады и кредитуя заёмщиков, банки принципиально разрывают прямую связь между ними. Требования вкладчика Банк трансформирует в собственное требование к заёмщику, а получив от заёмщика обязательства о возврате ссуды, банк создаёт собственное вторичное обязательство в пользу вкладчика или сберегателя.

Банк как финансовый посредник обеспечивает целый ряд трансформаций:

- денежных обязательств по срокам;
- денежных обязательств по суммам;
- рисков;
- ликвидности.

В этой связи банк может привлечь капитал на длительный срок и выдать краткосрочные ссуды, либо привлекая средства на относительно короткие периоды времени, может разместить их на долгий срок. Кроме того, банк осуществляет трансформацию денежных обязательств по суммам, аккумулируя мелкие вклады, он также может выдать крупный кредит, либо, привлекая крупную сумму средств, банк способен обеспечить финансирование заёмщиков в относительно небольших объёмах. Банк обеспечивает трансформацию рисков. Так, привлекаемые банком устойчивые ресурсы, например, срочные депозиты и вклады могут быть инвестированы им в рискованные активы, кредиты и инвестиции. Речь идёт о трансформации ликвидности, позволяющей фонтировать долгосрочные инвестиции за счёт краткосрочных ресурсов, не потеряв при этом возможности в любой момент осуществить конверсию финансовых активов в платёжные средства.

Следует отметить, что управление такими трансформациями – это и есть суть управления банком. Банки ежедневно вынуждены решать эти проблемы: привлекать короткие депозиты и размещать их в длинные кредиты или брать устойчивый капитал и трансформировать его в спекулятивные инвестиции. В поисках ответов на эти вопросы и заключается работа банка. Масштабы финансового посредничества в современном мире на самом деле огромны, и банки играют в этом процессе очень важную роль.

Исследование эволюции банковской системы предполагает, прежде всего, периодизацию этого процесса, рассмотрение факторов, воздействующих на него, а также типов построения банковских систем. Являясь «кровеносной системой» мировой экономики, банки обеспечивают нормальное функционирование предприятий, осуществляют товарно-денежные операции, проводят платежи и расчеты, выдают кредиты и т. д. Современный банк – это центр мировой экономики.

Принято считать, что первые финансовые операции совершались уже в 2300 г. до нашей эры. Пробразом банковской деятельности является ростовщичество, которое получило распространение в странах Древнего мира в *VII* веке до нашей эры: Вавилоне, Египте, Греции, Риме. Ростовщики занимались хранением денежных средств и драгоценностей, предоставляли денежные средства в рост под проценты, вели счета и проводили расчеты для своих клиентов. В древности роль банков выполняли организации, которые обладали большим запасом разных ценностей: мехов, драгоценных камней, монет, слитков и изделий из драгоценных металлов. Как правило, это были храмы и торговые компании, а основной их финансовой деятельностью было ростовщичество.

Обладая большим резервом для совершения финансовых операций, ростовщики ссужали свои богатства под проценты. Зачастую подобные займы обеспечивались имуществом заемщика: землей, скотом, урожаем. В Древней

Греции, например, были свои менялы, которые назывались трапезитами. Они производили обмен монет и принимали деньги на хранение. Также ими впервые совершались безналичные платежи путем начисления и списания средств на счетах клиентов. То есть проводилось первое расчетно-кассовое обслуживание. Кроме того, древнегреческие храмы предоставляли займы из тех сбережений, которые в них хранились.

Уже в II веке до нашей эры в ряде мегаполисов, таких как Фивы, Гермонтис, Мемфис и Сиена, существовали так называемые «царские» банки, где накапливались средства от сбора налогов, доходы от государственных предприятий, а расходовались деньги на общественные нужды, например, выплату жалованья солдатам.

Помимо ссуд, древние банки занимались обменными операциями, которые составляли основу торговых взаимоотношений. Так, в Древнем Риме банковской деятельностью занимались менсарии, которые специализировались на обмене монет, и аргентарии, которые привлекали средства, выдавали кредиты и делали денежные переводы между городами.

Популярность обменов в то время было вызвана тем, что в те времена не было единой валюты, которую все могли бы использовать для торговой деятельности. Производство было ограничено, поэтому многие товары представляли большую ценность наравне с деньгами. Так, чтобы подзаработать, купцы могли закупить в одной стране меха, затем по пути следования обменять их на кожу, а вернувшись домой – на бочки с вином.

Характерные черты развития банковского дела ранних веков:

- деятельность ростовщиков децентрализована, каждый действует по-своему;
- нет сформированного набора финансовых операций;
- большое разнообразие «валют»;
- огромные процентные ставки по ссудам, доходящие до 300 %.

В исторических документах также встречаются упоминания о других финансовых операциях того времени. Например, ростовщики брали ценности на хранение, то есть, в современном понимании, оформляли депозиты. А еще они осуществляли финансовые сделки по поручению клиентов и консультировали их при составлении экономических актов.

Некоторые финансовые организации того времени работали не только на граждан, но и на государство. Они отвечали за учет денежных поступлений и отвечали за их распределение на государственные нужды. Кроме того, от лица государства банки получали кредиты или ссужали деньги сами, а затем следили за своевременной выплатой займов.

Банковское дело как набор отдельных операций существовало вплоть до Средних веков. Лишь в XIII-XIV веках появился термин, который мы используем по сей день. Слово «банк» произошло от итальянского banco и означает «скамья, лавка, контора». Катализатором становления банковского дела послужило развитие международной торговли между Странами Европы, Африкой, Азией. Ввиду своего географического положения Италия фактически стала перевалочным пунктом финансовых потоков. Экономический бум в итальянском

государстве привел к тому, что именно здесь зародилась банковская система в современном его понимании.

Известно, что католическая церковь выступала против взимания процентов, поэтому банковское дело в эпоху Средневековья стало прерогативой сионитов. Папа Александр III в 1179 году на Третьем Лютеранском соборе заявил, что те, кто берет проценты, должны быть лишены причастия и христианского погребения. Банкиры подвергались гонениям и во Франции – при Людовике Святом и Филиппе Красивом, и в Англии – при Генрихе III. Что интересно, иногда изгнанные банкиры покупали право вернуться в страну, и это стало источником дохода для правительств.

На законодательном уровне первый банк был учрежден в 1318 году. Венецианский «Закон о банках» утвердил за финансовыми организациями право осуществлять денежные расчеты и другие операции для клиентов. На основании этого банки предоставляли государству и знати займы.

В Италии в 1460-х годах возникли так называемые *montes pietatis* – специализированные учреждения, которые собирали пожертвования и выдавали мелкие ссуды нуждающимся под проценты, которых должно было хватить лишь на покрытие собственных расходов. На тот момент финансовая система была еще далека от совершенства, и у банков не было законных рычагов для возврата денег. Из-за этого многие финансовые организации Венеции разорялись. Однако именно в Венеции появился первый государственный банк – в 1584 году по решению сената был открыт *Banco della Piazza de Rialto*.

В 1609-м был открыт Амстердамский банк. Он известен тем, что ввел такое понятие, как «банковский флорин» – денежную единицу, приравненную к определенному весу чистого серебра, в которую переводились все принимаемые монеты. Англичанин Вильям Петерсон, изучая деятельность Амстердамского банка, сделал открытие: банку необязательно иметь реальные стопроцентные запасы драгметалла для покрытия собственных обязательств. По проекту Петерсона в 1694 году создан первый в современном понимании эмиссионный банк, отвечающий за выпуск бумажных денег – Банк Англии. Его капитал размещался в государственных ценных бумагах, которые были обеспечением выпускаемых банкнот.

В Средние века финансовые учреждения выполняли следующие операции:

- *Ссуды под проценты*. К этому времени процентные ставки снизились, в частности из-за давления церкви, которая выступала против ростовщичества. Ростовщики оправдывали проценты страхованием рисков и колебаниями обменного курса.
- *Размен денег*. Менялы располагались в местах активной торговли и помогали гражданам обменивать монеты разного веса и номинала.
- *Хранение денег*. Из-за возросшего количества грабежей стало опасно постоянно возить с собой деньги и ценные вещи. Купцы охотно прибегали к депозитам и за вознаграждение передавали свои сбережения на хранение.
- *Операции по поручению и доверительное управление*. Знать передавала свое имущество финансовым организациям, чтобы те могли проводить

различные операции с целью извлечения дополнительной прибыли.

Если переходить к зарождению и развитию кредитного дела на Руси, то в России развитие банковской деятельности имело как общие черты с развитием банковского дела в Европе, так и свои специфические черты, и прошло тернистый путь, постепенно развивая кредитные услуги. Так, на Руси развитие банковского дела начиналось, как и в других средневековых государствах, с появления и распространения ростовщических операций, которые отличались непомерным аппетитом ростовщиков к взиманию процентов по долгам. В основном такие операции были распространены в крупных торговых городах, где протекала торговля с иностранными купцами. Однако скудность торговых операций на территории русских княжеств не способствовала расширению денежно-кредитных отношений.

Изначально особенностями развития банковского дела было то, что оно было обусловлено развитием торговли. Торговля русских городов была ярмарочной. Первыми «банкирами» были менялы, ростовщики и ювелиры. Первоначально займы брали при свидетелях, затем оформляли на досках, бересте и позже на бумаге. Дворяне большие ссуды получали под залог своего имущества. Кредиты на Руси брали деньгами и продуктами. Расплачивались «десятиной» +10 % от величины кредита. У ростовщиков была высокая ставка ссудного процента от 8 % до 75 %. При невозможности выплаты кредита начисляли пени или должника обращали в холопы. С 1626 г. существовал запрет на взимания % по кредиту.

Полноценное становление банковской системы в России датируется 1754 годом, когда государство стало учреждать финансовые организации и наделять их различными полномочиями. В то время появилось сразу несколько банков разной направленности:

- *Дворянский банк*, который выдавал ссуды помещикам под залог их имений вместе с крепостными душами под 6 % годовых на три года. Задачей Дворянского банка была финансовая подпитка дворянского класса, что незначительно влияло на расширение торговых операций или развития мануфактур. Очень часто практиковался невозврат долгов и неуплата процентов дворянами, при этом заложенные имения редко продавались для погашения долгов.
- *Купеческий заемный банк*, учреждённый для кредитования купечества с целью поощрения развития российской внешней торговли, основной задачей которого было выдача ссуд помещикам под залог крепостных, купцам – под залог товаров, городам – под залог земель.
- *Медный банк*. Выдавал ссуды медью, а забирал долг серебром. Тем самым казна пополнялась основным на тот момент средством обеспечения.
- *Артиллерийский банк*. Функционировал отдельно для нужд армии. Пополнялся за счет медных монет, полученных от переплавки пушек. Все его деньги шли на развитие военного дела.

Отличительными особенностями развития первых банков России являлось непосредственное участие государства в их создании и управлении, а также то,

что сами банки не могли обеспечить своевременное погашение кредитов и выплату процентов, а это целиком зависело от финансовой дисциплины самих заёмщиков.

Позднее российская банковская система многократно эволюционировала. По мере изменения потребностей государства и населения финансовые организации прекращали выполнять одни функции, но начинали выполнять новые. Так, внедрение бумажных денег в стране происходило очень медленно, а в дальнейшем чрезмерный выпуск ассигнаций для финансирования государственных расходов привел к снижению покупательской способности бумажных денег и их обесценению. И в 1843 году была реализована реформа Е. Ф. Канкрин, по результатам которой ассигнации были обменяны на государственные кредитные билеты. По-сути, это привело к прекращению деятельности Государственного банка «для вымена государственных ассигнаций».

31 мая 1860 года император Александр II подписал указ о создании Государственного банка, призванного «оживить торговые обороты» и «упрочить денежную кредитную систему». С его появлением в России начала формироваться двухуровневая банковская система. Так началась история Банка России.

К 1914 году в стране насчитывалось 53 акционерных коммерческих банка, имевших 778 филиалов. В результате революции 1917 года все кредитные учреждения были национализированы, а их средства переданы вновь созданному Государственному банку, который позже был преобразован в Народный банк РСФСР, а в 1922 году – в Государственный банк СССР.

Период Гражданской войны (1918–1924 гг.) характеризуется отсутствием кредитных операций. В 1920 году ликвидируется Государственный банк, который вновь стал функционировать в конце 1921 г. Все функции в части денежно-кредитного обращения закрепляются за Министерством финансов. Новая экономическая политика (1925–1928 гг.) предопределила восстановление 3-х ярусной кредитной системы.

Лишь в 1985 году банковская система в нашей стране интегрировалась в рыночную экономику, для успешного развития которой потребовалось усовершенствовать законодательную базу. В первую очередь, была ликвидирована государственная монополия на банковское дело. Начался постепенный переход к современной финансовой системе.

Трансформация банковского бизнеса и форматы предоставления банковских услуг, по нашему мнению, непосредственным образом связаны с технологическими сдвигами. Ключевые технологии и инновации сопровождали каждый из этапов развития бизнес-модели банковской деятельности (рис. 1).

На первом этапе эволюции бизнес-моделей банкинга (1900–1950 гг.) деятельность банков была ограничена спектром услуг, предоставляемых в отделениях. Происходил процесс постепенной автоматизации отдельных функций банковских отделов, прежде всего, связанных с работой со счетами, которые в те дни составляли основу банковских операций. С годами банки постепенно перешли к улучшению обслуживания клиентов путем автоматизации и

компьютеризации филиалов, предложения массовых продуктов и услуг через собственные сети отделений и филиалов.



Рисунок 1 – Эволюция бизнес-моделей банкинга

На втором этапе (1950–1990 гг.), наблюдалось соединение разрозненных банковских отделений в каналные сети распространения услуг и обмена информацией, а также автоматизацией функций бэк-офиса. Служба «единого окна» предоставляла все банковские услуги за одной стойкой, что позволило значительно сократить время обработки транзакций. Внедрение банкоматов и телебанкинга в 1970–1980-е гг. позволило радикально изменить банковские отношения между клиентами и кредитными учреждениями. Удобная в использовании технология дополнила функциональные возможности банковских отделений, сделав их доступными для клиентов, которым больше не требовалось посещать физические отделения для проведения основных финансовых операций и позволила значительно снизить операционные расходы банков.

На третьем этапе (1990–2010 гг.) происходило широкое применение в банковской деятельности новых информационных каналов, таких как Интернет, мобильные сети, для дистанционного взаимодействия с клиентами и межбанковского взаимодействия, что оказало сильное влияние на структуру финансового посредничества. Использование новых информационных каналов, позволивших предложить сервисы Интернет-банкинга, мобильного банкинга и телебанкинга и др., а также обслуживание клиентов с помощью цифровых технологий SMAC, под которыми понимается комплексное взаимодействие социальных сетей, мобильных устройств, аналитики и облачных данных, сыграло решающую роль в улучшении качества банковских услуг и снижении издержек на их оказание. Кроме того, расширение возможностей автоматизации процессов, с одной стороны, привело к повышению уровня обслуживания клиентов, а с

другой – к появлению финансовых компаний, использующих возможности коммуникации в качестве конкурентного преимущества.

На четвертом этапе (2010–2025 гг.) наблюдается постепенный переход к оказанию банками клиентоориентированных услуг и развитию банковских экосистем. В 2010-х гг. многие банки стали разрабатывать и распространять среди пользователей электронные банковские приложения, в которых не только были интегрированы корпоративное и пользовательское программное обеспечение, но и автоматизированы каналы доставки финансовых продуктов и услуг. Это позволило банкам проводить глубокий анализ данных о клиенте, предоставляя перекрестные продажи таких продуктов, как банковские карты, ценные бумаги, страховые и трастовые услуги и др. Именно на данном этапе в рабочие системы банка начинают активно внедряться новые информационные технологии, такие как блокчейн, облачные вычисления и др. По мере того, как Интернет становился все более доступным, банки начали реализовывать свои стратегии, касающиеся полной автоматизации банковских операций с помощью интернет-банкинга и электронных денежных переводов.

Пятый этап эволюции бизнес-моделей банковского бизнеса (2025 – ... гг.), по всей видимости, будет характеризоваться активным внедрением наиболее востребованных финансовым сектором передовых информационных технологий, таких как искусственный интеллект (AI), большие данные (Big Data), интернет вещей (IoT), облачные вычисления (Cloud Computing), дополненная реальность (AR) и др. Сочетание этих технологий окажет существенное влияние на то, как экономические агенты будут пользоваться банковскими услугами.

Таким образом, за последнее столетие произошел ряд инновационных изменений в деятельности банков, что привело к постепенному изменению характеристик и тенденций развития банковских систем. Происходящие в банковской системе изменения, в том числе связанные с существующими тенденциями изменения ее структуры, заставляют задуматься о логике развития банковских систем.

Краткие выводы

Банковская система – это часть кредитной системы всей страны. В нее входят не только банки, но и все кредитные организации, как коммерческие, так и государственные.

Современной эффективной банковской системе свойственна функция финансового посредничества, то есть перераспределение капитала, рисков и доходов в экономике.

История банковского дела начинается с VII века до нашей эры. Принято считать, что уже тогда в Вавилоне существовали свои ростовщики. Известно, что в Древней Греции были менялы – трапезиты, которые производили обмен монет и принимали деньги на хранение. В Древнем Риме банковской деятельностью занимались менсарии и аргентарии. Первые специализировались на обмене монет, вторые – на привлечении средств и выдаче кредитов, а также денежных переводах между городами.

В Средние века спрос на услуги банкиров значительно вырос: в обороте было множество различных монет, которые требовалось менять для торговли. Тогда и возникло слово «банк» – от названия лавки, на которой сидели менялы. Причем уже в то время банкиры занимались не только обменом, но и ведением счетов клиентов, а также безналичными платежами. Известно, что католическая церковь выступала против взимания процентов, поэтому банковское дело в эпоху Средневековья стало прерогативой в основном евреев.

В 1609-м был открыт Амстердамский банк, а в 1694 году – первый в современном понимании эмиссионный банк, отвечающий за выпуск бумажных денег, – Банк Англии. Его капитал размещался в государственных ценных бумагах, которые были обеспечением выпускаемых банкнот.

История банковского дела в России ведется с XVII века. В Пскове в 1665 году появилось первое подобие кредитной организации для купечества. При императрице Анне Иоановне ссуды впервые стали выдаваться из монетного двора под определенный процент. А первые российские кредитные учреждения в современном понимании появились в 1754 году по указанию Елизаветы Петровны: Дворянские заемные банки в Петербурге и Москве, Купеческий банк в Петербурге.

Позднее российская банковская система многократно эволюционировала. Происходил процесс постепенной автоматизации отдельных функций банковских отделов. С годами банки постепенно перешли к улучшению обслуживания клиентов путем автоматизации и компьютеризации филиалов, предложения массовых продуктов и услуг через собственные сети отделений и филиалов. Наше время характеризуется активным внедрением наиболее востребованных финансовым сектором передовых информационных технологий.

Контрольные вопросы:

1. Каковы роли финансового посредничества и банков в процессе перераспределения капитала?
2. Приведите характерные черты развития банковского дела ранних веков.
3. Как происходило зарождение банковского дела в Древнем мире до нашей эры?
4. Какой процесс эволюции банковского дела можно наблюдать в Средние века?
5. Расскажите о развитии банковского дела в России.
6. Опишите этапы развития бизнес-модели банкинга.

1.2. Сущность и структура современной банковской системы РФ

Банковская система Российской Федерации в настоящее время – это совокупность взаимосвязанных элементов, которая включает Центральный банк, кредитные организации, состоящие из коммерческих банков и других кредитно-расчетных учреждений, иногда объединенных в рамках холдингов, а также банковскую инфраструктуру и банковское законодательство.

Российская банковская система имеет *двухуровневую структуру*.

1 уровень представлен Центральным банком РФ.

2 уровень включает коммерческие банки, их ассоциации, филиалы и представительства, а также небанковские кредитные организации (рис. 2).



Рисунок 2 – Структура банковской системы Российской Федерации

Следует отметить, что банковская деятельность является лицензируемым видом деятельности, основной ее функцией является организация безналичного и налично-денежного оборота.

Рассмотрим определения кредитной организации, банка, небанковской кредитной организации.

Кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Центрального банка РФ (Банка России) имеет право осуществлять банковские операции, предусмотренные Законом о банках. Форма собственности кредитной организации, согласно федеральному закону от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», может быть любой, то есть федеральной, субъекта РФ, муниципальной, частной и частной с участием государства, субъекта РФ или муниципалитета.

Банк – это специализированная кредитная организация, созданная для привлечения денежных средств и размещения их от своего имени на условиях срочности, платности и возвратности. Внешний контроль банковской деятельности осуществляет Центральный банк.

Небанковская кредитная организация (НКО) – кредитная организация, имеющая право осуществлять отдельные банковские операции (инвестиционные и страховые компании, ломбарды, инкассации и др.) В отличие от банка, который может выполнять любые банковские операции или их сочетание, НКО может выполнять лишь отдельные виды банковских операций, устанавливаемые для нее Банком России.

На рис. 3 представлен кругооборот доходов и продуктов в экономике. Осуществляя свою посредническую деятельность, банк перераспределяет свободные денежные средства между кредиторами и заемщиками финансового рынка на кредитной основе, способствует эффективному и бесперебойному осуществлению платежей, тем самым снижая риск и неопределенность в экономической системе.

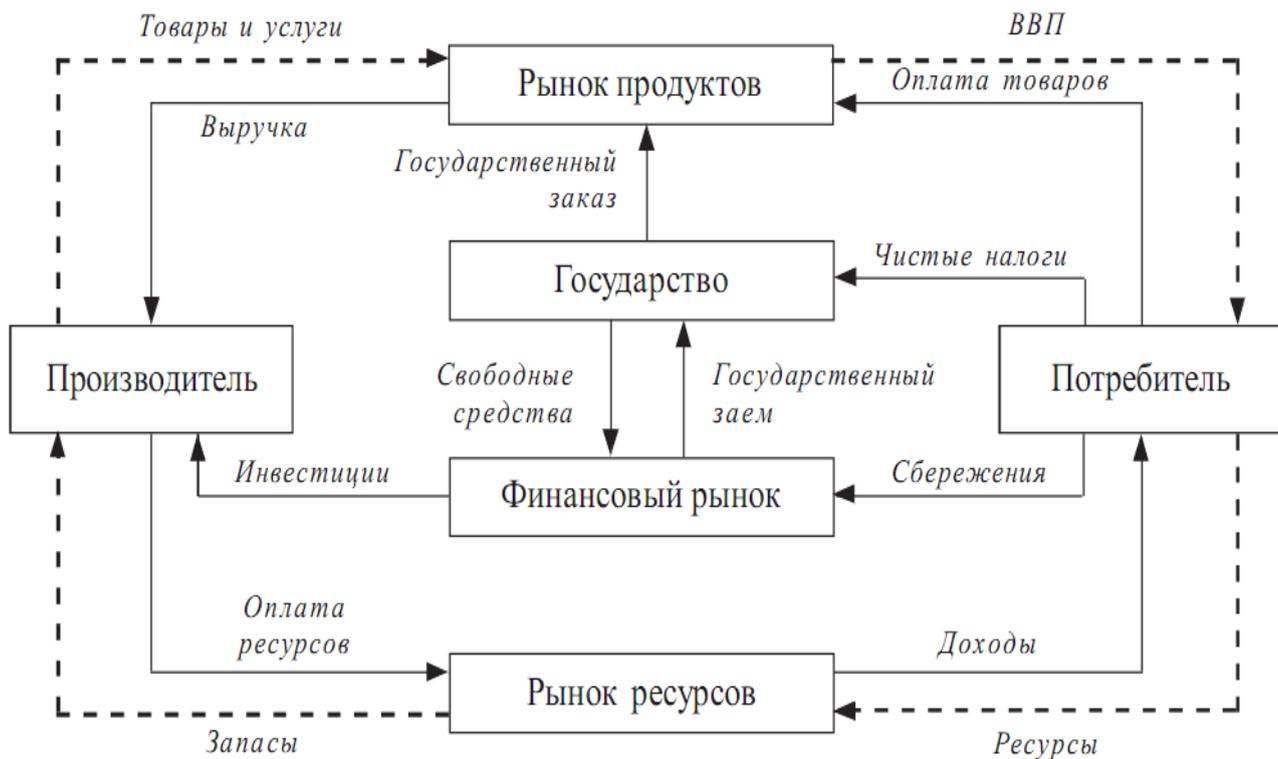


Рисунок 3 – Кругооборот доходов и продуктов в экономике

Опыт развития современной банковской системы России показывает, что многочисленные банкротства банков связаны, в первую очередь, с потерей ликвидности. В силу этого расширение набора инструментов, которые банк может использовать в случае возникновения проблем с ликвидностью и финансовой устойчивостью, является важнейшей задачей. Одним из таких инструментов, причем недооцененных, являются обязательные резервы. Отметим, что в целях повышения ликвидности и укрепления финансового положения банков, защиты интересов их вкладчиков, клиентов и акционеров, существует порядок формирования фонда обязательных резервов, который заключается в формировании данного фонда путем перечисления денежных средств с корреспондентского счета банка, открытого в расчетном центре Банка России до осуществления иных платежей в пределах остатка средств на корреспондентском счете отдельным платежным поручением в рублях.

Основные функции коммерческого банка:

- вести финансовый оборот, обменивать деньги и вести их учет;
- предоставлять населению, бизнесу и государству целевые и нецелевые кредиты под проценты;
- размещать средства клиентов на вкладах под проценты;
- выступать эмитентом и выпускать ценные бумаги;
- выступать биржевым брокером, то есть быть посредником между фондовой биржей и клиентами, чтобы по их поручению продавать и покупать ценные бумаги в соответствии с законодательством;
- исполнять роль депозитария – отвечать за хранение и учет ценных бумаг или других материальных ценностей;
- предоставлять услуги доверительного управления – по поручению клиента распоряжаться его имуществом с целью извлечения дополнительной прибыли;
- оказывать страховые услуги – оформлять полисы и компенсировать средства при наступлении страхового случая;
- выступать посредником между населением и госслужбами. Банки и государство собирают информацию о клиентах и обмениваются ей, что упрощает получение ряда государственных услуг – уплату налогов и штрафов, оформление льгот, налоговых вычетов, реализацию маткапитала и др.;
- оказывать иные услуги, связанные с финансами, – например, обучать население финансовой грамотности или помогать с оформлением документов.

В современном мире банки как финансовые посредники готовы предоставить своим клиентам огромный спектр различных видов продуктов и услуг, позиционируя себя в качестве так называемых финансовых универмагов, но базовыми являются лишь три базовые функции, от реализации которых и зависит, будем ли мы считать данный банк банком или нет: выдача кредитов, приём депозитов и осуществление расчётов. Этим банки отличаются от специализированных небанковских кредитных организаций, у которых хотя бы одна из этих базовых функций отсутствует.

Сферой деятельности небанковских кредитных организаций (НКО) является привлечение мелких сбережений, ипотечное кредитование, потребительское кредитование, предоставление ссуд сельхозпроизводителям, операции по финансированию расчётов во внешней торговле, инвестирование капитала и размещение ценных бумаг различных эмитентов. Интересно, что исторически НКО возникали там, где образовывались бреши в удовлетворении спроса на отдельные виды финансового обслуживания. Например, одно время в некоторых странах США и Японии законодательно было запрещено совмещать классические банковские операции со сделками по выпуску и размещению ценных бумаг промышленных компаний. В результате чего возникла целая группа компаний, которые имеют сегодня достаточно прочные позиции в данном сегменте рынка.

Банковская инфраструктура – совокупность институтов, формирующих необходимые условия для осуществления банковской деятельности и содействующих созданию и доведению банковских услуг до их потребителей. К ним можно отнести:

- *платежную инфраструктуру*, представляющую собой высокотехнологическую систему быстрого перевода денежных средств между экономическими субъектами, в которую входят коммерческие платежные системы, платежная система Банка России, а также система передачи финансовых сообщений (СПФС);
- *систему страхования вкладов*, обеспечивающую гарантирование сохранности вкладов граждан в банках в рамках установленных законодательством норм, которое осуществляется специально созданным государством Агентством по страхованию вкладов (АСВ);
- *бюро кредитных историй*, хранящие сведения о займах физических и юридических лиц и исполнении обязательств по ним и на основе которых банки анализируют уровень долговой нагрузки заемщика и его дисциплину;
- *аудиторские организации*, обеспечивающие независимую проверку деятельности как коммерческих банков, так и Центрального банка РФ и подтверждение их финансовой отчетности;
- *организации-поставщики информационно-технологических решений*, разрабатывающие и предоставляющие банкам современные банковские технологии, направленные на автоматизацию их бизнес-процессов и достижение высокого уровня безопасности.

Источниками банковского законодательства РФ являются: Конституция РФ; нормы международного банковского права и международные договоры РФ; решения Конституционного Суда РФ; Гражданский кодекс (ГК) РФ; Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»; Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»; подзаконные нормативные правовые акты (инструкции, положения, циркуляры и т. п.).

В современной банковской системе банки классифицируются:

- *по формам собственности* (государственный, смешанные, частные) и организационно-правовым формам. Для банков актуальными являются три вида организационно-правовых форм: общества с ограниченной ответственностью (ООО), публичные акционерные общества (ПАО) и непубличные акционерные общества (АО). Ранее существовавшие ОПФ приведены или должны быть приведены в соответствие с новыми – ПАО вместо ОАО и АО вместо ЗАО;
- *по величине зарегистрированного уставного капитала*, то есть по масштабам деятельности и объему собственного капитала: крупные, средние и малые; и по отраслевой направленности: промышленно-строительные, агропромышленные и другие;
- *по функциональному назначению*: эмиссионные, депозитные, коммерческие, расчетно-клиринговые,
- *по специализации*, то есть по характеру осуществляемых операций:

универсальные и специализированные и по зонам деятельности, то есть по сфере обслуживания: общефедеральные, региональные, межрегиональные и международные.

Стабильность банковской системы является основной задачей любого Центрального банка, и Банк России здесь не является исключением. Решить эту задачу, казалось бы, можно за счёт ужесточения существующих и введения дополнительных стандартов регулирования. Однако такое регулирование учитывает риски и спектр выполняемых операций, характерных для крупных банков.

Именно крупные банки служат, как правило, триггерами серьёзных банковских кризисов. Малые и средние банки при таком подходе подвергаются излишнему регулированию и излишнему давлению со стороны центральных банков. Для поддержания стабильности банковского сектора и учёта интересов всех участников банковской системы в России Банк России, определив в соответствующие кластеры большинство крупных кредитных организаций, в 2019 года внедрил принцип пропорционального регулирования. Этот принцип предполагает усиление регуляторной нагрузки на крупные банки, а для малых банков он допускает возможность регуляторных послаблений там, где требования к банкам, например, обязательные экономические нормативы, либо достаточно сложные, либо их соблюдение предполагает слишком высокие издержки для банка.

В соответствии с принципом пропорционального регулирования Банк России ввёл различный перечень требований, включая требования к соблюдению обязательных нормативов для банков базовой лицензии, с универсальной лицензией и системно значимых кредитных организаций.

Так, банки с базовой лицензией обязаны иметь собственные средства или капитал в минимальном размере 300 млн руб. Они обязаны соблюдать пять обязательных нормативов, к числу которых относятся достаточность совокупного и основного капитала, соответственно, нормативы Н 1.2 и Н 1.0, норматив текущей ликвидности Н 3, а также два норматива ограничивающих их кредитную деятельность — норматив Н 6 с коэффициентом 0,8 и норматив Н 25. Для банков с базовой лицензией не обязательно применение технически сложных международных стандартов. Кроме того, для них сниженные требования по отчётности включают необходимость составления отчётности по международным стандартам.

Кроме того, банки с базовой лицензией ограничены в своих международных операциях, они могут проводить их только через банки с универсальной лицензией, для которых минимальный размер собственных средств должен составлять 1 млрд руб. Для этих банков актуальны все действующие нормативы, а также все требования международных стандартов по ликвидности.

Банки с универсальной лицензией должны в полном объёме предоставлять отчётность, включая отчётность по международным стандартам, они должны полностью раскрывать информацию и имеют возможность проводить международные операции без ограничений. Можно сделать вывод, что чем больше у банка средств и ответственности, тем требовательнее по отношению к

нему регулятор. Одновременно с облегчением документооборота маленькие банки лишаются некоторых функций: кредитные организации перестают оказывать определенные виды банковских услуг.

Кредитные организации проводят расчеты, обеспечивают сохранность средств клиентов на банковских счетах и трансформируют эти средства в кредиты экономике. За последние годы количество банковских организаций в России сократилось в несколько раз. В России на 01.07.2024 г. было 316 действующих банков, в том числе 220 банков с универсальной лицензией, 96 – с базовой и 38 – небанковских кредитных организаций. Тенденция к сокращению банков связана не только с кризисными явлениями в экономике. Центральный банк ведет активную работу по очистке банковской системы от недобросовестных игроков. Но есть и другая сторона «медали» – отзыв лицензии и последующая ликвидация кредитных организаций может обернуться проблемами для всей экономики.

Чтобы исключить такой сценарий, Центробанк ежегодно формирует список ключевых кредитных организаций (их принято называть *системно значимыми банками*, представляющими собой самые крупные организации по количеству клиентов и объему активов), играющих «финансообразующую» роль в банковской системе. На долю этих организаций на сегодняшний день приходится около 80 % всех активов российских банков, а по совокупному размеру вкладов физических лиц каждый из таких банков должен иметь не менее 10 миллиардов рублей. К ним относятся Сбербанк России, ВТБ, Газпромбанк, Т-Банк, Россельхозбанк, Альфа-банк, Московский Кредитный Банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк, ЮниКредит Банк, Росбанк, Совкомбанк.

Основное преимущество для системно-значимых банков – гарантия стабильной работы. По отношению к кредитной организации, получившей такой статус, Центробанк не применяет лицензию, а отправляет банк на санацию – финансовое оздоровление, что произошло, например, с банком «Открытие», также находившемся в числе системно значимых и который в результате санации сначала избежал банкротства, а затем был присоединен к банку ВТБ.

Для системно значимых кредитных организаций актуальны все требования, предъявляемые к банкам с универсальной лицензией. Кроме того, системно значимые кредитные организации должны соблюдать нормативы с учётом надбавок к капиталу для системно значимых кредитных организаций, а также внедрять в свою практику продвинутые подходы к управлению рисками. Как мы видим, Банк России, являясь членом Банка международных расчётов, имплементирует требования международного регулятора Базельского комитета по банковскому надзору, которые касаются пропорционального регулирования. Внедрение таких требований, по мнению регулятора, должно повысить устойчивость банковской системы.

Краткие выводы

Банковская система Российской Федерации в своем развитии прошла несколько этапов, и в настоящее время происходит формирование современной рыночной банковской системы. В современной России сложилась двухуровневая банковская система. Верхний уровень занимает Банк России, нижний —

коммерческие банки, предоставляющие финансовые услуги организациям и частным лицам. Коммерческий банк – финансовая организация, основные виды деятельности которой – привлечение и размещение денежных средств, а также проведение расчетов. С экономической точки зрения банки выступают на денежном рынке посредниками между теми, у кого есть свободные денежные средства, и теми, кто нуждается в дополнительных ресурсах.

В банковской системе существует инфраструктура – совокупность институтов, формирующих необходимые условия для осуществления банковской деятельности и содействующих созданию и доведению банковских услуг до их потребителей. Банки подразделяются на несколько видов, исходя из их функций, типа собственности, организационно-правовой формы, видов и масштаба проводимых операций, наличия филиалов. В связи с разделением кредитных организаций на банки с универсальной лицензией и банки с базовой лицензией происходит дифференцированный или пропорциональный подход к требованиям, предъявляемым к кредитным организациям в зависимости от перечня лицензируемых банковских операций. В числе наиболее крупных банков выделяются системно значимые – важнейшие финансовые институты, от которых зависит устойчивость всей банковской системы.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение и опишите структуру банковской системы России.
2. Приведите основные функции коммерческого банка.
3. Приведите понятия кредитной организации, банка и небанковской кредитной организации.
4. Опишите элементы банковской инфраструктуры.
5. Приведите источники правового регулирования банковской деятельности.
6. Назовите системно значимые банки и укажите их роль в банковской системе России.

1.3. Центральный банк как мегарегулятор и орган надзора

Центральный банк Российской Федерации (ЦБ РФ) или Банк России (БР) – особый публично-правовой институт России и вместе с тем главный банк первого уровня. Это государственный банк, осуществляющий централизованное кредитование, организующий и контролирующий денежное обращение, а также крупнейший финансовый мегарегулятор, который разрабатывает и проводит политику развития и обеспечения стабильности функционирования российского финансового рынка во взаимодействии с Правительством Российской Федерации, регулирует кредитно-денежный и валютный рынки, воздействуя на основных их участников – кредитные организации.

Уставный капитал и иное имущество ЦБ РФ являются федеральной собственностью. Он осуществляет свои расходы за счет собственных доходов, а не финансируется за счет бюджета. При этом получение прибыли не является целью деятельности Банка России: 50 % прибыли он перечисляет в федеральный

бюджет, а остальную направляет в резервы и фонды различного назначения.

Статус, цели деятельности, функции и полномочия ЦБ РФ определяются Конституцией РФ, ФЗ № 86-ФЗ от 10 июля 2002 года «О Центральном Банке РФ (Банке России)» и другими ФЗ.

Банк России подотчётен Государственной Думе Федерального Собрания РФ.

Целями деятельности Банка России являются:

- защита и обеспечение устойчивости рубля;
- развитие и укрепление банковской системы РФ;
- обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платёжной системы.

Следует отметить уникальный статус Банка России. На официальном сайте ЦБ он обозначен как «особый публично-правовой институт», а еще он не является органом государственной власти – не входит в структуру ни законодательной, ни судебной, ни исполнительной власти. При этом ЦБ наделен полномочиями, характерными для государственной власти. Так, он издаёт сопоставимые по юридической силе с законами нормативные акты, которым обязаны подчиняться и люди, и бизнес, и сама власть на всех уровнях.

Например, в декабре 2020 года вышло указание, которое регулирует стоимость полисов ОСАГО. Банк России расширил границы тарифных коридоров, позволил страховщикам брать меньше денег с аккуратных водителей и больше – с лихачей. А чуть ранее ЦБ обязал поставщиков платёжных приложений обеспечить работу карт «Мир».

Следует отметить, что Центробанк, в отличие от прочих банков, осуществляет не коммерческую, а регулятивную деятельность. Поэтому его еще называют финансовым регулятором страны, а извлечение прибыли из своей деятельности, как уже было сказано, не входит в круг интересов ЦБ.

Задача Центрального банка – сделать услуги финансового рынка более доступными для всех граждан. Система быстрых платежей, финансовые маркетплейсы, мобильные приложения для составления европротокола при ДТП – эти и многие другие сервисы созданы при непосредственном участии Банка России. Центральный банк определяет перечень разрешённых операций для всех участников банковской системы, выдает кредитным организациям лицензии на осуществление банковской деятельности. Но главная цель ЦБ – обеспечить стабильность банковской системы, поэтому банки и другие кредитные организации служат объектами пристального надзора и регулирования со стороны Центрального банка.

Центральный банк проводит единую денежно-кредитную политику. Он также является единственным эмиссионным центром страны и именно ему принадлежит монопольное право на выпуск в обращение и изъятие из обращения наличных денег. Не менее важной функцией Центрального банка является создание, хранение и управление золотовалютными резервами страны. Центральный банк – это банк, который не ведёт операции с бизнесом и населением. Его клиенты – кредитные организации. Коммерческие банки хранят обязательные резервы на своих счетах в Центральном банке. Именно Центральный банк предоставляет банкам услуги по кредитованию и осуществлению платежей и расчётов.

Центральный банк является главным банкиром и финансовым консультантом правительства страны. Он ведёт счета правительственных учреждений и государственных ведомств, осуществляет платежи по поручению казначейства, а также предоставляет прямой кассовый кредит по просьбе правительства в случае необходимости. Центральный банк готов предоставить кредит терпящим бедствие банкам, прежде всего таким, чье банкротство может повлиять на устойчивость банковской системы в целом, и в этом случае Центральный банк выполняет функцию кредитора последней инстанции.

Центральный банк регистрирует кредитные организации, осуществляет надзор за их деятельностью, проводит операции по эмиссии и размещению на рынке новых выпусков государственных займов, устанавливает правила бухучета и отчетности, проводит анализ и прогнозирование экономики, способствует повышению финансовой грамотности населения. Валютный контроль, борьба с отмыванием денег и киберпреступностью в финансовой сфере тоже находятся в компетенции госрегулятора. ЦБ РФ установил правила, по которым банки должны контролировать денежные переводы между счетами. При любой сомнительной транзакции доступ к счету могут заблокировать в рамках действия 115-ФЗ («антиотмывочного закона»).

Денежно-кредитное регулирование экономики, основной целью которой является поддержание ценовой стабильности, может осуществляться с помощью административных и рыночных инструментов. К административным методам регулирования экономических процессов относятся такие способы перераспределения денежных средств, которые реализуются путем прямого вмешательства органов государственного управления (как правило, это прямые количественные ограничения кредитной деятельности). Такой метод воздействия на народно-хозяйственный комплекс существует всегда и во всех странах, независимо от общественно-политического устройства. Различна лишь степень вмешательства в функции управления хозяйствующими субъектами со стороны государственных органов. Экономические методы регулирования включают создание таких условий, которые стимулировали бы субъекта предпринимательской деятельности к выполнению действий, необходимых для общества. При этом не предполагается прямого воздействия со стороны органов управления. Степень охвата экономическими методами управления перераспределительных процессов в обществе показывает уровень экономической и политической свободы, зрелость общественного сознания, степень независимости бизнеса от государственной власти.

Основополагающей функцией любого Центрального банка является разработка и проведение единой денежно-кредитной политики, направленной на регулирование денежной массы и уровня процентных ставок в стране, которая использует следующие методы или инструменты денежно-кредитной политики:

- процентные ставки по операциям Банка России;
- нормативы обязательных резервов, депонируемых в Банке России (резервные требования);
- операции на открытом рынке;

- рефинансирование кредитных организаций;
- валютные интервенции;
- установление ориентиров роста денежной массы;
- прямые количественные ограничения;
- эмиссия облигаций от своего имени.

Если перед Центральным банком стоит задача ограничить рост кредитования перегретой экономики, регулятор повышает уровень ключевой процентной ставки и нормы резервирования, а на открытом рынке выступает в роли продавца ценных бумаг, таким способом изымая из обращения часть денежных средств, что в свою очередь ведёт к сокращению денежной массы. Такая политика получила название кредитной рестрикции или жёсткой денежно-кредитной политики. Политика денежной экспансии или мягкая денежная кредитная политика, наоборот, направлена на увеличение денежной массы, которую коммерческие банки трансформируют в кредиты реальному сектору. Проводя мягкую политику, Центральный банк снижает базовую ставку и нормы резервирования, а на открытом рынке выступает в роли покупателя ценных бумаг.

Рассмотрим эти инструменты более подробно.



Рисунок 4 – Изменение ключевой ставки в динамике с 2014 по 2024 гг.

Ключевая ставка, динамика которой с 2014 по 2024 гг. приведена на рис. 4 – это один из инструментов, который позволяет Центробанку контролировать курс рубля и влиять на экономику страны. Низкая ставка означает, что деньги стоят дешево. В результате компании и население активнее берут кредиты, бизнес, а с ним и экономика развиваются. Негативным эффектом такой политики может стать рост инфляции – деньги стоят дешево, поэтому их становится много. Последствия низкой ключевой ставки:

- низкие ставки по кредитам;
- низкие ставки по банковским депозитам;
- рост экономики и производства;
- рост покупательной способности;
- рост инфляции.

Повышение ключевой ставки ЦБ, как правило, обусловлено желанием взять под контроль и снизить инфляцию. Однако вместе с тем высокая ставка несет и негативные последствия: покупательная способность населения и темпы развития экономики проседают.

Норма обязательных резервов также является инструментом денежно-кредитной политики, так как определяет, какую часть привлечённых депозитов банк может направить на предоставление кредитов. Эта норма, установленная законом, представляет собой долю обязательств коммерческого банка по привлечённым депозитам, которую банк должен держать в резерве либо в виде депозита в Центральном банке, либо в виде наличности у себя. Она устанавливает величину гарантийного фонда коммерческого банка, обеспечивающего надежное выполнение его обязательств перед клиентами. Чем выше норма обязательных резервов, тем меньше возможностей для кредитования экономики.

Величина данной нормы дифференцируется в зависимости от вида депозита и является прямо пропорциональной степени его ликвидности. Центральный банк может принимать решение о повышении или понижении нормы обязательных резервов для коммерческих банков. Увеличение этой нормы влечет за собой снижение кредитной активности коммерческих банков ввиду сокращения в их распоряжении денежной массы. Решение об уменьшении нормы обязательных резервов Центральный банк принимает с целью увеличения предложения денег для стимулирования экономического роста за счет усиления кредитной активности коммерческих банков.

Операции на открытом рынке – деятельность Центрального банка по купле и продаже ценных бумаг (обычно государственных облигаций) на открытом рынке. Центральные банки используют такие операции как основной инструмент при проведении денежно-кредитной политики с целью контроля над краткосрочными процентными ставками и размером денежной базы, чтобы таким образом влиять на денежную массу. Целевая процентная ставка достигается путём покупки или продажи государственных ценных бумаг либо других финансовых инструментов.

Для Центрального банка страны операции на открытом рынке – мощный инструмент регулирования всей банковской деятельности. При покупке ЦБ ценных бумаг в других банковских структурах происходит наполнение резервных счетов. Как следствие, банк повышает объемы собственных резервов и получает шанс расширить объем активных сделок с клиентами.

Если ЦБ, наоборот, совершает продажу ценных бумаг на рынке другим коммерческим банкам, то объем средств в резерве снижается. Итогом становится падение объема средств в банковской системе. Это неизменно приводит к удорожанию средств и снижению объема общей массы денег. Посредством корректировки спроса и предложения на активы ЦБ может воздействовать не только на объем резервов других банков и их способность к предоставлению займа, но и на общий объем денег в обороте.

Сделки ЦБ на открытом рынке (если сравнивать с другими видами инструментов в сфере экономики) оказывают быструю корректировку уровня ликвидности и динамики массы денежных средств. Особенность применения ЦБ

этого инструмента заключается в том, что масштабы и периодичность сделки опирается на решение самого ЦБ и исходя из планируемого эффекта, который должен стать результатом проведенных сделок. Как следствие, данный инструмент можно назвать весьма гибким и удобным в использовании.

В роли объекта торгов на открытых рынках может выступать процентная ставка, которую коммерческие банки уплачивают за использование денег, вырученных от реализации активов за конкретный срок. При этом курс покупки (продажи) активов на начальном этапе совершения сделок может совпадать с номинальной ценой казначейских долговых бумаг (векселей). В дальнейшем он может закрепляться на уровне средней цены рынка ценных бумаг (зачастую это официальный курс биржи) на день, который предшествует двум рабочим суткам до момента проведения аукциона (сделки). К примеру, если ЦБ объявил о проведении аукциона в отношении покупки ценных бумаг на пятницу, то за базу будет принят курс, установленный в среду.

Банк России представляет собой единую централизованную систему с вертикальной структурой управления. В систему БР входят:

1. *Центральный аппарат Центрального банка.* В состав регулятора входят также центры компетенций – хабы, расчетно-кассовые центры и другие подразделения со специфическими функциями, например, полевые учреждения. Они живут по воинским уставам и ведут банковское обслуживание организаций Минобороны РФ.

2. *Территориальные учреждения.* Это национальные банки республик в составе РФ. Они не являются юридическими лицами, не имеют права принимать решения нормативного характера и выдавать без разрешения Совета директоров банковские гарантии и поручительства, вексельные и другие обязательства.

3. *Расчётно-кассовые центры.* Это структурные подразделения территориальных учреждений БР, созданные для проведения расчётных и других операций БР.

4. *Вычислительные центры.*

5. *Учебные заведения и другие организации.*

Структуру Центрального банка регулярно оптимизируют. Это сказывается и на составе служб, и на общей численности персонала. Если в начале 2000-х годов коллектив ведомства составлял 80 тысяч человек, то с 2025-го – менее 45 тысяч, при том, что функциональность банка была существенно расширена статусом мегарегулятора.

Важные решения Банка России принимают на заседаниях совета директоров. Кроме председателя в него входят еще десять человек. Именно они решают, какими должны быть ставки в экономике, по каким правилам должен работать банковский сектор и в каком направлении будет развиваться финансовый рынок.

Еще один коллегиальный орган, участвующий в управлении работой ЦБ, – Национальный финансовый совет (НФС). Его особенность в том, что сам Банк России имеет в нем минимальное представительство в лице председателя. Остальные члены делегированы от парламента, президента и правительства. Всего в НФС входит 12 человек, включая председателя, которые заседают раз в квартал:

рассматривают отчетность Банка России, утверждают его расходы на содержание штата, обсуждают ключевые стратегические задачи. По сути, Национальный финансовый совет – это некий надзорный орган, аналог наблюдательных советов в акционерных обществах. Но при формальной широте полномочий реальное влияние НФС на ключевые макроэкономические решения ЦБ остается весьма ограниченным.

Краткие выводы

Банк России – главная финансовая структура страны. Он отвечает за выпуск денег, следит, чтобы цены не росли слишком быстро и чтобы банки, страховщики, биржи и другие финансовые организации не нарушали закон. У него особый статус, так как он не является ни органом власти, ни коммерческой организацией, ни НКО. А еще Банк России напрямую не подчиняется ни президенту, ни правительству, ни парламенту. Поэтому на его решения никто не может повлиять.

Банк России – это государственная структура, и все его имущество является федеральной собственностью. Его работа регламентируется Конституцией и федеральными законами, а председатель ЦБ ежегодно отчитывается перед Госдумой. Главная цель работы Банка России – обеспечить стабильно низкую инфляцию и устойчивость рубля. Кроме этого, Банк России занимается эмиссией денег и хранит золотовалютный запас страны. Также он устанавливает правила работы банков, микрофинансовых организаций, страховщиков и НПФ и даже занимается финансовой грамотностью россиян.

Чтобы управлять денежно-кредитной политикой и влиять на инфляцию, Банк России меняет размер ключевой ставки. Так называют процент, под который он выдает деньги в долг коммерческим банкам. Чем ниже ключевая ставка, тем меньше ставки по кредитам для обычных людей и тем больше денег в экономике, а значит, выше спрос на товары. Когда спрос превышает предложение, инфляция растет. Задача Банка России – сбалансировать ситуацию.

В следующем разделе охарактеризуем второй уровень банковской системы, представленный коммерческими банками, приведем их принципы деятельности, функции, виды, показатели, влияющие на устойчивость, обсудим вопросы управления банковскими рисками.

Контрольные вопросы:

1. Приведите определение Банка России и укажите цели его деятельности.
2. Какие функции выполняет Банк России?
3. Дайте характеристику основным инструментам и методам денежно-кредитной политики.
4. Что представляет собой ключевая ставка как основной инструмент денежно-кредитной политики?
5. Что такое норма обязательных резервов?
6. Раскройте операции на открытом рынке.
7. Что представляет собой структура и органы управления Банка России?

1.4. Коммерческие банки – основное звено банковской системы

Коммерческий банк – это предприятие, организующее движение ссудного капитала с целью получения прибыли, который в процессе осуществления своей деятельности должен придерживаться определенных принципов (рис. 5)

Охарактеризуем каждый из принципов:

- *работа в пределах имеющихся ресурсов*. Это означает, что предоставление кредитов, выполнение других активных операций ограничиваются имеющимися у банка ресурсами.
- *экономическая независимость и юридическая самостоятельность кредитных организаций*. Имея полную свободу действий в привлечении ресурсов и размещении мобилизованных средств, коммерческий банк несёт также полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности, то есть весь риск банковских операций целиком ложится на банк.

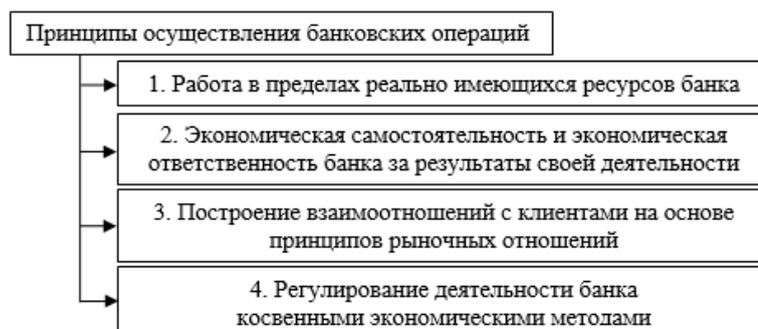


Рисунок 5 – Принципы осуществления банковских операций

- *Рыночные отношения с клиентами банка*. Выбирая клиентов и обслуживая их, банк руководствуется такими рыночными критериями, как прибыльность, риск и ликвидность.
- *Регулирование деятельности коммерческого банка возможно только экономическими, но не прямыми административными методами*. Государство устанавливает определённые правила для коммерческих банков, руководствуясь которыми, они самостоятельно разрабатывают и проводят свою кредитную, инвестиционную, депозитную политику.

Кроме того, банки проводят консультирование, представление экономической и финансовой информации, а также выпускают в обращение кредитные деньги. Причем кредитные орудия обращения могут выполнять функции денег как средства обращения, платежа и накопления, что, в конечном счёте, влияет на величину денежной массы и состояние денежного обращения.

Как мы уже говорили, банк как коммерческая структура выступает посредником между теми, кто располагает денежными средствами, и теми, кто в них нуждается.

Банковские операции – это виды хозяйственной деятельности, к осуществлению которых допускаются исключительно организации, имеющие лицензию, выдаваемую Центральным банком.

Следует отметить, что лицензирование банковской деятельности является бессрочным разрешением на совершение банковских операций и связано с необходимостью защиты денежных средств частных лиц и компаний. Исходя из этого, все банковские операции можно классифицировать следующим образом:

Пассивные операции – это операции по привлечению средств, формированию их ресурсов. К ним относятся: привлечение средств на расчётные и текущие счета юридических и физических лиц, открытие срочных счетов граждан и организаций, выпуск ценных бумаг, займы, полученные от других банков, и т. д.

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы для получения прибыли и поддержания ликвидности. К ним относятся краткосрочное и долгосрочное кредитование организаций, предоставление потребительских ссуд населению, приобретение ценных бумаг и другие. Основное отличие указанных операций в том, что активные операции направлены на размещение ресурсов банка, а пассивные – на их привлечение и формирование.

К третьей группе операций коммерческих банков относятся *комиссионно-посреднические*, т. е. выполнение отдельных поручений клиентов за определенное вознаграждение – комиссию. К ним относятся операции: переводные, инкассо, аккредитивные, акцептно-гарантийные, доверительные и некоторые другие.



Рисунок 6 – Факторы, влияющие на устойчивость и надежность банка

Факторы, влияющие на устойчивость, представлены на рис. 6. Финансовая устойчивость коммерческого банка, под которой понимается такое состояние банковского учреждения, при котором оно является платежеспособным, ликвидным, имеет достаточную величину регулятивного капитала для покрытия всех возможных рисков, связанных с банковской деятельностью.

Банки, как финансовые посредники, несут ответственность за обеспечение постоянных денежных потоков между участниками рынка. Даже незначительные задержки в исполнении платежей клиентов значительно снижают их доверие как

к финансовой организации, а постоянное ухудшение финансовой ликвидности банков может привести к приостановке их операций и, как следствие, даже к банкротству.

Банки обязаны поддерживать ликвидность, адаптированную к размеру и типу деятельности таким образом, чтобы обязательства выполнялись в соответствии с датами их платежей. Под ликвидностью активов банка понимается способность банка быстро погашать обязательства. Уровень ликвидности определяется соотношением активов и пассивов организации. То есть банк должен иметь финансовую возможность выполнить все взятые на себя обязательства. В табл. 1 представлены 3 норматива ликвидности, регулирующих деятельность банка.

Таблица 1 – Нормативы ликвидности банка

| Норматив | Название | Описание | Предельное значение |
|----------|-----------------------------------|--|---------------------|
| Н2 | Норматив мгновенной ликвидности | Регулирует риск потери банков ликвидности в течение одного операционного дня | 15 % и более |
| Н3 | Норматив текущей ликвидности | Регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней | 50 % и более |
| Н4 | Норматив долгосрочной ликвидности | Регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы | 120 % и менее |

В целом, банковская ликвидность определяется как разность между объемами платежей, поступивших в банк, и платежей, которые должен произвести сам банк в разные временные промежутки по требованиям своих клиентов.

В табл. 2 мы видим группировку статей баланса банка по степени ликвидности.

Общий резерв ликвидности коммерческого банка зависит от нормы обязательного резерва, устанавливаемой ЦБ РФ, и уровня резерва ликвидности, который банк определяет для себя самостоятельно. Каждый коммерческий банк стремится создать минимальный резерв ликвидных средств и обеспечить максимальный кредитный потенциал, исходя из своей ликвидности, надежности, прибыльности.

Таблица 2 – Группировка статей баланса банка по степени ликвидности

| Активы | Пассивы |
|--|---|
| Первичные резервы (кассовая наличность, резервы в центральном банке, средства на корсчетах, денежные документы в процессе инкассирования) | Депозиты, включающие все виды вкладов различных категорий контрагентов до востребования |
| Вложения в краткосрочные ценные бумаги и короткие кредиты — это активы, которые могут быть оперативно обращены в кассовую наличность | Депозиты, в основном размещенные в банке на короткий срок |
| Статьи, связанные с минимальным риском и приближающиеся к ликвидным активам | Прочие привлеченные на срок средства |
| Кредиты, выданные торгово-промышленным организациям, финансово-кредитным учреждениям, частным лицам (малолитвидные активы) Иммобилизация — инвестиции в движимое и недвижимое имущество | Акционерный капитал (постоянные фонды и резервы) и долгосрочные займы |

Нужно понимать, что важную роль в определении показателя ликвидности играют вклады. Это ключевые активы для банка и все организации заинтересованы в привлечении такого капитала. Но если вдруг банк начинает испытывать проблемы, то, в первую очередь, он сталкивается с оттоком средств – вкладчики забирают свои деньги. В итоге уровень ликвидности быстро сокращается, появляется риск полного краха.

В этой связи возможность превращения активов банка в денежный фонд, доступный для выполнения обязательств, обеспечивается следующими условиями:

1. *Соответствием сроков выданных кредитов срокам привлечённых банком ресурсов.* Если ресурсы у банка краткосрочны и вложены в долгосрочные операции (по активу), тогда равновесия достигнуть, видимо, трудно.

2. *Структурой актива баланса.* Чем больше доля высоколиквидных средств, тем выше ликвидность банка.

3. *Степенью риска выполняемых активных операций.* Если банк увлекается предоставлением очень рискованных кредитов, возвратность которых сомнительна, то, естественно, ликвидность его резко снизится.

4. *Структурой пассивных статей баланса.* Важно, чтобы банк имел устойчивые кредитные ресурсы, стремился привлечь средства на строго оговоренные сроки, поскольку вклады до востребования, которые могут быть изъяты вкладчиками в любой момент, конечно, уменьшают устойчивость банка.

Ликвидность, таким образом, выступает как необходимое и обязательное условие платежеспособности и надежности банка. Надежность же характеризуется прежде всего его прочностью, способностью внушать доверие всем экономическим субъектам, которые им обслуживаются.

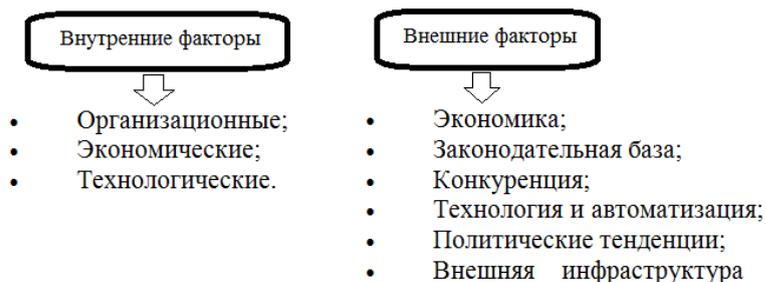


Рисунок 7 – Факторы, определяющие надежность банка

Факторы, определяющие надёжность банка, представленные на рис. 7, можно разделить на внешние, то есть предопределяемые внешними по отношению к банку макроэкономическими и нормативно-правовыми условиями деятельности, и внутренние, то есть обусловленные деятельностью самого банка, его вида и специфики деятельности его клиентов-заёмщиков.

Следует отметить, что возникновение потерь и убытков банка, в основном, обусловлено причинами, связанными с рыночной неблагоприятной конъюнктурой или ошибочными действиями менеджмента банка.

Финансовый результат деятельности коммерческого банка зависит от величины доходов и объема произведенных расходов. *Доходами* кредитной организации признается увеличение экономических выгод, приводящее к увеличению собственных средств (капитала) кредитной организации (за исключением вкладов акционеров или участников). *Расходами* кредитной организации признается уменьшение экономических выгод, приводящее к уменьшению собственных средств (капитала) кредитной организации. *Прибыль* является финансовым результатом деятельности кредитной организации. Она определяет ее финансовую устойчивость и служит источником роста собственного капитала банка. Прибыль образуется в результате превышения доходов банка над его расходами, и, наоборот, превышение расходов над доходами приводит к убыткам.

Прибыль является источником и основой стабильности финансового положения банка и ликвидности его баланса, увеличения и обновления основных фондов банка, прироста его собственного капитала, увеличения и повышения качества банковских услуг. Чем выше абсолютная величина прибыли, тем больше возможность увеличения собственного капитала банка и ресурсов для роста его активных операций.

Формирование и распределение прибыли коммерческого банка обусловлено спецификой банковской деятельности, кругооборотом доходов и расходов банка. В практике функционирования банка используется несколько показателей прибыли: балансовая, операционная, процентная, комиссионная, прибыль от операций на финансовых рынках, чистая, а также другие виды прибыли, получаемые от остальных видов деятельности. Наибольшую долю в составе прибыли составляет операционная прибыль, а в ней – процентная прибыль (рис. 8).

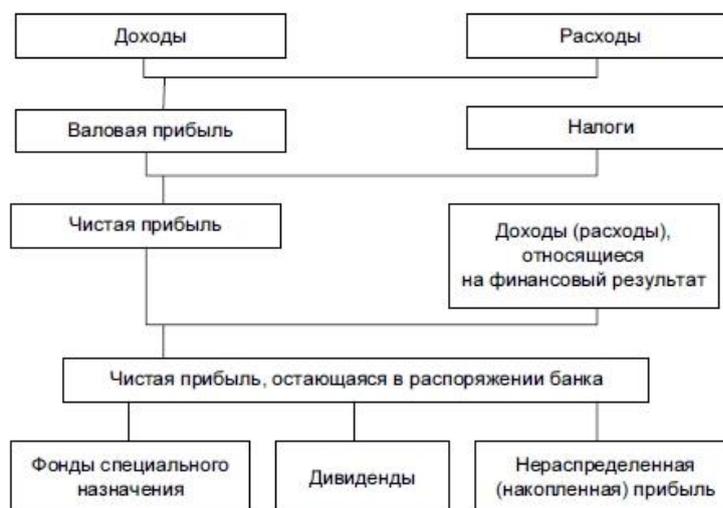


Рисунок 8 – Формирование и распределение финансовых результатов деятельности банка

Финансовые показатели деятельности банка используются для оценки текущего состояния кредитной организации и прогноза ее развития.

Финансовыми показателями деятельности банка являются:

- *активы кредитной организации*, отражающие размещение собственных и привлеченных средств;
- *пассивы*, указывающие на источники ресурсов; капитал банка – его собственные средства,
- *балансовая прибыль или убыток*.

На основе этих данных рассчитываются рентабельность активов и капитала, нормативы ликвидности, чистая процентная маржа и другие показатели.

Результаты исследования могут быть сгруппированы по разделам, представленным на слайде. В их числе

- структурный анализ балансового отчета;
- структурный анализ отчета о прибылях и убытках. Коммерческая эффективность (рентабельность) деятельности банка и его отдельных операций;
- анализ достаточности капитала;
- анализ кредитного риска;
- анализ рыночного риска;
- анализ риска ликвидности.

На основе анализа финансовых показателей банка оцениваются возможность и целесообразность дальнейшего развития кредитной организации, доступные источники ресурсов, перспектива их мобилизации.

Так как банк – коммерческое предприятие, деятельность которого сопровождается постоянными рисками и шансами, то риск – это возможные потери, возникающие в процессе банковской деятельности, шанс – вероятность получения прибыли. Риск присутствует в любой операции, но убытки от него могут быть разных масштабов. Следовательно, для банковской деятельности важным является не избежание риска вообще, а предвидение и снижение его до минимального уровня.

В этой связи существует 3 основных вида банковских рисков:

1. *Кредитный риск* – это неуплата заёмщиками в обусловленный договором срок полученных в ссуду средств и задержка уплаты процентов за неё. Наименьшие потери (наименьший риск) могут быть обеспечены правильным построением портфеля ссуд, правильной структурой кредитных вложений.

2. *Процентный риск*, который связан с недополучением банком доходов вследствие неблагоприятной ситуации на рынке ссудных капиталов и изменений процентных ставок.

3. *Валютный риск*, связанный с изменением курсов валют. Для смягчения валютных рисков банки стремятся включать в кредитные договоры определённые защитные оговорки, позволяющие изменять денежные обязательства в зависимости от падения или подъёма курса валюты.

По возможностям и методам регулирования риски бывают:

- *открытые*, которые не подлежат регулированию.
- *закрытые*, регулируемые путём проведения политики диверсификации, то есть путём широкого перераспределения кредитов в мелких суммах, предоставленных большому количеству клиентов при сохранении общего объёма операций банка, страхования кредитов и депозитов, а также введения депозитных сертификатов и др.

Исходя из этого, управление риском можно представить в виде ряда процедур или этапов, следующих друг за другом:

1-й этап: выявление, распознавание рисков;

2-й этап: анализ, количественная оценка рисков;

3-й этап: способы уменьшения или предупреждения рисков;

4-й этап: контроль рисков.

Банковский менеджмент – научная система управления банковским делом и персоналом, занятым в банковской сфере. Эта сфера подразделяется на 2 блока: финансовый менеджмент и управление персоналом.

Финансовый менеджмент охватывает управление движением денежного продукта, его формирование и размещение, в соответствии с целями и задачами конкретного банка. Основными направлениями финансового менеджмента являются:

- разработка банковской политики в отдельных сферах деятельности банка (депозиты, кредиты, инвестиции, услуги);
- банковский маркетинг;
- управление активами и пассивами банка;
- управление ликвидностью, доходностью;
- управление собственным капиталом;
- управление кредитным портфелем;
- управление банковскими рисками.

Особенностью финансового менеджмента является отсутствие единообразной технологии управления экономическими процессами и организации банковских процедур в рамках единой банковской системы. Отметим, что в условиях конкуренции каждый банк вырабатывает собственные правила поведения, а постоянно изменяющаяся экономическая ситуация требует

корректировки и совершенствования сложившихся приёмов ведения банковского дела.

Управление персоналом направлено на рациональное использование знаний и опыта банковских служащих. Оно включает:

- мотивацию труда;
- организацию труда работников банка;
- расстановку кадров;
- систему подготовки и переподготовки банковских кадров;
- формирование механизма оплаты труда;
- организацию контроля;
- систему продвижения по службе;
- принципы общения в коллективе.

Банковский маркетинг можно определить как поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учётом реальных потребностей клиентуры. Специфика маркетинга в банковской сфере заключается в том, что коммерческие банки заинтересованы не только в привлечении вкладов, но и в активном использовании привлечённых средств с помощью кредитования предприятий, организаций, населения.

К задачам банковского маркетинга относят:

- 1) установление существующих и потенциальных рынков банковских услуг;
- 2) выбор конкретных рынков и выявление потребностей банковской клиентуры;
- 3) установление долго- и краткосрочных целей для развития существующих и создания новых видов банковских услуг;
- 4) внедрение новых услуг в практику и контроль банка за реализацией программ внедрения.

Маркетинговое исследование включает в себя целый комплекс видов деятельности:

- изучение поведения покупателя и банков-конкурентов на финансовом рынке;
- анализ возможностей финансового рынка и его секторов;
- изучение банковских продуктов по их качеству, привлекательности;
- анализ данных о реализации банковских продуктов;
- выбор «ниши», то есть наиболее благоприятного сегмента финансового рынка.

Краткие выводы

Банк — это кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц; размещение указанных средств от своего имени за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности; открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц.

Большинство планово-аналитических служб коммерческих банков

разрабатывают определенные показатели, которые служат им для целей анализа, планирования и оценки деятельности. К ним относятся показатели финансовой устойчивости банка, надежности и предсказуемости, конкурентоспособности, ликвидности, финансовых результатов.

Банк – коммерческое предприятие, деятельность которого сопровождается постоянными рисками, подразделяемые на кредитные, процентные и валютные.

Банковский менеджмент – научная система управления банковским делом и персоналом, занятым в банковской сфере, включающая 2 блока: финансовый менеджмент и управление персоналом.

Специфика банковского маркетинга связана с особенностями осуществления банками деятельности как уникальных финансовых посредников, одновременно присутствующих на всех сегментах финансового рынка.

Контрольные вопросы:

1. Приведите определение коммерческого банка.
2. Дайте характеристику каждому из четырех основных принципов деятельности коммерческого банка.
3. Перечислите основные функции коммерческих банков.
4. Назовите основные банковские операции.
5. Приведите классификацию банков.
6. Охарактеризуйте показатели банковской ликвидности, устойчивости и надёжности.
7. Что представляют собой доходы, расходы и прибыль?
8. Какие показатели для оценки финансового состояния вы знаете?
9. Перечислите основные виды банковских рисков и способы управления ими.
10. В чем заключается специфика менеджмента и маркетинга в банковской сфере?

ГЛАВА 2. БАНКОВСКИЕ ОПЕРАЦИИ И КРЕДИТОВАНИЕ

2.1. Основные банковские операции

Стратегической целью банка и всех его служб является увеличение прибыли посредством привлечения максимального числа клиентов, расширения рынка сбыта своих продуктов и услуг, увеличения рыночной доли.

Коммерческий банк, руководствуясь действующим законодательством и в соответствии с принятой стратегией своего развития, строит продуктовую политику, результатом которой является создание банковских продуктов (рис. 9.)

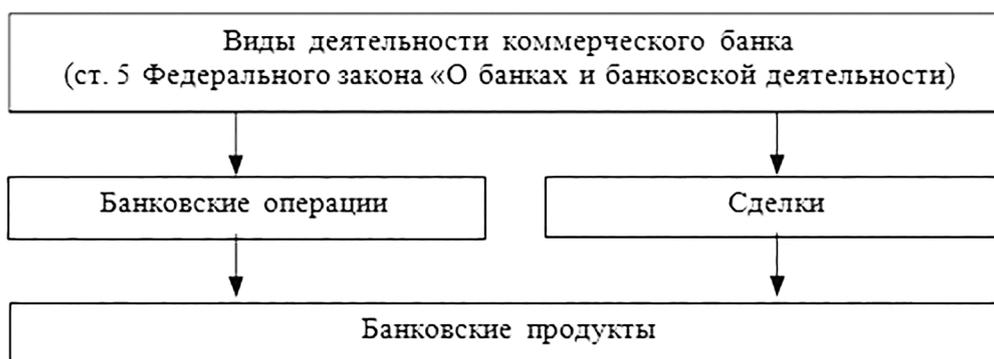


Рисунок 9 – Понятие банковских продуктов

Рассмотрим отличия продукта и операции в банковской терминологии.

Если банковский продукт – это банковский документ (или свидетельство), который выпускается банком для обслуживания клиента и проведения банковских операций, то банковская операция по обслуживанию клиента – это банковская услуга.

Банковские операции – ограниченный перечень видов хозяйственной деятельности, которыми может заниматься отдельное банковское учреждение, чтобы получать прибыль.

Перечень банковских операций регулирует законодательство, а также отдельные лицензии, которые Центральный банк выдает для каждого кредитного учреждения отдельно.

Операции коммерческого банка можно разделить на три основные группы (рис. 10): активные, пассивные и активно-пассивные или, как их чаще всего именуют, комиссионно-посреднические.



Рисунок 10 – Операции коммерческих банков

Наиболее точно структура операций Банка отражена в его балансе (рис. 11). Баланс банка представляет собой форму финансовой отчётности, содержащую информацию о финансовом положении банка на определённую дату, которая сгруппирована по специально установленным правилам. Пользователями информации из банковского баланса являются акционеры и инвесторы банка, его кредиторы и вкладчики, регуляторы, а также внешние пользователи в лице рейтинговых агентств и исследователей в области банковского дела.

Следует различать *ресурсы* и *источники ресурсов* коммерческого банка. Ресурсы банка – это свободные денежные средства, которые он может разместить с целью получения дохода, отражаются в активе баланса. Источники ресурсов показывают происхождение этих средств и отражаются в пассиве.

Источники ресурсов делятся на собственные и привлеченные. Собственные средства, или капитал, принадлежат учредителям, и они, как правило, не требуют возврата. Привлеченные средства – это средства клиентов или заемные средства, их часто называют *обязательствами*. Но об этом мы еще поговорим в следующих фрагментах.

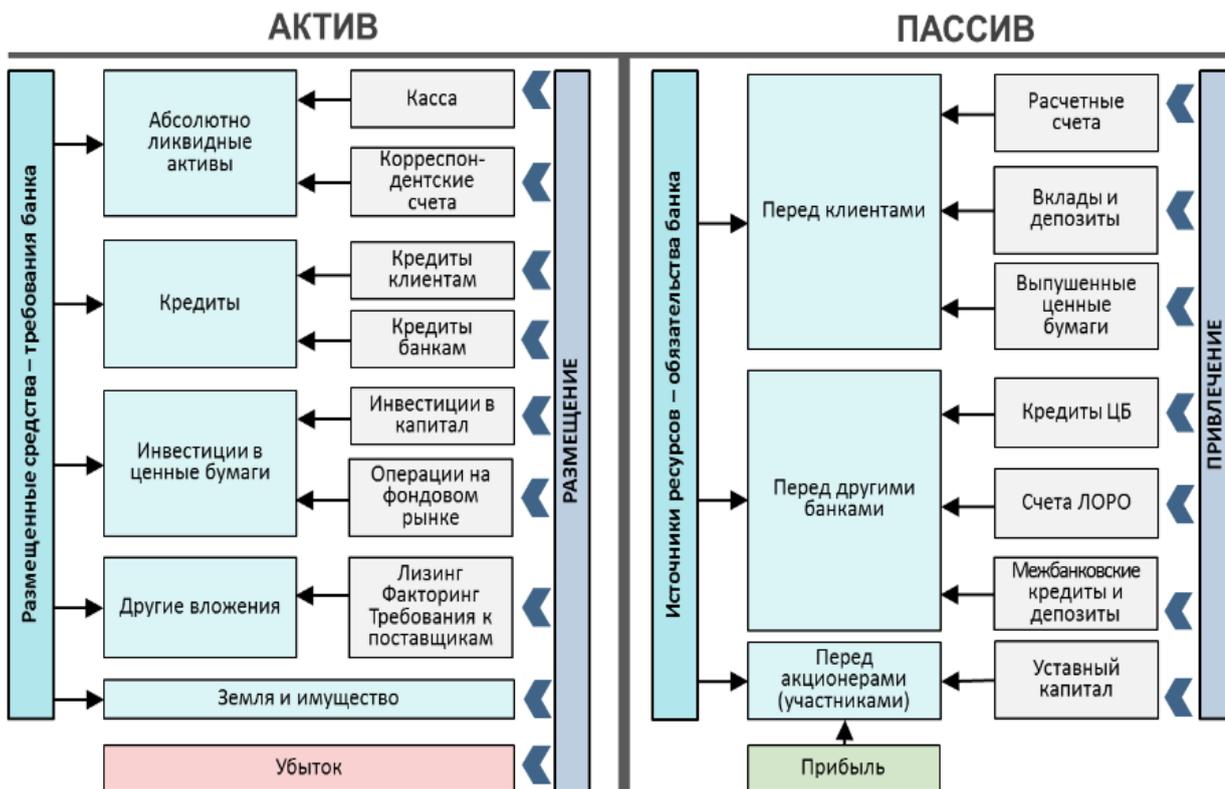


Рисунок 11 – Баланс банка

Базовое тождество, которое характерно не только для баланса банка, но и для баланса любого другого экономического субъекта, – это равенство его активов его пассивам, а именно обязательствам и собственному капиталу.

В этой связи, **пассивные операции** – это совокупность операций, обеспечивающих формирование ресурсов коммерческого банка. Ресурсы коммерческого банка могут быть сформированы за счёт собственных и привлечённых средств.

Собственные средства составляют основу деятельности коммерческого банка, т. к.:

- обеспечивают банку как юридическому лицу экономическую самостоятельность;
- выступают резервом ресурсов;
- определяют масштабы деятельности банка, т. к. экономические нормативы Банка России, установленные для коммерческих банков, исходят в основном из размера собственных средств банка.

К собственным средствам относят уставный капитал, добавочный капитал, фонды и страховые резервы, а также нераспределённую прибыль отчётного и прошлого годов.

Особенностью банковской деятельности является то, что структура ресурсной базы коммерческих банков характеризуется незначительной долей собственных средств, а преобладающую её часть составляют привлечённые средства. Привлечённые средства покрывают порядка 90 % всей потребности в денежных средствах для осуществления активных банковских операций, т. е. банк

использует в основном заемное плечо в ходе осуществления своей деятельности в соотношении примерно 10 к 1.

Привлечённые средства. По способам аккумуляции привлечённые ресурсы можно разбить на 2 группы: депозитные и недепозитные.

1. Депозитные:

- Депозиты до востребования юридических лиц. Это самый крупный источник привлечения банком ресурсов в свой оборот. Средства с этих счетов могут быть изъяты, переведены на счёт другого лица без каких-либо ограничений (полностью или частично) в любое время по первому требованию их владельцев.
- Срочные депозиты юридических лиц – это денежные средства, внесённые в банк на фиксированный срок.
- Вклады физических лиц (до востребования и срочные). Их могут привлекать только те коммерческие банки, которые имеют на это специальную лицензию ЦБ РФ.
- Банковские сертификаты, которые считаются разновидностью срочных депозитов юридических и физических лиц. Сберегательный (депозитный) сертификат является ценной бумагой, удостоверяющей сумму вклада, внесённого в банк, и права вкладчика (держателя сертификата) на получение по истечении установленного срока суммы вклада и % в банке, выдавшем сертификат. Депозитный выдаётся юридическим, а сберегательный – физическим лицам.

2. Недепозитные:

- Межбанковские кредиты. Дают банкам возможность поддерживать оптимальное соотношение необходимых и избыточных резервов.
- Кредиты ЦБ РФ предоставляются в форме ломбардных, однодневных и внутридневных кредитов.
- Выпуск собственных облигаций банка. У российских банков способ привлечения заёмных средств с помощью выпуска облигаций не получил широкого распространения.

В своей деятельности банки должны разрабатывать и проводить соответствующую депозитную политику, то есть определять структуру привлечения средств, соотношение между срочными депозитами и на срок до востребования, основной контингент вкладчиков, желательные сроки и способы привлечения, оптимальные % ставки привлечения, соотношение между рублёвыми и валютными депозитами.

Нынешние банки осуществляют более 100 видов услуг и операций, связанных между собой. Но главная взаимосвязь банковских операций заключена в зависимости между пассивными и активными операциями. Пассивные операции выступают базой активных операций. Поскольку банки используют чужой капитал, масштабы кредитования и финансирования напрямую зависят от способности банка привлечь свободные средства и сбережения.

Активные операции – это операции, посредством которых банки размещают имеющиеся в их распоряжении ресурсы в целях получения необходимого дохода и обеспечения своей ликвидности. От качественного осуществления активных операций зависят ликвидность, доходность, а следовательно, финансовая надёжность и устойчивость банка в целом. Активные банковские операции многообразны по форме, назначению, экономическому содержанию, ликвидности, степени доходности и риска.

По экономическому содержанию все активы коммерческого банка делятся на 4 группы:

1. Свободные резервы – наличные деньги в кассе, остатки – на корреспондентском счете в РКЦ БР, на корреспондентских счетах в других кредитных организациях.

2. Предоставленные кредиты и средства, размещённые в виде депозитов в других кредитных организациях.

3. Инвестиции – вложение ресурсов банка в ценные бумаги и другие финансовые активы (иностранную валюту, драгоценные металлы), а также долевое участие в совместной хозяйственной деятельности.

4. Материальные и нематериальные активы самого банка (внутренние инвестиции). Это стоимость банковского здания, оборудования, НМА, другого имущества, необходимого для работы банка.

Активы банка делятся на высоколиквидные активы (активы, которые обеспечивают мгновенную ликвидность); ликвидные активы и активы долгосрочной ликвидности.

К активам мгновенной ликвидности (высоколиквидным) относятся: наличность и приравненные к ним средства, средства на счетах в Центральном банке, Государственные долговые обязательства и др. Эти средства относятся к ликвидным, так как подлежат в случае необходимости изъятию из оборота банка.

В состав ликвидных активов входят, кроме перечисленных высоколиквидных активов, все кредиты, выданные кредитной организацией в рублях и иностранной валюте, со сроком погашения в течение ближайших 30 дней, а также другие платежи в пользу кредитной организации, подлежащие перечислению в ближайшие 30 дней.

К активам долгосрочной ликвидности относятся все кредиты, выданные кредитной организацией, в рублях и иностранной валюте с оставшимся сроком погашения свыше года, а также 50 % гарантий и поручительств, выданных банком сроком действия выше года, кредиты просроченные за минусом ссуд, гарантированных Правительством, под залог ценных бумаг, под залог драгоценных металлов.

Также активы банков можно сгруппировать по степени риска. По степени риска делятся на пять групп:

К *первой группе* относятся активы, имеющие нулевую степень риска: кассовая наличность, остатки средств на корреспондентском и резервном счетах в ЦБ, государственные ценные бумаги.

Ко *второй группе* относятся активы с 10 %-ной степенью риска. В нее входят остатки на корреспондентских счетах в иностранных банках.

Для *третьей группы* активов вероятность возникновения рисков составляет 20 %. Они охватывают инвестиции банков в ценные бумаги местных органов власти.

Четвертая группа включает активы с 50 %-ным риском. В эту группу включены: остатки средств на корреспондентских счета коммерческих банков, гарантии и поручительства, выданные банком.

Для *пятой группы* риск составляет 100 %. К ней относятся краткосрочные, долгосрочные и просроченные ссуды, все остальные инвестиции банка.

С точки зрения доходности выделяют две группы активов:

- приносящие;
- не приносящие доход.

К активам, приносящим банку доход, относятся: ссуды, значительная доля инвестиционных операций, часть депозитных операций и прочие операции.

К активам, не приносящим доход, относятся: кассовая наличность, остатки средств на корреспондентском и резервном счетах ЦБ, инвестиции в основные фонды банка. Чем выше доля активов, приносящих банку доход, в общей сумме активов, тем эффективнее они размещены.

Активные операции являются вторичными по отношению к пассивным, так как размеры и сроки первых непосредственно зависят от аналогичных параметров вторых. Банк может разместить только те ресурсы, которые он привлек в результате пассивных операций, так как основная масса пассивных операций осуществляется за счет заемных средств. Поэтому активные операции должны быть так налажены, чтобы сроки возврата денег в банк соответствовали срокам их возвращения клиентам.

Следует выделить некоторые *аспекты активных банковских операций*:

- Сделки по размещению финансовых ресурсов совершаются банками от своего имени, а не от имени тех лиц, чьи временно свободные деньги стали пассивами банка.
- Активные операции совершаются банками за свой счет. Расходы по вовлечению аккумулированных ресурсов в оборот относятся к тем затратам, которые должны быть покрыты доходами, с учетом начисленных процентов владельцам банковских счетов.
- Банк распоряжается имеющимися финансовыми ресурсами на свой риск. Убытки от неблагоприятных экономических последствий локализируются в банке. Владельцы банковских счетов не имеют отношения к банковским рискам.
- По своей экономической сущности активные банковские операции неоднородны: капитал сохраняет свою денежную форму, которая может видоизмениться на натуральную или конвертироваться.

Следует отметить, что современное банковское учреждение выполняет в среднем до 100 видов услуг и сделок, которые взаимосвязаны между собой, особенно зависимы друг от друга активные и пассивные операции. Причиной тому – происхождение капитала. Как уже было сказано, банки преимущественно оперируют чужими средствами, поэтому масштабы активных и пассивных

операций во многом зависят от конкурентоспособности учреждения, его положения на рынке, количества клиентов.

Комиссионно-посреднические – это такие операции, которые банк выполняет по поручению своих клиентов, не отвлекая при этом на их осуществление ни собственные, ни привлечённые средства, за вознаграждение в виде комиссионных. Рассмотрим виды таких операций.

– *Расчётно-кассовые.* Они связаны с открытием и ведением счетов клиентов в рублях и в иностранной валюте, осуществлением по их поручению расчётов и платежей с этих счетов, получением и зачислением причитающихся им средств на эти счета в безналичной форме, выдачей наличных денег со счёта, внесением их на счёт, хранением и перевозкой.

– *Гарантийные.* Осуществляются на основании ст. 368 ГК РФ: банк или иное кредитное учреждение в силу банковской гарантии берёт на себя по просьбе другого лица (принципала) письменное обязательство уплатить его кредитору (бенефициару) определённую денежную сумму в случае неисполнения должником взятого на себя перед кредитором обязательства. Банки получают от принципалов комиссионное вознаграждение в виде определённого % от суммы выданного им гарантийного обязательства.

– *Брокерские операции* – операции, выполняемые коммерческими банками на первичном и вторичном рынках ценных бумаг по поручению инвесторов и за их счёт на основании договора комиссии или договора поручения согласно ГК РФ.

– *Доверительные (трастовые) операции* – операции по управлению средствами (имуществом, деньгами, ценными бумагами, драгоценными камнями, металлами) клиента, осуществляемые банком от своего имени, но по поручению клиента и на основании договора с ним. За эти услуги банки получают соответствующую плату, а клиенты – прибыль за вычетом комиссионных платежей. Траст предполагает доверительные отношения между сторонами. Эти операции являются новыми для российской банковской практики.

– *Депозитарные* – это операции, проводимые в рамках депозитарной деятельности по оказанию услуг по хранению ценных бумаг и учёту и переходу прав на ценные бумаги. Хранение ценностей обеспечивается банком в двух формах: предоставление сейфов во временное пользование для хранения ценностей; хранение ценностей в стальной камере.

– *Информационно-консалтинговые услуги.* В процессе своей деятельности банки накапливают богатую экономическую информацию разностороннего характера. Систематизируя и обрабатывая её, банки могут доводить её до своих клиентов на платной основе.

Краткие выводы

Банковский продукт включает банковские операции по обслуживанию клиента и взаимовыгодные сделки.

Существует множество примеров основных видов банковских операций, которые можно условно разделить на три основные группы:

1. Пассивные операции – это операции по привлечению средств в банки, формированию их ресурсов. К ним относят: привлечение средств на расчетные и текущие счета юридических и физических лиц; открытие срочных счетов граждан и организаций; выпуск ценных бумаг; займы, полученные от других банков, и т. д.

2. Активные операции – это операции по размещению средств. Они подразделяются на ссудные; расчетные; кассовые; инвестиционные и фондовые; валютные; гарантийные.

3. Активно-пассивные операции банков – это комиссионные, посреднические операции, выполняемые банками по поручению клиентов за определенную плату – комиссию. Именно эту группу банковских операций обычно называют услугами. Различают расчетные услуги, связанные с осуществлением внутренних и международных расчетов, трастовые услуги по купле-продаже банком по поручению клиентов ценных бумаг, иностранной валюты, драгоценных металлов, посредничество в размещении акций и облигаций, бухгалтерское и консультационное обслуживание клиентов и пр.

Наиболее точно структура всех перечисленных операций Банка отражена в его балансе. Баланс банка представляет собой форму финансовой отчетности, содержащую информацию о финансовом положении банка на определенную дату.

В следующей лекции мы рассмотрим систему банковского кредитования, принципы его организации и этапы, изучим систему оценки кредитоспособности клиентов банка.

Контрольные вопросы:

1. Охарактеризуйте банковские продукты и услуги.
2. Перечислите виды банковских операций и банковских сделок.
3. Что входит в состав бухгалтерского баланса банка?
4. В чем заключаются пассивные операции коммерческого банка?
5. По каким критериям можно классифицировать банковские активы?
6. Приведите особенности активных операций банка.
7. Что относится к комиссионно-посредническим операциям банка?

2.2. Кредитный процесс в коммерческом банке

Если депозитные операции – это основной вид привлечения банком ресурсов, то именно от кредитных операций банк получает большую часть дохода от размещения.

Кредит – это финансовые обязательства двух сторон, одна из которых предоставляет наличные или другие ресурсы, а вторая обещает вернуть. Правоотношения между клиентом и кредитором закрепляются кредитным договором. Ключевые условия договора кредитования – сумма, срок и процентная ставка. Они отличаются в зависимости от политики банка, вида кредита, целевого назначения, характеристик заемщика. Есть закономерность: чем дольше срок кредита, тем ниже процентная ставка, и наоборот.

Отметим, что в отличие от многих развитых стран, в России нет Федерального закона о кредите, поэтому кредитные операции банков регулируются разными нормативно-правовыми актами, но принципиальное значение имеют положения ГК РФ, а конкретно Гражданский кодекс РФ (часть 1,2), гл. 42 «Заем и кредит».

Кредитные отношения – это все денежные отношения, связанные с движением ссудного капитала.

Опосредуя кредитные отношения, деньги выполняют функцию средства платежа. Кредитные отношения имеют двойное выражение: мобилизуя денежные средства, банк выступает как заемщик, размещая их по активным операциям – как кредитор.

Субъектами кредитных отношений выступают кредитор и заемщик.

Объектом кредитных отношений являются денежные средства, предоставляемые в ссуду. Важным условием предоставления кредита является наличие у кредитора кредитных ресурсов, а их объем определяет кредитный потенциал банка.

Кредитный потенциал банка – величина мобилизованных банком средств за минусом резерва ликвидности (отчисления в фонд обязательных резервов Центрального банка РФ).

С точки зрения банка, кредитование – это получение денег заемщиком на индивидуальных условиях, которые всегда прописаны в договоре. Заемщик возвращает сумму постепенно, обычно равными платежами, уменьшая при этом свою задолженность перед кредитором. По сути, банковский кредит представляет собой форму разрешения противоречия между накоплением временно свободных денежных средств у одних экономических субъектов и потребностью в них у других. Коммерческий банк в данном случае выступает в качестве лица, мобилизовавшего временно свободные денежные средства, а также посредника при их перераспределении. Выданные клиентам банка кредиты представляют собой самую значимую часть его активов, которая генерирует для банка основную долю его операционных доходов до 75 %.



Рисунок 12 – Классификация видов банковского кредита

Полный перечень видов банковского кредита представлен на рис. 12. Он раскрывает классификацию банковского кредита по разнообразным признакам:

- видам ссудных счетов, открываемых коммерческим банком своим клиентам для выдачи кредита;
- наличию обеспечения для кредита;
- срокам кредитования;
- величине кредита;
- методам погашения;
- видам заемщиков;
- характеру финансирования;
- валюте кредита;
- целям кредитования;
- видам кредитов и т. д.

В число основных функций банковского кредита входят:

- *распределительная* – распределение ссудного фонда страны по сферам экономики на платной и возвратной основе;
- *эмиссионная* – создание кредитных средств обращения и замещение наличных денег;
- *контрольная* – контроль за эффективностью использования хозяйствующими субъектами заемных средств, ускорением технического прогресса. Данная функция реализуется путем контроля над финансовым состоянием заемщика, соблюдения принципов кредитования.

Банковское кредитование осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, которые представляют собой основу, главный элемент системы кредитования. Принципы кредитования отражают сущность и содержание кредита, а также требования основных законов в области кредитных отношений. Выделяют следующие принципы кредитования:

- *возвратность* – необходимость возврата клиентом коммерческого банка полной суммы полученного по договору кредита;
- *срочность* – возврат суммы кредита в установленный договором срок;
- *платность* кредита – связана с установлением полной стоимости по ссуде, которую следует уплатить заемщику в виде процентов сверх суммы основного долга. Полученные банком проценты направляются на оплату стоимости привлеченных ресурсов, влияния рыночных факторов, обесценивающих деньги, и формирование чистой прибыли;
- *обеспеченность* кредита – основана на необходимости оптимизации кредитного риска коммерческого банка и возможности погашения кредита за счет представленного обеспечения при невозможности или нежелании заемщика погашать ссуду;
- *целевое использование* – определяет вид предоставляемого коммерческим банком кредита и характеризует риски банка в зависимости от сферы

экономики;

- *дифференцированность* – отражает стремление коммерческого банка снизить возникающие в процессе кредитования риски за счет распределения ресурсов по различным сферам экономики, категориям граждан, выдаче кредитов в различных валютах и т. д.

Этапы организации кредитного процесса включают в себя комплекс мер, направленных на достижение цели – заключение кредитного договора с заемщиком. Звенья цепи кредитного процесса носят последующий и непрерывный характер, а именно проведение последующего этапа невозможно без успешной реализации предшествующего (рис. 13).



Рисунок 13 – Этапы организации кредитного процесса

Рассмотрим их более подробно.

1) *Поддача заявки.* Кредитный процесс начинается с получения кредитным аналитиком (менеджером) заявления о необходимости кредита или иного продукта кредитного характера от клиентского менеджера. Причем кредитному процессу предшествует работа клиентского менеджера, задача которого привлечь потенциальных клиентов и довести его до подачи заявления заявки на оформление банковского продукта.

2) *Рассмотрение заявки.* На этом этапе проводится интервью с потенциальным заемщиком на предмет необходимости дополнительного финансирования, проработка первоначальной структуры кредитной сделки, сбор документов, необходимых в процессе анализа.

3) *Анализ кредитоспособности* возможного заемщика и оценка качества заявки. Этот этап – самый важный, он включает комплексный набор подходов и методов, позволяющий кредитной организации выстроить понятийный аппарат по поводу будущей возвратности размещенных сегодня средств в виде кредита или обеспечения безусловных обязательств за клиента, а также выявить стоп-факторы в процессе кредитного анализа, способствует минимизации кредитных рисков для кредитной организации.

4) *Проработка конечной структуры сделки.* На четвертом этапе происходит минимизация рисков, выявленных в процессе анализа кредитоспособности, путем определения дополнительных условий. Существует два типа дополнительных условий: ковенанта – это дополнительное условие к стандартным формулировкам кредитного договора, которое ограничивает

деятельность заемщика в тех или иных аспектах на всем сроке действия кредитного договора; отлагательное условие – условие, без выполнения заемщиком которого невозможно заключение кредитного договора. После проведения анализа и определения окончательной структуры кредитной сделки, заявка согласовывается или отвергается коллегиальным органом на кредитном комитете банка.

5) При наступлении благоприятных условий, а именно, утверждение сделки на кредитном комитете, реализуется пятый этап – *согласование и подписание форм кредитно-обеспечительной документации и выдача кредитных средств.*

6) *Мониторинг финансово-хозяйственной деятельности заемщика* на протяжении всего срока действия кредитного договора. Своевременное выявление проблем в текущей деятельности клиента позволяет минимизировать потенциальные риски для кредитной организации, а также определить пути выхода из уже реализованных неблагоприятных ситуаций. Обычно мониторинг действующих заемщиков происходит на ежеквартальной основе. Мониторинг направлен не только на оценку качества финансового положения заемщика, но и на порядок исполнения ковенант.

7) Заключительный этап предусматривает *мониторинг за полным и своевременным погашением заемщиком кредитных средств*, закрытие кредитного договора во внутренних базах банка.

Даже при беглом знакомстве с кредитными предложениями различных банков можно увидеть, насколько они могут быть разными. Процентная ставка, срок выплаты кредитов, условия их предоставления, специальные предложения для разных социальных групп – эти и многие другие факторы отражают особенности кредитной политики банковских организаций, которая, по сути, заключается в определении целей и реализации способов предоставления займов. Все это должно служить повышению ликвидности банка, снижению его рисков.

Следует сказать, что в основе кредитной политики лежит разработка кредитных программ для физических и юридических лиц, исходя из собственных возможностей и целей деятельности, а также с учетом государственной поддержки (по отдельным секторам экономики и категориям граждан) и прогноза привлечения ресурсов. Помимо этого, кредитная политика предполагает оценку оптимального для коммерческого банка соотношения риска и доходности проводимых активных операций.

Кредитная политика коммерческого банка направлена на решение следующих задач:

- поддерживать и повышать уровень своей доходности, создавая высококачественные активы (в том числе за счет минимизации рисков);
- собрать команду профессионалов, которые смогут эффективно работать с заемщиками, используя возможности кредитного портфеля;
- определять для финансирования перспективные проекты, которые принесут доход в среднесрочной или долгосрочной перспективе;
- развивать взаимодействие с существующими клиентами и привлекать

новых;

- не допускать использования рискованных методов кредитования, несмотря на их возможную эффективность.

Кредитная политика не является чем-то раз и навсегда определенным в банке. Она должна пересматриваться в зависимости от меняющихся экономических условий.

При работе с юридическими лицами кредитная политика коммерческих банков, как правило, направлена на развитие долгосрочных отношений с заемщиками. При этом в основе лежат определяемые критерии отбора клиентов для сотрудничества. Обычно предъявляются следующие требования: прозрачность схем получения доходов компании, устойчивость и доходность бизнеса, успешный опыт работы в различных экономических условиях, наличие собственного капитала, возможность предоставления обеспечения.

Система оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка

Впервые понятие «кредитоспособность» появилось в экономической литературе XVIII в. Кредитоспособность – это характеристика финансового и нефинансового состояния заемщика, позволяющая банку оценить его возможности для совершения кредитной сделки, в том числе способность полностью и своевременно погасить кредит.

Основная *цель изучения кредитоспособности* – оценка финансового положения потенциального заемщика до решения вопроса о возможности и условиях кредитования. Оценка кредитоспособности является одним из способов предупреждения или сведения к минимуму кредитного риска, связанного с предоставлением ссуды клиенту.

Основные информационные источники при оценке кредитоспособности клиента коммерческого банка:

- собеседование с заявителем на ссуду;
- собственная база данных;
- ряд внешних источников;
- инспекция «на месте» (как правило, для юридических лиц);
- анализ финансового состояния и т. д.

Оценка кредитоспособности крупных и средних предприятий базируется на данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве методов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

Кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В отличие от его платежеспособности, она не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-то дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Уровень кредитоспособности клиента определяет степень риска банка, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику.

Класс определения кредитоспособности заемщика происходит на основании соотношения общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента коммерческого банка.

Критерии кредитоспособности клиента

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии оценки кредитного риска и кредитоспособности клиента (на экране):

- характер клиента;
- способность заимствовать средства;
- способность зарабатывать средства для погашения долга (финансовые возможности);
- капитал;
- обеспечение кредита;
- условия, в которых совершается кредитная операция;
- контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Под характером клиента понимается его репутация как юридического лица, степень ответственности за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие этой цели кредитной политике банка.

Способность заимствовать средства означает наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры, дееспособность заемщика – физического лица.

Способность зарабатывать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности определяется ликвидностью баланса, прибыльностью деятельности заемщика, его денежными потоками.

Для такого критерия кредитоспособности клиента как *капитал* наиболее важны два аспекта оценки: достаточность капитала (анализируется на основе требований к минимальному уровню капитала и коэффициентов финансового левериджа); степень вложения собственного капитала в кредитруемую операцию (свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком).

Под обеспечением кредита понимается стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды в банке в случае объявления заемщика банкротом, то качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение заемщиком его обязательств в срок при финансовых затруднениях.

Условия, в которых совершается кредитная операция (текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы), определяют степень внешнего риска банка.

Последний критерий – *контроль*, т. е. законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора.

Специфика оценки кредитоспособности юридических и физических лиц, крупных, средних и мелких клиентов определяет комбинацию применяемых способов оценки.

Данные критерии определяют различные способы оценки

кредитоспособности: оценка финансовой устойчивости заемщика на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежных потоков; оценка делового риска.

Краткие выводы

Современная система банковского кредитования основывается на трех элементах: субъектах кредитования; объектах кредитования; обеспечении кредита. Особенностью организации кредитования банком юридических и физических лиц является договорной характер каждой кредитной сделки. Основой процесса кредитования в коммерческом банке является кредитная политика коммерческого банка. Порядок выдачи кредита в настоящее время устанавливается коммерческими банками самостоятельно. В организации этого процесса можно выделить следующие основные этапы: рассмотрение заявки на кредит, оценка кредитоспособности заемщика, оформление кредитного договора, выдача кредита, контроль за исполнением кредитной сделки.

Уровень кредитоспособности заемщика свидетельствует о степени индивидуального риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику. К основным критериям оценки кредитоспособности заемщика относятся: характер заемщика, дееспособность заемщика, наличие капитала, обеспечение кредита, условия совершаемой сделки, контроль.

Контрольные вопросы:

1. В чем заключается суть, принципы и функции банковского кредитования?
2. Приведите основные виды классификации кредитов банка.
3. В каком порядке осуществляется организация банковского кредитования?
4. Что такое кредитная политика коммерческого банка?
5. Как банки оценивают кредитоспособность клиентов?
6. Перечислите и охарактеризуйте критерии кредитоспособности.

2.3. Особенности организации видов банковского кредитования

Приведем еще одну классификацию видов *кредита по характеру предоставления*.

– *Кредиты на развитие бизнеса* на покрытие кассовых разрывов, пополнение оборотного или основного капитала для юридических лиц.

– *Рефинансирование*. Это получение средств в одном банке на погашение долга и начисленных процентов в другом. Рефинансирование позволяет уменьшить размер ежемесячного платежа, снизить процентную ставку, продлить срок кредитования или сделать так, чтобы погашать заём было удобнее.

– *Реструктуризация*. Если возникла сложная жизненная ситуация, нужно обратиться с заявлением в банк, где вы брали кредит. Условия договора могут пересмотреть, чтобы облегчить возврат долга.

– *Кредитки*. Это возобновляемые кредиты. С такой картой можно пользоваться деньгами банка неограниченное количество раз в пределах

кредитного лимита – оплачивать покупки или снимать наличные. Пользоваться деньгами можно бесплатно, но за обслуживание карты обычно есть комиссия. Важно изучить условия предоставления такого займа, так как в некоторых случаях действие льготного периода – срока, в течение которого проценты на сумму долга не начисляются, – прекращается досрочно.

– *Ипотека.* Это займы для физических лиц на улучшение жилищных условий.

– *Автокредит.* Займы на покупку автомобиля.

– *Потребительские.* Займы на любые цели.

Главная особенность кредитования юридических лиц заключается в том, что заёмные средства можно тратить только на определённые цели: на покупку оборудования, сырья и материалов, зарплату сотрудникам, инвестиции в новый проект, открытие ещё одной торговой точки или филиала. Все эти расходы бизнес подтверждает соответствующими документами: договорами, актами, накладными. Заёмными деньгами нельзя погасить другие кредиты. Для этих целей используют рефинансирование.

В отличие от физических лиц предприниматели всегда отвечают перед банком своим имуществом. Если компания нарушит условия возврата займа, собственность перейдёт банку. Поэтому взять кредит и не платить не получится. С другой стороны, наличие залога улучшает условия выдачи займа: меньше процентная ставка, больше сумма кредитования.

По методам кредитования существуют разовые кредиты, кредитные линии, контокоррентный кредит и овердрафт.

Кредиты на развитие бизнеса подразделяются на:

- кредиты на производственные цели;
- кредиты на торгово-посреднические операции;
- кредиты на временные нужды.

Общие особенности указанных ссуд состоят в том, что данные кредиты направлены на удовлетворение краткосрочных потребностей предприятия в ресурсах, являются, как правило, разовыми, а поступление денежных средств на счет заемщика осуществляется одновременно. Тем не менее, они имеют и свои особенности. Так, *кредиты на производственные цели* связаны с получением заемщиками ссуды для удовлетворения следующих потребностей:

- финансирование закупок сырья;
- складирование готовой продукции;
- производственные затраты.

Как правило, если ссуда связана с накоплением производственных запасов, то коммерческий банк может предоставить заемщику кредит в определенном размере от суммы товаров, находящихся на складе.

Кредиты на торгово-посреднические операции связаны с возникновением дебиторской задолженности у заемщика. Особенность данных сделок состоит в том, что помимо вышеперечисленных документов заемщик представляет в банк договоры на поставку продукции.

Кредиты на временные нужды предоставляются коммерческим банком на выплату заработной платы и осуществление платежей в бюджет.

Для получения подобных кредитов заемщик должен предоставить в коммерческий банк следующие документы:

- кредитную заявку;
- финансовые документы, включающие баланс и отчет о прибылях и убытках;
- технико-экономическое обоснование цели кредита.

Если компания регулярно вкладывает в бизнес заемные деньги, у нее есть два пути: каждый раз брать новый кредит или открыть кредитную линию. В первом случае придется каждый раз заново подавать заявку и собирать документы, а во втором банк сразу одобрит лимит и можно будет пользоваться деньгами, когда удобно.

На самом деле кредитная линия – особый знак доверия банка, она помогает решить разные задачи: от долгосрочного финансирования бизнес-проекта до оплаты регулярных покупок частного лица. На экране мы видим характерные признаки ее отличий от кредита. Так у заемщика отпадает потребность подавать заявки и подтверждать свою платежеспособность каждый раз, когда нужны заемные средства – их можно взять из уже одобренного лимита кредитной линии.

Процесс выдачи денег в стандартном кредитовании и кредитной линии похожи: кредитор одобряет лимит, заключает договор с заемщиком и перечисляет деньги на счет клиента.

К средствам предоставленной линии можно обратиться в течение заданного периода и взять необходимую сумму. Процентная ставка применяется только к потраченной части средств. Потраченная часть кредитной линии называется траншем. Период возврата устанавливается в зависимости от условий открытой программы. Срок может достигать 6 месяцев, при этом часто отсутствует четкий график платежей. Как правило, заемщик может вернуть долг в комфортном для себя темпе, в том числе частями, но не позднее указанного отрезка времени.

Для оформления кредитной линии может потребоваться ликвидный залог. Так банк снижает риск невозвратных кредитов, а взамен предоставляет комфортную процентную ставку, большую сумму и другие преимущества. Если заемщик не сможет оплачивать задолженность, то кредитор реализует заложенное имущество и вернет свои деньги.

Виды кредитных линий:

- Возобновляемая (револьверная) линия

Согласно условиям возобновляемой кредитной линии, заемщик может воспользоваться многократно одним и тем же лимитом средств. Деньги, направленные в счет погашения задолженности, становятся повторно доступными до конца действия периода, указанного в договоре.

- Невозобновляемая (простая)

В отличие от возобновляемой, при простой невозобновляемой кредитной линии заемщик получает деньги несколькими траншами (частями) для оплаты конкретных нужд бизнеса.

После возврата средств кредитная линия не возобновляется, банковская организация засчитывает платежи в счет погашения тела долга без возможности повторного использования. Получение дополнительных средств возможно после повторного оформления заявки на открытие кредитной линии.

Невозобновляемый вид подходит для финансирования проектных задач. Например, для закупки техники производственной линии, где стоимость и график оплаты определены заранее и носят единоразовый характер.

– Рамочная

В договоре рамочной кредитной линии кредитор указывает конкретную цель, на которую могут быть направлены заемные средства, период действия ссуды, на каких условиях можно возобновлять кредитную линию и другие правила, в рамках которых предоставляются деньги.

Этот вид подходит для решения таких регулярных задач бизнеса, как закупка сырья, оборудования, расходных материалов и других крупных целей проекта.

– Онкольная разновидность

Согласно условиям онкольных программ, заемщик получает средства, которыми можно повторно воспользоваться только после своевременного погашения долга в размере полной суммы.

– Контокоррентный тип

Контокоррентная линия предполагает наличие у заемщика активно-пассивного счета, где хранятся и деньги бизнеса, и осуществляется выдача заемных средств. Этот тип кредитной линии помогает закрывать кассовые разрывы, чем похож на другую банковскую услугу – овердрафт (краткосрочный заем, который позволяет быстро получить недостающую сумму без предварительного согласования с банком).

Благодаря контокоррентной программе у юридического лица есть возможность проводить незапланированные оплаты с использованием заемных средств и автоматически закрывать задолженность позже при поступлении денег.

Кредитование по контокоррентному счету связано с удовлетворением текущей потребности заемщика в заемных средствах. Таким образом, заемщик с помощью данного кредита может проводить платежи в условиях отсутствия средств на его счете. Такой кредит используется заемщиком для формирования оборотных активов и является краткосрочным. Объектом контокоррентного кредитования выступает укрупненная потребность в средствах, связанная с периодически возникающим разрывом между платежами и поступлением выручки.

На практике кредитование по контокорренту предполагает закрытие расчетного счета заемщика и открытие контокоррентного счета. На основе данного счета, являющегося активно-пассивным, происходит комплексное кредитно-расчетное обслуживание клиента коммерческим банком, т. е. по контокоррентному счету проводятся все операции клиентов, как текущие, так и ссудные.

Кредитование по контокоррентному счету оформляется специальным договором. При наличии такого договора выдача контокоррентного кредита осуществляется автоматически, без анализа причин возникновения потребности, что обеспечивает оперативность ее удовлетворения. Однако это требует от коммерческого банка проведения тщательного предварительного, а затем и постоянного периодического анализа финансового состояния своего клиента, т. е. оценки его кредитоспособности.

Следует отметить, что условия кредитования по контокорренту могут различаться в зависимости от уровня финансовой надежности клиента. Для первоклассных заемщиков допустимы такие льготы, как возможность превышать в определенном размере кредитную линию, выдача необеспеченного кредита, установление наиболее низкой стоимости за кредит и т. д. Однако в случае ухудшения финансового положения заемщика условия кредитования по контокорренту коммерческим банком могут ужесточаться путем: ограничения кредитной линии по кредиту, установления обязательности предоставления форм обеспечения, введения проверки состояния залогового имущества, учащения периодичности оценки кредитоспособности клиента, повышения стоимости за кредит.

Овердрафтом называется своеобразная форма предоставления заемных средств банка юридическому лицу, которая отличается от стандартного кредита следующим:

- он не отражается в банковских выписках;
- деньги нельзя снять со счета;
- его можно использовать не в полном объеме и платить только за ту часть денег, которую одолжили у банка;
- нет необходимости каждый раз просить о выделении дополнительных лимитов в рамках общей суммы;
- он возможен только при наличии открытого расчетного счета, объемом оборотов напрямую влияет на размер заемных денег;
- срок кредитования меньше;
- не требуется залога;
- лимит может меняться в течение срока использования.

Банк не контролирует целевого характера использования выданных им денег, а поэтому любое юридическое лицо, когда остаток средств по счету недостаточен, может расходовать кредит на:

- оплату товаров поставщиков;
- аренду помещений;
- зарплату и прочие выплаты персоналу;
- налоги и сборы.

Существует некоторое отличие использования овердрафта от кредитной линии. Так, овердрафт можно использовать не в полном объеме и на постоянной основе, без залога; лимит кредитования по овердрафту, как правило, устанавливается банком в определенном проценте (доле) от среднемесячных поступлений на расчетный (текущий) счет клиента в данном банке за последние 3–6 месяцев.

Потребительское кредитование

Потребительское кредитование представляет собой одну из наиболее распространенных форм кредитования среди кредитования физических лиц.

Потребительский кредит предоставляется банками населению для удовлетворения различных потребительских нужд. Кредит позволяет получить материальные блага, товары без предварительного накопления средств, с другой

стороны, кредит ускоряет реализацию товарных запасов, услуг, тем самым обеспечивая расширенное воспроизводство в экономике страны.

Данный вид кредитования – это не только займы наличными на неотложные нужды, но и масса других кредитных продуктов. Их можно разделить на группы:

– *С обеспечением и без обеспечения.* Обеспечением по займам выступает как отдаваемое под залог имущество заемщика, так и поручительство.

– *Целевые и нецелевые кредиты.* Под целевыми понимаются займы, выдаваемые на конкретные цели, тогда как при нецелевых ссудах заемщик не обязан отчитываться о своих тратах (на что он потратил деньги банка). Одним из видов целевых потребительских займов является POS-кредитование – покупка товаров в кредит непосредственно в офисе или магазине.

– *Краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные.* Денежные кредиты сроком до 1 года относятся к краткосрочным, от 1 года до 5 лет – к среднесрочным. Долгосрочные займы выдают на 5–10 лет. В последнем случае речь идет о довольно крупных суммах.

– *Стандартные и особые.* К стандартным продуктам относятся общедоступные предложения банков. Особые ссуды – это персональные кредиты, различные закрытые банковские продукты и кредитные линии, доступные корпоративным клиентам, держателям зарплатных карт, постоянным клиентам банка, отдельным заемщикам – то есть, не всем.

– *Единоразовые и возобновляемые.* С первыми все просто: заемщику выдается указанная в договоре сумма, которую он возвращает в соответствии с графиком. Возобновляемые кредитные линии – это предоставление лимита денег, которыми заемщик распоряжается в течение всего срока действия договора.

Обычная схема, когда сумма займа погашается частями путем внесения равных ежемесячных платежей, называется *аннуитетным платежом* – при нем ежемесячно гасится как тело долга, так и проценты по нему.

Его противоположность – *дифференцированный платеж*, уменьшающийся ежемесячно. При таком графике первые платежи направлены на максимальное погашение процентов по ссуде. И чем больше будут взносы заемщика, тем меньше в итоге окажется переплата.

Непосредственно погашение займа на потребительские нужды возможно различными способами:

- через кассу банка;
- через онлайн-банкинг;
- через банкоматы;
- банковским или почтовым переводом.

При выборе варианта погашения важно учитывать как скорость зачисления средств на кредитный счет, так и отсутствие комиссии.

Ипотечное кредитование

Ипотечный кредит – разновидность потребительского кредита, который предоставляется, как правило, с целью приобретения недвижимого имущества под залог приобретаемого или прочего недвижимого имущества.

В соответствии со спецификой данной формы кредитования важно выделить следующие особенности ипотечного кредита:

- залогом по договору ипотеки может быть только недвижимое имущество. Данное имущество выступает обеспечением оплаты суммы основного долга и процентов по кредиту коммерческому банку. В случае невыполнения заемщиком своих обязательств задолженность по кредиту погашается за счет реализации заложенного имущества;
- ипотечный кредит является капиталоемким;
- ипотечные кредиты предоставляются на длительный срок (как правило, до 50 лет). За счет длительности ипотечного кредита снижается размер периодических платежей;
- обязательными участниками ипотечного кредитования являются страховые и оценочные компании, которые обеспечивают безопасность сделки. В их функции входит, в качестве обязательных условий сделки, страхование жизни заемщика и оценка реальной стоимости приобретаемого и закладываемого имущества соответственно;
- погашение ипотечного кредита осуществляется, как правило, равными ежемесячными платежами – аннуитетами.

К основным субъектам ипотечного кредитования относятся:

- заемщик – юридическое и физическое лицо, цель которого состоит в привлечении дешевых финансовых ресурсов для организации или реконструкции действующего производства товаров или приобретения недвижимости;
- кредитор – по ипотечному кредиту кредитором является коммерческий банк, цель которого заключается в максимизации доходности ипотечных кредитов, оптимизации возникающих рисков и обеспечении возвратности ипотечного кредита;
- страховые компании, которые оформляют страховку закладываемого недвижимого имущества и жизни заемщика;
- оценочные компании – оценивают рыночную стоимость залогового обеспечения и приобретаемой недвижимости.

В качестве предмета залога по ипотечному кредиту в соответствии с требованиями статьи 5 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» могут выступать:

- земельные участки;
- предприятия, а также здания, сооружения и иное недвижимое имущество, используемое в предпринимательской деятельности;
- жилые дома, квартиры и части жилых домов и квартир, состоящие из одной или нескольких изолированных комнат;
- дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения;
- воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания и космические;
- машиноместа (предназначенная исключительно для размещения транспортного средства, индивидуально определенная часть здания или сооружения).

В связи с активным жилищным строительством и поддерживаемым государством ростом ипотечного жилищного кредитования важно выделить

основные перспективы развития ипотечного кредитования:

- распространение системы рефинансирования ипотечных кредитов;
- участие Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в кредитном процессе;
- распространение государственных программ стимулирования ипотечного кредитования;
- заключение договоров о партнерстве между коммерческими банками и застройщиками, что снижает риски неопределенности коммерческих банков и делает более доступными ипотечные кредиты для заемщиков на данное жилье.

Синдицированное (иначе консорциальное) кредитование

Банковские займы требуются не только обычным гражданам, частным предпринимателям и представителям малого бизнеса. Крупные организации, имеющие большой оборот, точно так же оказываются в ситуациях, когда для завершения сделки или исполнения обязательств по условиям договора им требуются дополнительные средства. Естественно, что речь в таких случаях идет о куда более значимых суммах, чем те, на которые рассчитывают обычные клиенты. Далеко не каждый банк располагает ресурсами, позволяющими справиться с такой финансовой нагрузкой, поэтому в качестве альтернативного решения практикуется формирование синдиката кредиторов, объединяющего нескольких участников рынка.

Рассматриваемый финансовый механизм применяется на практике для выдачи клиентам большого займа под различные цели, будь то развитие бизнеса, осуществление конкретной операции или диверсификация основной деятельности предприятия. В подобных ситуациях закон допускает объединение кредиторов в структуру, определяемую как синдикат, и последующее заключение многостороннего соглашения, в содержании которого прописывается степень правовой ответственности заемщика перед каждым из субъектов.

Банковский консорциум объединяет на определенный срок свои временно свободные финансовые средства с целью кредитования крупного заемщика. Практика создания банковских консорциумов показывает, что это довольно стабильное объединение банков для осуществления консорциальных сделок, предусматривающее не только выполнение одной определенной операции, но и сотрудничество по целому комплексу направлений.

Субъектами синдицированного кредита выступают:

- *заемщик* – любые предприятия, организации, банки и государство;
- *банк-координатор*, отвечающий за организацию указанного кредита, соответствующего установленным заемщиком параметрам. В функциональные обязанности данного банка входит поиск и формирование группы банков-кредиторов;
- *банк-агент*, осуществляющий обслуживание денежных потоков по кредиту;
- *банки-кредиторы*, перечисляющие суммы кредитов банку-агенту, который их аккумулирует и затем перечисляет заемщику. Платежи по возврату кредита и по процентам также уплачиваются заемщиком банку-агенту, который

затем пропорционально распределяет их между кредиторами. Помимо этого, банк-агент ведет паспорта экспортных сделок, поступления по которым являются источником погашения кредита.

Согласно классификации, приведенной в рамках Инструкции ЦБ РФ №139 от 2012 года, существует три основных формы синдицированного кредита:

- Совместно-инициированная – предусматривает коллективное определение параметров займа и дифференцированное предоставление денежных средств. Банк-агент получает комиссию за услуги составления общего договора.
- Индивидуально-инициированная – изначально определяет в статусе кредитора один банк, от которого далее права требования по соглашению передаются участникам синдиката.
- Без долей – предполагает заключение сделки между одним кредитно-финансовым учреждением и стороной заемщика, и последующим оформлением обязательственных правоотношений между организатором и третьими лицами. Последние, в свою очередь, обязаны выделить деньги не позднее назначенной даты перевода в пользу получателя и получают свои выплаты только после того, как будет выполнена очередная плановая транзакция.

К числу положительных аспектов, характерных для рассматриваемого финансового инструмента, в первую очередь, относят:

- возможность получения крупного займа без существенных сопутствующих издержек;
- отсутствие необходимости в согласовании индивидуальных параметров кредита;
- меньшее число формальностей и требований по предоставлению отчетности;
- гибкость сроков и процентных ставок, обеспечивающая более выгодные условия;
- публичный характер, положительно влияющий на репутацию всех участников.

Впрочем, не обходится и без минусов, которые также следует учитывать:

– Затраты на комиссионные выплаты. Банки-организаторы могут заявлять стоимость своих услуг в пределах 2 % от кредитной суммы, и это достаточно серьезные расходы, которые зачастую оказываются равными нескольким миллионам рублей, и являются невозвратными при итоговом отказе сторон от сделки.

- Комиссию резервирования, применяемую в отношении денежных средств, не востребованных заемщиком.
- Агентское вознаграждение, выплачиваемое обслуживающей договор стороне на регулярной основе.
- Скептическое отношение субъектов рынка к возникающим рискам. Даже с учетом разделения между членами синдиката, негативные последствия, которые могут быть вызваны банкротством предприятия-заемщика,

оказываются весьма существенными для многих банков, что исключает их из числа потенциальных кредиторов.

Любой коммерческий банк время от времени сталкивается с излишком кредитных ресурсов или испытывает их недостаток. Для того, чтобы эффективно управлять ликвидностью коммерческие банки обращаются к рынку межбанковского кредитования, где происходит процесс перераспределения ресурсов между участниками данного рынка на основе кредитных отношений.

Межбанковский кредит – это финансовый инструмент, позволяющий одному банку занимать средства у другого для поддержания текущей ликвидности. Такой механизм помогает банкам рационально распределять временно свободные ресурсы: один банк предоставляет средства под сравнительно низкий процент, а другой использует их для исполнения обязательств или погашения долгов при недостатке собственных средств.

В кредитной системе межбанковский кредит занимает значительное место, влияет на банковскую систему в целом. Выделяют два уровня системы межбанковского кредитования: первый показывает систему движения денежных средств между Центральным банком и другими коммерческими банками, второй уровень регулирует отношения между коммерческими учреждениями. Нормальное функционирование межбанковского кредита – основа устойчивости банковской системы.

Ключевым участником рынка межбанковского кредитования является Центральный банк Российской Федерации. Кредитование Центральным банком Российской Федерации коммерческих банков также называют рефинансированием кредитных организаций. С помощью этого механизма Центральный банк управляет ликвидностью всего банковского сектора, а также поддерживает устойчивость национальной платежной системы и регулирует денежную массу в экономике.

Межбанковский кредит как экономический механизм обладает некоторыми достоинствами, которые выражены в его функциях и позитивно сказывающихся на его репутации в денежной сфере. Главной позитивной чертой межбанковского кредита считается его скорость. Средства кредитный заемщик приобретает в наиболее сжатые сроки, из-за чего востребованность денежного института значительно растет. При присутствии незанятых средств банк имеет возможность применять их с целью извлечения дополнительной выгоды. Вложив свободный капитал в подразделение межбанковского кредитования, банк за небольшой промежуток времени приобретет значительную выручку. Кроме этого, межбанковские кредитные накопления никак не требуют создания дополнительных запасов для закрытия ссуды, что дает вероятность применять все средства сообразно направлению.

На практике различают несколько видов межбанковских кредитов:

Операции РЕПО. Операции РЕПО связаны с временной продажей ценных бумаг с обязательством их обратного выкупа по заранее установленной цене. Такой вид кредитования может предусматривать либо возврат ценных бумаг в определенный срок, либо безотзывную гарантию их погашения, если срок РЕПО совпадает со сроком их погашения.

Кредиты овернайт. Кредиты овернайт предоставляются на срок не более одного операционного дня. Они используются для завершения расчётов в течение текущего дня и восстановления ликвидности до начала следующего операционного цикла. Данный вид кредита пользуется повышенным спросом со стороны коммерческих банков, в связи с этим ставки, формируемые по данному виду кредитования, являются достаточно волатильными в рамках одного операционного дня. В настоящее время кредиты овернайт занимают лидирующую позицию на рынке межбанковского кредитования и занимают более 80 % от всех межбанковских кредитов.

Овердрафт по корреспондентским счетам. При овердрафте на корреспондентских счетах учитываются дебетовые и кредитовые остатки на конец операционного дня. Этот вид кредита позволяет банкам оперативно покрывать краткосрочные дефициты ликвидности.

В целом формирование процентных ставок по всем видам межбанковского кредита зависит от множества факторов, к которым относят срок заимствования, сумму, степень надежности контрагента, сложившегося на рынке соотношения спроса и предложения на кредитные ресурсы.

Как устанавливается процентная ставка по межбанковским кредитам.

Процентная ставка по межбанковским кредитам формируется на основе различных факторов:

- спрос и предложение на рынке межбанковских ресурсов;
- учетная ставка ЦБ РФ;
- состояние экономики;
- кредитный рейтинг банка.

Что такое показатели ставок межбанковского кредитного рынка?

Показатели ставок межбанковского кредитного рынка отражают стоимость заимствования и предоставления средств на межбанковском рынке.

Основные показатели ставок межбанковского кредитного рынка:

Межбанковская ставка – по ней банки предоставляют кредиты друг другу на межбанковском рынке. Она служит ключевым индикатором стоимости заемных средств для банков и используется для определения уровня процентных ставок в экономике.

Ключевая ставка ЦБ – служит ориентиром для формирования процентных ставок коммерческими банками.

LIBOR (London Interbank Offered Rate) – применяется для определения ставок по межбанковским кредитам в различных валютах.

EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate) – показатель ставок на межбанковском рынке евро.

Региональные межбанковские ставки – некоторые страны имеют собственные показатели ставок, которые учитывают специфику их финансовых рынков. Например:

Московская межбанковская ставка (ММБ) – использует следующие ставки рублевых межбанковских кредитов: МІВОР, МІВІD и МІАСR.

Заключение сделок на рынке межбанковских кредитов происходит тремя путями:

1. Прямые контакты между отдельными банками по телефону или с использованием электронных средств связи, таких как информационно-торговая система Reuters.

2. При посредничестве межбанковского брокера.

3. С участием электронных торговых систем.

К основным задачам, решаемым на рынке рублевых межбанковских кредитов, следует отнести:

- обеспечение платежеспособности коммерческого банка;
- привлечение ресурсов для реализации краткосрочных и среднесрочных проектов банка;
- получение прибыли за счет размещения на рынке временно свободных денежных ресурсов банка;
- получение спекулятивной прибыли на рынке;
- обмен денежными средствами с другими рынками краткосрочных финансовых активов;
- создание и поддержание положительного имиджа коммерческого банка;
- установление партнерских отношений с другими банками.

Можно выделить различные виды межбанковского кредита в зависимости от выбранного критерия. Так, например, в зависимости от срочности можно выделить два вида межбанковского кредита:

- до востребования;
- срочные.

Межбанковский кредит до востребования подразумевает под собой получение денежных средств коммерческим банком на минимальный срок, установленный в договоре. По истечении срока, установленного в договоре, кредит переходит в ранг бессрочных и может быть востребован кредитором в любой момент по предварительному уведомлению. Срочные межбанковские кредиты предоставляются и привлекаются на определенный срок:

- 1 день,
- 2–7 дней,
- 8–30 дней,
- 31–90 дней,
- 91–180 дней,
- 181 день – 1 год,
- 1–3 года,
- свыше 3 лет.

Следующий критерий, по которому можно классифицировать межбанковский кредит – платность. В зависимости от критерия платности межбанковский кредит может иметь:

- рыночную ставку;
- повышенную ставку;
- льготную ставку.

Рыночная процентная ставка складывается в момент предоставления кредита в зависимости от спроса и предложения на рынке. Если риск

предоставления денежных средств конкретному заемщику является высоким, тогда кредитор может выдать межбанковский кредит с повышенной процентной ставкой. Исходя из отношений, складывающихся между кредитором и заемщиком, в межбанковском кредитовании может применяться льготная ставка. Однако, данный вид ставки является элементом дифференцированного подхода и применяется достаточно редко на данном рынке.

В зависимости от обеспечения межбанковские кредиты могут быть:

- обеспеченные;
- частично обеспеченные;
- необеспеченные.

В качестве обеспечения, в основном, межбанковские кредиты используют залог требований или материальных ценностей. Однако стоит отметить, что большинство межбанковских кредитов на сегодняшний день являются необеспеченными.

Краткие выводы

Возможность кредитования не зависит от формы собственности и сферы деятельности. Любой бизнес может получить деньги на поддержание текущих процессов или на развитие, например, контокоррентный кредит или кредит с правом овердрафта. Заемщик с помощью данных видов кредита может проводить платежи в условиях отсутствия средств на его счете. Если заемщик, клиент банка, вкладывает заемные деньги в оборот регулярно или инвестировать ему нужно поэтапно, то больше подойдет кредитная линия.

Также существуют несколько видов кредитов и для физических лиц, которые различаются условиями и используются для разных целей.

Потребительский кредит выдается без жесткой привязки к планам, деньги можно потратить на любые цели. Главное условие – своевременно выплачивать долг по установленному условиям договора графику. Ипотечный – это целевой кредит на приобретение недвижимости. К заемщикам по ипотеке предъявляются более высокие требования, недвижимость потребуется ежегодно страховать.

Особенностью ипотеки является то, что недвижимость, которую физлицо берет в ипотеку, до конца выплат по договору находится в залоге у банка.

Синдицированный кредит – это кредит, который предоставляется несколькими кредиторами в рамках одной документации на единых условиях. Доли участия в кредите у кредиторов могут различаться, но все кредиторы имеют одинаковые права и несут одинаковые риски в рамках своих долей.

Межбанковский кредит – это финансовый инструмент, позволяющий одному банку занимать средства у другого для поддержания текущей ликвидности. Такой механизм помогает банкам рационально распределять временно свободные ресурсы: один банк предоставляет средства под сравнительно низкий процент, а другой использует их для исполнения обязательств или погашения долгов при недостатке собственных средств.

На рынке межбанковских кредитов банки могут быть как кредиторами, так и заемщиками. Основным кредитором, как правило, выступает Центральный банк.

Контрольные вопросы:

1. Приведите классификацию видов кредита по характеру предоставления.
2. В чем заключаются особенности выдачи разовых кредитов и их отличие от кредитной линии?
3. В чем отличие овердрафта от контокоррентного кредита?
4. Что такое потребительский кредит?
5. Каковы основные особенности ипотечного кредитования?
6. Обоснуйте преимущества синдицированного кредитования для заемщиков и кредиторов.
7. Сформулируйте причины важности развития системы рефинансирования коммерческих банков.
8. В чем заключаются особенности и функции межбанковского кредита?
9. Раскройте специфику рынка межбанковского кредитования по сравнению с «типичным» рынком кредитования.

ГЛАВА 3. РАСЧЕТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

3.1. Организация расчетно-кассового обслуживания

Расчетно-кассовые операции или расчетно-кассовое обслуживание (РКО) – это комплексная услуга банка по ведению расчетного счета для бизнеса, благодаря которой бизнес осуществляет финансовую деятельность: переводит деньги поставщикам, партнерам и принимает оплату от клиентов.

Следует отметить, что расчетно-кассовые операции (наряду с депозитными и кредитными) являются базовыми, традиционными услугами банка, вытекающими из специфики деятельности последнего как кредитного учреждения. На их выполнение приходится около 70 % операционного времени банков. Данный вид услуг способствует концентрации денежных ресурсов в банках и создает возможность их использования в качестве источника кредитования.

Предприятие, выбирая банк, применяет как минимум два критерия:

- количественный критерий, который учитывает уровень взимаемых тарифов и комиссионных, а также уровень процентов, начисляемых банком по остаткам по счетам;
- качественный критерий, который учитывает надежность и репутацию банка, возможность оперативно проводить расчеты со своими контрагентами, исполнительскую дисциплину и квалификацию персонала, культуру обслуживания, наличие или отсутствие индивидуального подхода ко всем клиентам, а не только к самым крупным.

Осуществляя расчетно-кассовое обслуживание, коммерческий банк может предложить по договору РКО следующие основные услуги (рис. 14):

1. Открытие и ведение банковских расчетных счетов физических и юридических лиц, т. е. осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц. Эта услуга есть абсолютно в любом пакете на

РКО, и если бизнес переходит с одного тарифа на другой, то новый расчетный счет им открывать не нужно. Эта услуга позволяет принимать платежи на имя юрлица / ИП и совершать платежи от их имени, то есть открывает предпринимателю путь в мир безналичных расчетов. Счетов, к слову, может быть несколько, но об этом поговорим в следующей лекции.

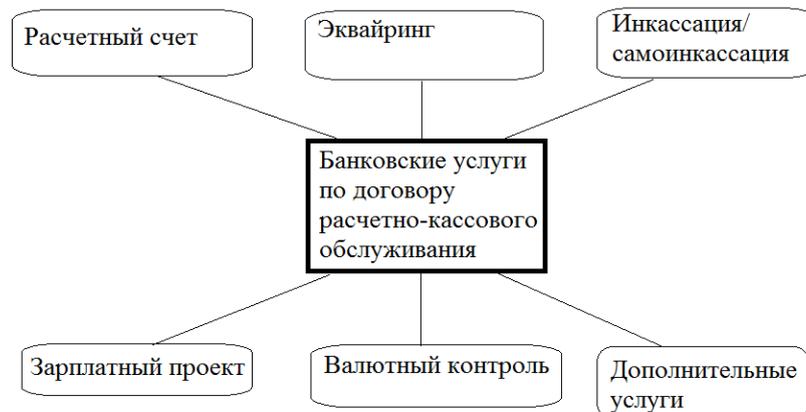


Рисунок 14 – Банковские услуги по договору РКО

2. Кроме того, в пакете услуг на РКО возможно и осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств и другие услуги, например, *эквайринг*. Если предприятию нужны терминалы, которые позволяют брать безналичную оплату через банковские карточки на торговых точках, то банк предоставит своему клиенту как сами терминалы, так и личный кабинет, в котором можно следить за поступлениями, добавлять новые точки и заниматься другими вещами.

3. Банк осуществляет *кассовое обслуживание*, проводит инкассацию денежных средств, векселей. Если потребуется – банк будет присылать на предприятие инкассаторов, которые будут забирать наличку и везти ее в банк. Если в этом будет необходимость, то банк даст предприятию и сейф, в котором оно будет хранить деньги (в банк в этом случае их будут возить ответственные сотрудники, как правило, кассиры). В категорию данного вида услуг входит и услуга по пересчету денег и зачисления их на расчетный счет.

4. *Зарплатный проект* актуален для тех, кто нанимает работников – это очень востребованная услуга. Банк выпускает всем сотрудникам зарплатные карточки, если надо – предоставит программное обеспечение для быстрого назначения зарплат и автоматической выплаты со специального счета.

5. *Валютный контроль*. Если предприятие ведет работу с нерезидентами, заключает контракты с иностранными компаниями и гражданами, то операции между контрагентами проходят через отдел валютного контроля. Банк откроет предприятию специальные валютные счета, поможет собрать нужные документы и подаст их за него в нужные инстанции. Такая деятельность подвергается надзору, но об этом мы более подробно поговорим в одной из следующих лекций.

6. Банк осуществляет и *дополнительные услуги*. К ним относятся как услуги, напрямую связанные с бизнесом (специальные кредиты и вклады, риск-

контроль, банковские гарантии), так и услуги конкретно для владельца бизнеса (бизнес-карта, личный менеджер, сопровождение в поездках).

Все расчеты и кассовое обслуживание клиентов банков совершаются путем списания или зачисления средств на их банковские счета. Кроме того, перевод денежных средств банки могут осуществлять и без открытия банковских счетов.

В Российской Федерации виды счетов, порядок их открытия и закрытия регламентируется Инструкцией Банка России от 30.05.2014 № 153-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов».

Как пример, рассмотрим эквайринг – банковскую услугу для бизнеса, суть которой заключается в организации и проведении безналичной оплаты товаров или услуг и помогающей экономить за счет отказа от услуг инкассации. Опция позволяет клиенту расплатиться за товар или услугу организации банковской картой, просто приложив ее к терминалу. Операция происходит мгновенно, кассир видит успешное завершение операции, поступление денежных средств, после чего выдает чек об оплате.

Цена эквайринга зависит от нескольких факторов:

- *величины торгового оборота клиента*, т. е. чем больше компания, тем стоимость услуг дешевле;
- *сферы бизнеса*, а от этого зависит стоимость эквайринга в конкретном тарифном плане;
- *финансовых показателей компании*, с которыми мы уже познакомились в предыдущих лекциях;
- *количества используемых POS-терминалов*, представляющих собой компактные устройства, к которым прикладывают карту или смартфон для оплаты;
- *статусного положения клиента в банке*. Так, счет с хорошими оборотами имеет возможность получить льготные условия обслуживания и тарифы с заниженными ценами.

Операции расчетно-кассового обслуживания очень помогают в ведении бизнеса. Пакет услуг по договору РКО можно расширить для более комфортных расчетов. В качестве дополнительных опций не только подключают самоинкассацию, ведение валютных счетов и консультации по валютному законодательству, но и онлайн-сервисы для формирования бухгалтерских справок, ордеров и другие функции. Предприниматель получает доступ к онлайн-банкингу, может пользоваться мобильным приложением, которое значительно упрощает контроль за финансами. Клиентам банка предоставляют расширенный перечень услуг. Например, компании пользуются корпоративными картами, берут ссуды и кредиты на индивидуальных, более выгодных условиях.

РКО особенно актуально для бизнеса с ежедневным движением по счетам. Оплаты поставок, прием платежей, перечисление налогов и заработной платы – в этом случае управлять финансами становится удобнее, так как сервисы РКО экономят время, снижают риск ошибок.

Польза от РКО заключается в том, что

- у организаций появляется счет, который открывает доступ к безналичному расчету;
- у налоговой инспекции будет меньше вопросов, поскольку она будет получать всю информацию о финансовых движениях.
- без счета просто невозможно вести юридическое лицо. Исключение – ИП – ему можно, но с большими ограничениями.
- существенно упрощается валютный контроль;
- упрощается жизнь в целом: проще платить зарплаты, принимать безналичную оплату от физических лиц, есть личный менеджер и так далее. Единственный минус РКО – нужно платить за обслуживание.

Существуют причины, почему банки отказывают в открытии расчетно-кассового обслуживания. Увы, не всегда эти причины имеют под собой основания. К ним относятся:

- неправильно заполненное заявление, неполный пакет документов;
- блокировка счета в другом банке. Банк откажет в открытии РКО, если заподозрит, что у бизнеса есть проблемы, и заблокированный в другом банке счет – один из указателей.
- наличие судебных исков. Та же проблема, что и с заблокированным счетом.

Причины отказа без основания, а такие тоже нередко встречаются – это случаи, когда банк сомневается в благонадежности предприятия и не хочет с ним связываться. В таких случаях необходимо предоставить ему доказательства своей честности. А если доказательств банку будет недостаточно – можно обратиться в суд. Итак, что банк имеет в виду:

- Признаки отмывания денег. В письме с отказом банк обязательно должен указать, что именно ему не понравилось.

- Незаконное предпринимательство. Деятельность в теневом сегменте экономики – еще один маркер для причины отказа. Доказательствами честности послужат документы, подтверждающие «белый» бизнес по каждому из видов деятельности.

- Отсутствие офиса по юридическому адресу. Обычно «заворачивают» юрлица с массовым юридическим адресом. Вопрос решается через суд.

- Наличие признаков фирмы-однодневки. Банки борются с фирмами-однодневками, поэтому только что зарегистрированное юрлицо могут и «завернуть». В этом случае можно подождать пару месяцев или предложить документы, подтверждающие деятельность.

- Учредитель одновременно занимает посты директора и бухгалтера. Кстати, это не такой уж и редкий случай, если фирма малая. По закону это разрешено, но, опять же, часто встречается у фирм-однодневок, и банк подстраховывается. В этом случае потребуется доказать наличие деятельности.

Кассовые операции банка – традиционные кассовые операции с физическими и юридическими лицами по приему (инкассации), хранению и выдаче наличных денежных средств, банкнот и монет.

Основным нормативным документом, регулирующим характер кассовых операций банка, является Положение ЦБ РФ от 29.01.2018 г. № 630-П «О порядке

ведения кассовых операций и правилах хранения и инкассации банкнот и монет Банка России в кредитных организациях на территории РФ».

К кассовым операциям банка относят:

- прием наличных денег от юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, физических лиц для зачисления их на банковские счета;
- выдачу наличных денег клиентам со списанием сумм выданных наличных денег с их банковских счетов;
- обмен банкнот и монет Банка России;
- обработку, включающую в себя пересчет банкнот, их сортировку на годные к обращению и не подлежащие выдаче.

Кассовые операции могут быть самостоятельными операциями либо осуществляться при совершении банками других операций и сделок, например, кредитных, депозитных, комиссионных, брокерских и т. д.

Прием и выдача наличных может осуществляться как в кассах банка, так и через банкоматы или иные автоматические устройства.

Рассмотрим примеры приходных кассовых операций, к которым относятся все транзакции по поступлению денег на счет, а именно:

- зачисление наличных денег – выручки, аванса;
- возвраты остатков подотчетных сумм, займов, излишне выплаченных средств;
- перевод из банка;
- поступления от филиалов, учредителей;
- возврат средств от контрагентов;
- компенсации причиненного ущерба.

Расходные операции – это списание средств со счета:

- выплата заработной платы персоналу;
- оплата товаров и услуг;
- выдача денежных средств под отчет и т. д.

Следует иметь в виду, что банк может устанавливать лимиты на расчетно-кассовые операции.

Российский банковский рынок традиционно является одним из наиболее конкурентных. На что обычно обращают внимание клиенты при открытии счета в банке: на перечень расчетно-кассовых операций банка и услуг, включенных в тариф, наличие технической поддержки клиентов, когда бизнесу требуются быстрые ответы на возникающие вопросы. Также банки конкурируют количеством и удобством расположения. Кроме того, чем выше уровень сервиса, тем комфортнее клиенту пользоваться своим расчетным счетом, так преимуществом является отсутствие очередей в отделении банка, современные интернет-ресурсы, компетентность сотрудников в офисе.

Список документов для открытия РКО отличается для ИП и юридических лиц. Типовой пакет для юрлиц включает:

– Заявление по форме банка. Документ заполняет руководитель предприятия или уполномоченное лицо.

- Документ, устанавливающий права представителя. Это может быть доверенность, распоряжение или приказ о назначении на должность.
- Документ о наделении обратившихся лиц правом подписи от имени компании. В банк подают нотариально заверенные копии.
- Паспорта граждан, которые открывают счет.
- Договор РКО. Документ распечатает сотрудник банка.
- Анкета клиента. В документе указывают основные сведения об организации и ее представителе.
- Форма для идентификации налогового резидентства. Выдается сотрудником банка.
- Устав на бумажном носителе или в электронной форме. Электронный документ должен быть подписан установленным образом.
- Карточка с образцами подписей.

Для индивидуальных предпринимателей список меньше: бизнесмен обращается в банк с заявлением и предъявляет паспорт, свидетельство о постановке на учет в ФНС, стандартную форму идентификации и карточку подписей. Полный список документов можно посмотреть на официальном сайте конкретной кредитной организации.

Каждая кредитная организация по месту своего нахождения создает кассовый узел, который имеет сложную структуру, и денежное хранилище, в соответствии с требованиями ЦБ РФ к их техническому состоянию. Кассовый узел используется для осуществления кассового обслуживания граждан, предприятий и организаций, а также для осуществления всех видов операций с наличными деньгами и иными ценностями. Размеры помещений и их количество устанавливаются банками самостоятельно, исходя из масштабов деятельности и объемов совершаемых операций. Кассовые операции и, в первую очередь, операции, связанные с обработкой наличных денежных средств, являются одним из важнейших и наиболее трудоемких видов повседневной деятельности коммерческого банка.

Кассовый узел кредитной организации может включать следующие помещения:

- хранилище ценностей;
- кладовую или сейфовую комнату;
- операционные кассы (приходные, расходные, приходно-расходные);
- кассовый зал для клиентов;
- кассу пересчета;
- вечернюю кассу;
- помещение по приему-выдаче денег инкассаторам;
- другие функционально необходимые или вспомогательные помещения.

В последние годы отмечается устойчивая мировая тенденция увеличения доли безналичных средств в экономике вплоть до полного вытеснения наличных денег из оборота. Движение в сторону «безналичной экономики» официально является одним из приоритетов финансовых регуляторов ряда стран, как развитых, так и развивающихся. Одновременно значительное количество частных компаний и бизнес-ассоциаций работают над созданием и развитием

необходимых для этого инструментов и платформ. Однако несмотря на то, что мировая экономика идет по пути сокращения наличного денежного обращения, достаточность средств, прежде всего в кассах и в банкоматах, по-прежнему остается базовым показателем, характеризующим устойчивость банка и его способность в любой момент времени удовлетворить потребности клиентов в денежных средствах.

Следует отметить, что кредитные организации в целях максимизации прибыли стремятся минимизировать остатки наличных денежных средств, этот вид активов относится к категории неработающих, т. е. не приносит доход. Проблема отвлечения ресурсов актуальна для всех банков, так как за привлечение ресурсов банки платят определенный процент, но если привлеченные средства не работают, то банк сталкивается с «упущенной выгодой». Минимизация объема «неработающих» активов в последнее время приобретает все большую значимость и одним из направлений в этой области выступает оптимизация остатка налично-денежных средств банка.

Банк устанавливает сумму минимального остатка наличных средств как в целом для кредитной организации, так и для каждого ее внутреннего структурного подразделения. Однако если большая часть налично-денежных операций банков осуществляется через банкоматы, именно характер работы данных устройств является определяющим для банка в части управления кассовой ликвидностью.

Для обеспечения своевременного кассового обслуживания клиентов коммерческие банки на основании кассовых заявок предприятий и организаций составляют прогнозы своих кассовых оборотов. В кассовых заявках отражаются ожидаемые поступления наличных денег в кассу предприятий, организаций, учреждений, а также ожидаемые выдачи наличных денег на определенные цели. Кассовая заявка составляется по кварталам с разбивкой по месяцам.

Предприятия могут иметь в своих кассах наличные деньги в пределах лимитов, установленных обслуживающими их коммерческими банками. Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается банком ежегодно всем клиентам, имеющим кассу и осуществляющим наличные денежные расчеты. Для этого предприятие представляет в банк расчет на установление ему лимита остатка кассы и оформление разрешения на расходование наличных денег из выручки, поступающей в его кассу, в двух экземплярах.

При представлении такого расчета лимит остатка кассы у предприятия считается нулевым. Лимиты остатка кассы определяются исходя из объемов налично-денежного оборота предприятия с учетом особенностей режима его деятельности, порядка и срока сдачи наличных денег в банк.

Установленные банком лимиты остатка наличных денег в кассе письменно сообщаются каждому клиенту. Денежную наличность сверх лимита предприятия и организации обязаны сдавать в банк в порядке и сроки, с ним согласованные.

Решение о расходовании предприятиями денежной выручки из кассы принимается банком ежегодно на основании вышеуказанных расчетов с учетом соблюдения ими порядка работы с денежной наличностью, состояния расчетов с бюджетами всех уровней, государственными внебюджетными фондами,

поставщиками сырья, материалов, услуг, а также учреждениями банков по ссудам.

Для определения объема и источников поступлений наличных денег в кассы и направлений их выдачи коммерческие банки составляют прогнозы кассовых оборотов по следующим направлениям поступлений и выдачи наличных денег:

Приход:

1. Поступление торговой выручки от продажи товаров.
2. Поступления выручки пассажирского транспорта.
3. Поступления квартирной платы и коммунальных платежей.
4. Поступления налогов и сборов.
5. Поступления наличных денег от реализации ценных бумаг и т. д.

Расход:

1. Выдачи на заработную плату.
2. Выдачи на стипендию.
3. Выдачи на расходы, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера.
4. Выдача наличных денег физическим лицам при совершении валютно-обменных операций.
5. Выдача на выплату пенсий, пособий и страховых возмещений и т. д.

При приеме и обработке наличных денег кассовые работники должны осуществлять контроль их платежеспособности и подлинности.

Денежные знаки ЦБ РФ защищены от подделок. Степень защиты зависит от номинала, но есть общие признаки подлинности, по которым проверяют банкноты:

Особый рисунок для денег разного номинала, у банкноты каждого достоинства – «свой» город.

1. *Водяной знак.* Это изображение можно увидеть, если смотреть на банкноту на просвет. У поддельной купюры водяной знак может быть нечётким или слишком выпуклым.
2. *Защитная нить.* Это металлизированная полоса, которая «встроена» в банкноту. На нить нанесено повторяющееся изображение.
3. *Микротекст и микроизображения.* Есть на всех купюрах и при взгляде невооружённым глазом выглядят как тонкие узоры и линии.
4. *Скрытые изображения.* Состоят из очень мелких штрихов и видны, если при проверке повернуть банкноту под углом.
5. *Голограммы.* Это изображения, меняющие цвет, если смотреть на них под разным углом.

На выявленной неплатежеспособной банкноте Банка России, не имеющей признаков подделки, кассовый работник должен поставить отпечаток штампа «В обмене отказано», название банка, дату, Ф. И. О., подпись. В случае выявления сомнительных денежных знаков, кассовый работник должен составить справку, в которой отражаются реквизиты каждого сомнительного денежного знака Банка России: номинал, год образца, серия, номер и т. д. Информация о выявлении сомнительных денежных знаков передается в Банк России и в органы внутренних дел.

Краткие выводы

Расчетно-кассовое обслуживание в банке (РКО) – это набор банковских услуг для ведения бизнеса. Минимальный пакет услуг включает безналичные расчеты – перевод денег контрагентам, уплата налогов, перечисление заработной платы, транзакции между счетами; кассовые операции с наличными деньгами – взносы через банкомат, кассу банка; обслуживание расчетного счета – формирование справок, выписок для налогового учета и другой необходимой документации.

Пакет услуг по договору РКО можно расширить для более комфортных расчетов. В качестве дополнительных опций подключают самоинкассацию, эквайринг, ведение валютных счетов и консультации по валютному законодательству, онлайн-сервисы для формирования бухгалтерских справок, ордеров и другие функции. Предприниматель получает доступ к онлайн-банкингу, может пользоваться мобильным приложением, которое значительно упрощает контроль за финансами. Дополнительные услуги включают услуги, как напрямую связанные с бизнесом (специальные кредиты и вклады, риск-контроль, банковские гарантии), так и услуги конкретно для владельца бизнеса. Эту услуги существенно облегчают жизнь предпринимателям. Единственный минус РКО – нужно платить за обслуживание. Но есть причины, почему могут банки отказывают в открытии расчетно-кассового обслуживания.

Кассовые операции банка – операции с физическими и юридическими лицами по приему (инкассации), хранению и выдаче наличных денежных средств (банкнот и монет).

Для обеспечения своевременного кассового обслуживания клиентов коммерческие банки на основании кассовых заявок предприятий и организаций составляют прогнозы своих кассовых оборотов. При приеме и обработке наличных денег кассовые работники должны осуществлять контроль их платежеспособности и подлинности.

Контрольные вопросы:

1. Какие банковские услуги по договору расчетно-кассового обслуживания вы знаете? В чем их преимущества и недостатки?
2. Перечислите документы для открытия РКО, причины для отказа в его предоставлении.
3. Что такое кассовые операции банка? Приведите их классификацию.
4. Каково назначение кассового узла банка, его структура и требования ЦБ к его техническому состоянию.
5. Как происходит кассовое обслуживание клиентов? Перечислите направления поступлений и выдачи наличных денег.
6. Как осуществляется контроль платежеспособности и подлинности наличных денежных средств? Перечислите признаки подлинности банкнот.

3.2. Организация безналичных расчетов

Безналичные расчеты – это денежные расчеты, осуществляемые путем записей по банковским счетам, в соответствии с которыми денежные средства списываются со счета плательщика и зачисляются на счет получателя средств. При этом расчетным центром является банк. Безналичный оборот – это сумма платежей за определенный период времени, совершенных без использования наличных денег путем перечисления денежных средств по счетам клиентов в кредитных организациях или взаимных расчетов. Безналичная оплата – это один из наиболее удобных вариантов ведения расчетов; это высокая их скорость и практически полное отсутствие нормативных ограничений в осуществлении платежей.

Именно поэтому многие компании выбирают именно безналичные расчеты для своих целей, сводя к минимуму наличное обращение. Тем более расчеты через кредитные организации более дешевый вариант в сравнении с расчетами посредством банкнот и монет. Прежде всего, такой формат платежей доступен всем – и юридическим лицам, и предпринимателям, и обычным гражданам. Осуществляются безналичные платежи только через банковские и иные кредитные структуры, которые имеют соответствующие лицензии на реализацию банковских операций.

Регулируются безналичные расчеты в РФ следующими основными нормативными актами:

- Гражданским Кодексом РФ – в его главе 46 «Расчеты» изложены базовые положения обо всех разрешенных формах безналичного обращения;
- Положением о правилах осуществления перевода денежных средств №383-П, которое утверждено 19.06.12 г. Банком России. В этом документе дается более подробное описание безналичных форм расчетов, а также требования к платежным документам. Это Положение не противоречит нормам гражданского законодательства.
- Положение об эмиссии платежных карт от 24.12.04 г. №266-П, также утвержденное Банком России. В данном документе раскрывается порядок осуществления эквайринга, о котором мы повествовали в предыдущем фрагменте.

На основании этих документов происходит организация и контроль безналичного обращения, которое все быстрее вытесняет наличный оборот. И для этого есть свои причины:

- *Снижение бизнес-рисков и затрат.*

С точки зрения бизнеса, безналичные платежи устраняют следующие бизнес-риски: подделка денег, кража (в том числе сотрудниками (растрата)). Затраты на физическую безопасность, физическую обработку наличных денег (снятие со счёта, транспортировка, подсчёт) также снижаются при переходе на безналичную систему, как и риск отсутствия в кассе наличных денег для сдачи.

– *Снижение передачи болезней через наличные деньги.*

Наличные деньги являются переносчиком болезнетворных организмов. Вместе с тем, наличные с меньшей вероятностью передают болезни, чем многие другие предметы, такие как терминалы для кредитных карт.

– *Скорость транзакций.*

Подсчитано, что в точках безналичной оплаты с клиентами, использующими платежные карты или мобильное приложение, транзакции обрабатываются на 15 % быстрее.

– *Ликвидация банкнот большого номинала для сокращения преступности.*

Важным вопросом при использовании денег является противодействие их незаконному использованию, например:

- отмывание денег,
- уклонение от уплаты налогов,
- финансирование незаконной деятельности.

При использовании традиционных денег незаконные транзакции можно замаскировать вложением в недвижимость, антиквариат или товары, такие как бриллианты, драгоценные металлы. В безналичном обществе прозрачность транзакций облегчит выявление незаконных операций.

– *Сбор экономических данных*

Вместо проведения «дорогостоящих и периодических» обследований, собранные «в реальном времени» данные о расходах граждан могут содействовать разработке и реализации эффективной экономической политики. Регистрируя финансовые транзакции, правительство может лучше отслеживать движение денег с помощью финансовых отчетов, что позволяет исключать чёрные расчёты и незаконные транзакции.

– *Упрощение личного планирования и учёта.*

По мере совершения цифровых платежей транзакции хранятся в учёте. Безналичные платежи облегчают отслеживание доходов и расходов и фиксируют движение денег. Записи транзакций помогают гражданам более эффективно управлять своим бюджетом.

Что касается обычных граждан, то для них расчеты «по безналу» – это удобно, поскольку достаточно иметь платежную карту для осуществления платежа и выгодно, потому что при расчетах картой комиссии за расчетное обслуживание часто не взимаются. В то же время государство получает тоже свою выгоду от роста именно безналичных расчетов, в частности, происходит контроль оборота денежной массы, а уменьшение количества наличных денег в обращении снижает уровень инфляции.

Перевод денежных средств осуществляется в рамках следующих *форм безналичных расчетов* (рис. 15):

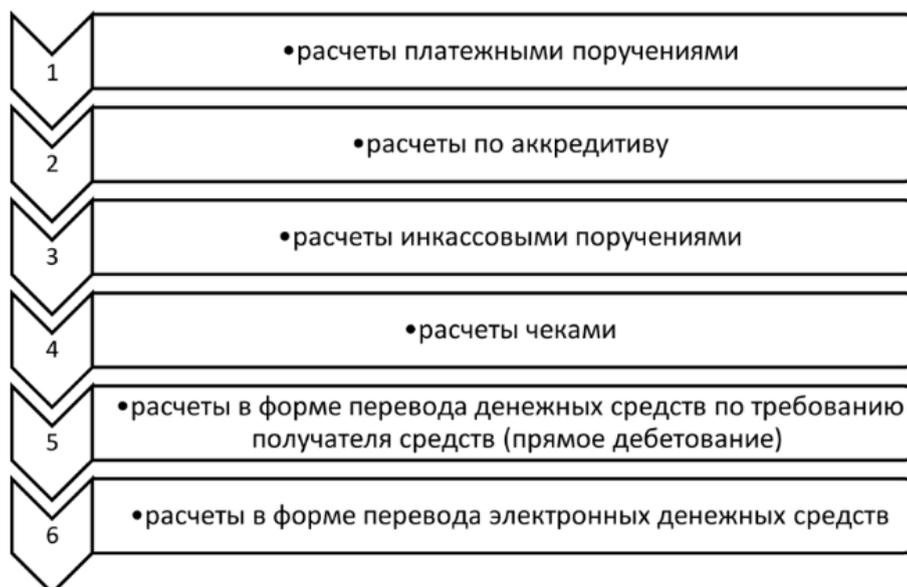


Рисунок 15 – Формы безналичных расчетов

Данные виды расчетов регулируются следующими законодательными актами:

- Гражданский Кодекс (глава 46) ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)»;
- «Положение о безналичных расчетах в Российской Федерации» (утв. ЦБ РФ № 2-П) и т. д.

Банки осуществляют операции по счетам на основании расчетных документов. Расчетный документ представляет собой оформленное в виде документа на бумажном носителе или, в установленных случаях, электронного платежного документа:

- распоряжение плательщика (клиента или банка) о списании денежных средств со своего счета и их перечислении на счет получателя средств;
- распоряжение получателя средств (взыскателя) на списание денежных средств со счета плательщика и перечисление на счет, указанный получателем средств (взыскателем).

Расчеты платежными поручениями – самая распространенная в настоящее время в России форма безналичных расчетов. Платежным поручением является распоряжение владельца счета (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчетным документом, перевести определенную денежную сумму на счет получателя средств, открытый в этом или другом банке. Платежное поручение исполняется банком в срок, предусмотренный законодательством, или в более короткий срок, установленный договором банковского счета либо определяемый применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота.

Расчеты с помощью *платежного поручения* представлены на рис. 16.

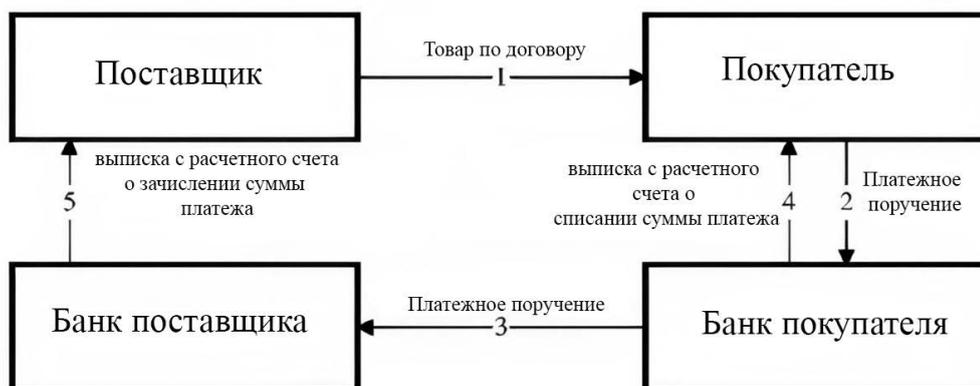


Рисунок 16 – Расчеты платежными поручениями

В этом случае оформляется документ, в котором содержится поручение банку за счет средств плательщика произвести перевод указанной в платежном документе суммы. Перевод осуществляется в сроки и тому лицу, которые указаны в поручении. Такой вариант перевода считается одним из самых простых и традиционных. Неудобство расчетов посредством платежных поручений лишь в том, что если в документе при оформлении допущена ошибка, то она может стать причиной существенной задержки платежа или его отправки не тому получателю средств;

При формировании платежного поручения кроме банковских реквизитов, суммы и назначения платежа нужно указывать и его очередность (табл. 3).

Таблица 3 – Последовательность списания средств со счета

| Код в поле 21 в платежке на зарплату | Для каких выплат применяется |
|--------------------------------------|---|
| 1 | Уплата алиментов, выплата по исполнительным документам, которые предусматривают возмещение вреда жизни и здоровью |
| 2 | Выплаты по исполнительным документам, которые предусматривают выплату выходных пособий и зарплаты, вознаграждения авторам результатов интеллектуальной деятельности |
| 3 | Заработная плата, премии, отпускные и прочие текущие выплаты работникам |
| 4 | Выплаты по исполнительным документам, которые предусматривают удовлетворение других денежных требований |
| 5 | Выплаты по другим платежным документам в порядке календарной очередности |

Если на расчетном счете достаточно денежных средств для исполнения всех требований, которые предъявлены к счету, списание денег осуществляется в порядке поступления платежных поручений. Также указание в платежке очередности платежа необходимо в ситуации ареста или блокировки расчетного счета. В подобных случаях банк имеет право проводить платежи, занимающие

более высокую степень в очередности, чем те, для которых расчетный счет арестовали или заблокировали. Например, вынесение ИФНС решения о приостановке операций в связи с неуплатой налогов по ст. 76 НК не мешает банку перевести алименты и зарплату по исполнительным листам. Например, чтобы платить налоги, сборы, страховые взносы, госпошину, ставится код «5». При перечислении зарплаты указывается код «3». Когда долги уплачиваются по исполнительному документу или решению трудовой инспекции, нужно указывать код «2». При перечислении алиментов – код «1». Платежи по иным исполнительным листам проводят с очередностью платежа под кодом «4».

Расчеты посредством *аккредитива* – специального счета, который используется только для расчетов по операциям, требующим посредничества банка (рис. 17).

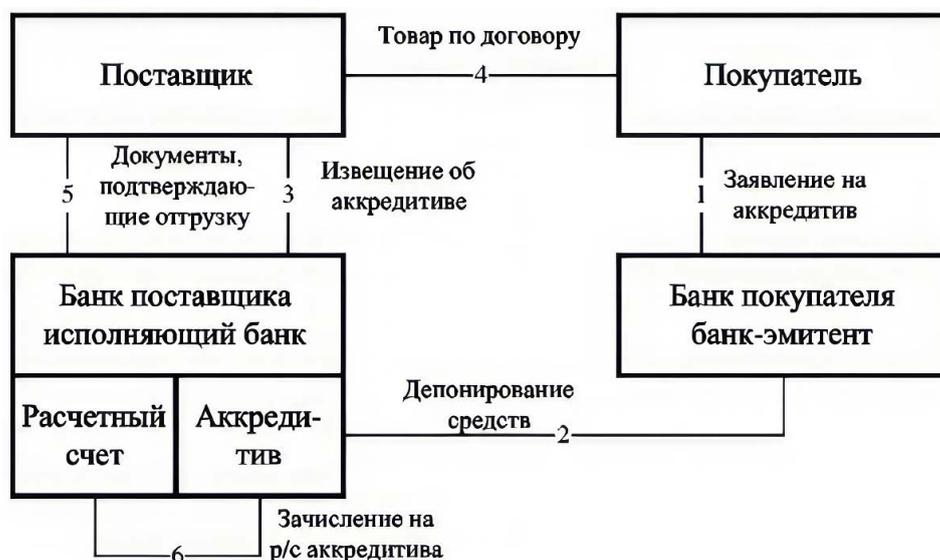


Рисунок 17 – Расчеты с помощью аккредитивной формы расчетов

Если вкратце о самой схеме: покупатель открывает счет, кладет на него деньги и просит банк оформить на него аккредитив. Банк выпускает аккредитив, где указано, при каких условиях продавец получит деньги. С этого момента деньги на счете покупателя заблокированы банком до окончания срока действия аккредитива. Удобство такой формы расчетов – в защищенности сделки. Но недостаток аккредитива в его дороговизне, так как он не включается в стандартный пакет РКО, да и в участии в переводе средств нескольких сторон: покупателя и поставщика, банка-эмитента (он открывает аккредитив) и банк-исполнителя (он осуществляет исполнение аккредитива).

Расчеты по *инкассо* –эта банковская опция, подразумевающая перечисление денег на счет продавца со стороны покупателя за предоставленный товар, услугу или работы (рис. 18).



Рисунок 18 – Расчеты по инкассо

В роли посредника при проведении расчетов по инкассо выступает банк, взимающий за выполнение подобных функций определенный комиссионный платеж. Специфика этой формы расчетов в том, что такие расчеты возможны только при наличии у взыскателя, т. е. получателя средств, прав на предъявление требований к счету должника-плательщика. Эти права могут быть предусмотрены законом либо договором, который заключен между держателем счета, должником и банком.

Инкассо по своей сути носит взыскательный характер. Т. е. получатель средств, чтобы взыскать необходимую сумму, должен предъявить банку-держателю счета плательщика необходимые сведения о должнике и его обязательстве. Также инкассовое поручение по своей сути не носит уведомительный характер. О списании средств должник часто узнает только после снятия у него денег. И это способно затруднить проведение должником иных банковских операций из-за нехватки средств на счете.

В платежном обороте для осуществления расчетов в безналичном порядке могут применяться чеки. Согласно ст. 877 ГК РФ чек – это ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение владельца чека банку произвести платеж указанной в нем суммы получателю средств (рис. 19).

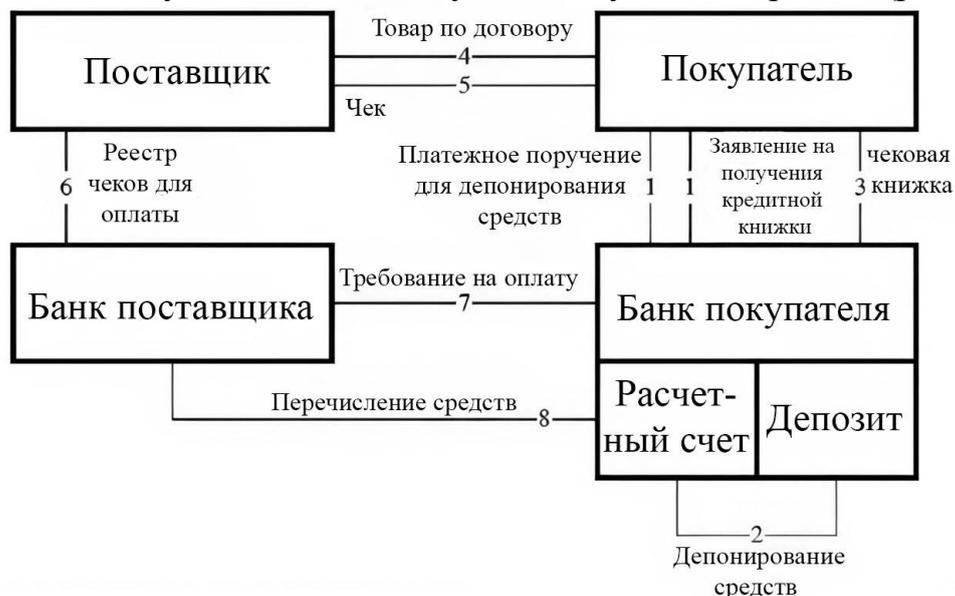


Рисунок 19 – Расчеты чеками за поставку товаров

Отметим, что чек служит распоряжением, но не расчетным (платежным) документом. На основании предъявленного к оплате чека кредитная организация должна сформировать свой расчетный (платежное поручение) или кассовый (расходный кассовый ордер) документ, обосновав тем самым движение денежных средств.

Расчеты в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств (прямое дебетование). При осуществлении безналичных расчетов в этой форме применяется в основном платежное требование.

Если получателем средств является банк (например, в случае, когда прямым дебетованием осуществляется погашение задолженности заемщика по кредиту в его банке), списание денежных средств с банковского счета клиента-плательщика при наличии заранее данного акцепта плательщика может осуществляться банком в соответствии с договором банковского счета на основании составляемого банком банковского ордера (рис. 20).

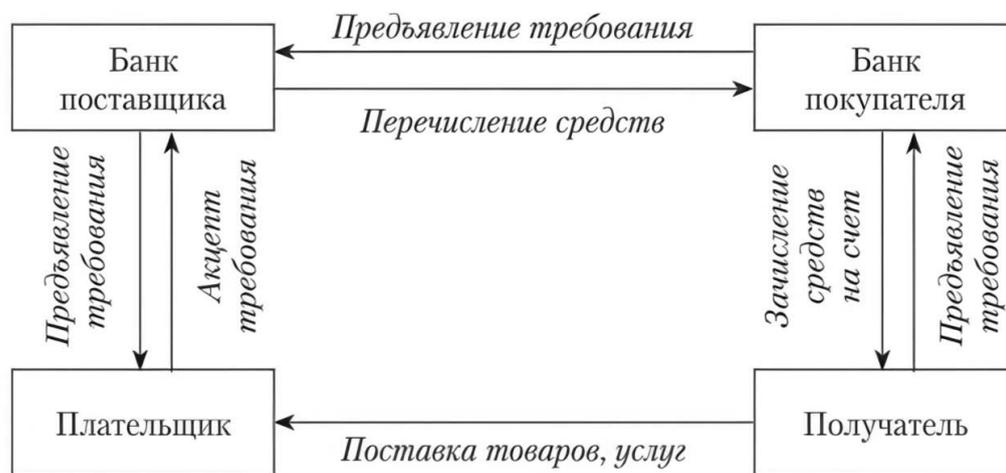


Рисунок 20 – Расчеты в форме перевода денежных средств по требованию получателя средств

Перевод электронных денежных средств как форма безналичных расчетов регламентируется Федеральным законом от 27.06.2011 № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Банки могут осуществлять переводы, включающие различные преобразования электронных денежных средств в традиционные (наличные, безналичные) денежные средства и обратно, в том числе:

- переводы денежных средств по банковским счетам;
- переводы денежных средств без открытия банковских счетов.

Отметим, что в соответствии с Федеральным законом № 161-ФЗ, банк, осуществляющий переводы электронных денежных средств, называется оператором электронных денежных средств. При осуществлении безналичных расчетов в форме перевода электронных денежных средств клиент предоставляет денежные средства оператору электронных денежных средств на основании заключенного с ним договора.

Расчеты в виде перевода электронных денег представлены на рис. 21.

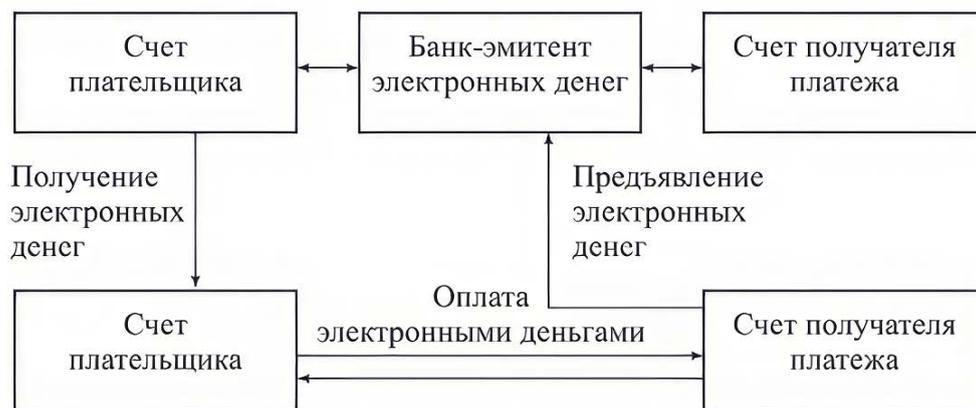


Рисунок 21 – Расчеты в форме перевода электронных денег

В рамках этой формы безналичных расчетов физическое лицо (гражданин) предоставляет оператору для ведения операций денежные средства, как с его личного банковского счета или без такового, так и со счетов организаций и предпринимателей, которые предоставляют средства в пользу данного гражданина. Но это возможно только, если в договоре между физическим лицом и оператором предусмотрено подобное право. Что касается предпринимателей и организаций, то они могут использовать только средства своих банковских счетов.

Последние два вида безналичных расчетов регулируются законом «О национальной платежной системе» от 27.06.11г. №161-ФЗ.

Основой проведения безналичных расчетов являются их принципы, а именно:

- *принцип законности.* Все безналичные операции строго регламентированы законом и осуществляются только в его рамках;
- *принцип достаточности средств.* Проведение всех расчетных операций должно быть обеспечено необходимой суммой сразу или поэтапно;
- *принцип акцепта.* Это означает, что без согласия или предварительного уведомления держателя счета не могут быть списаны никакие денежные средства, даже если их взыскателем является государство;
- *принцип ведения всех операций на основании договора.* Т.е. обслуживающий банк обязан действовать только в рамках действующего между ним и держателем счета соглашения. За его рамки можно выйти, если будет заключено новое соглашение, которое устанавливает новые правила отношений между банком и собственником открытого у него счета;
- *принцип срочности платежа.* Это означает, что любой производимый с банковского счета платеж должен быть осуществлен в рамках определенных плательщиком временных границ. Если банк позволит допустить нарушение данных сроков, то вина по последующим санкциям с плательщика перекладывается на банк;
- *принцип свободы выбора.* Суть данного принципа заключается в свободе выбора участниками расчетов любой их безналичной формы. И банк не может повлиять на этот выбор.

Основываясь на этих принципах, осуществляется не только построение безналичной системы расчетов, но и их выполнение.

Любые безналичные расчеты реализуются только при наличии счета, открытого по договору банковского счета. Однако действующее законодательство РФ предусматривает возможность ведения безналичных операций и без открытия плательщиком расчетного счета. Но это возможно только при совершении платежей обычными гражданами, чьи переводы средств не связаны с предпринимательской деятельностью. Для ведения безналичных расчетов счет может быть открыт как в банке, так и в иной кредитной организации, имеющей на совершение таких операций лицензию Банка России.

Чтобы осуществить безналичные переводы плательщики могут открыть:

- *текущий счет*. Предназначен только для обычных граждан, чтобы они могли совершать переводы и иные безналичные операции, которые не связаны с их предпринимательством;
- *расчетный счет*. Открывается организациям (исключая кредитные), предпринимателям и гражданам, у которых есть частная практика. Предназначен для целей коммерческой деятельности;
- *бюджетный счет*. Его используют при ведении операций только с бюджетными средствами и открывают исключительно юридическим лицам;
- *корреспондентский счет* – только для банковско-кредитных организаций;
- *депозиты*. Эти счета открываются для граждан и организаций с целью извлечения ими со своих свободных средств доходов;
- *специальные счета*. Их открывают в соответствии с законодательством РФ организациям, гражданам и предпринимателям для совершения определенных операций. Например, залоговый счет, счет платежного агента, клиринговый счет, аккредитив и т. д.

Все эти счета могут быть открыты в рублях и в валюте иностранных государств.

Межбанковские расчетные отношения возникают при проведении операций по перечислению денежных средств из одного банка в другой. Такие переводы совершаются при помощи корреспондентских счетов. Корреспондентский счет – специальный счет, отражающий проведение расчетных операций одной кредитной организацией по поручению и за счет другой на основании заключенного договора.

Корреспондентские счета открываются только кредитным организациям, действующим на основании лицензии Центрального банка. Как и иные юридические лица, банки имеют возможность открывать несколько счетов, предназначенных для организации безналичного движения денежных средств. Следовательно, в зависимости от характера политики банка в области организации межбанковских расчетов счета могут быть работающими и неработающими. Последнее определяется объемом денежного потока.

Обязательность открытия корреспондентского счета предполагает только система РКЦ.

Корреспондентские счета подразделяют на две основные группы:

– *НОСТРО* (*nostro*) (от ит. *nostro conto* – букв.: наш счет) – счет, открытый нашим банком в другом банке, отражаемый в активной части бухгалтерского баланса нашей кредитной организации;

– *ЛОРО* (*loro*) (от ит. *loro conto* – букв.: их счет) – счет чужого банка, открытый в нашем банке, отражаемый в пассивной части бухгалтерского баланса другой кредитной организации.

Обычно корреспондентские счета не предполагают проведения расчетов сверх хранящегося на них остатка.

В настоящее время применяется несколько способов проведения межбанковских расчетов в РФ (рис. 22). На территории России ведущая роль в организации данного сегмента экономических отношений отводится Центральному банку РФ.

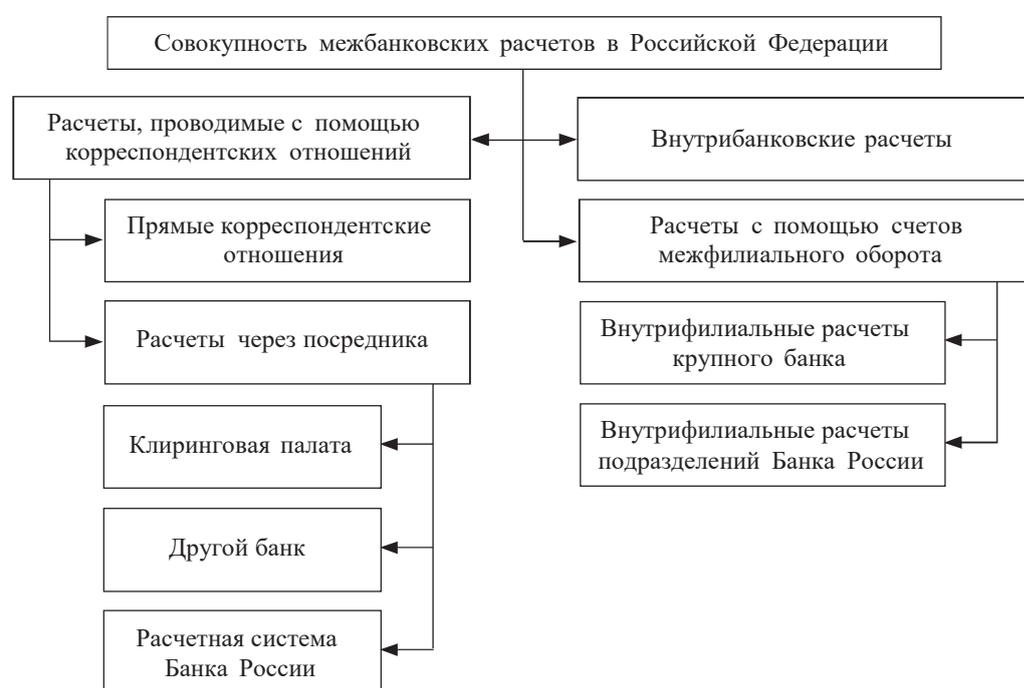


Рисунок 22 – Способы проведения межбанковских расчетов в РФ

Краткие выводы

В современном мире всё большее значение приобретают безналичные расчёты. Происходит постепенное вытеснение наличных средств из оборота. Это происходит по объективным причинам. Безналичные платежи – это расчеты, которые реализуются путем движения денежных средств по счетам, принадлежащим участникам таких расчетов. Фактически списание и зачисление средств происходит в электронном виде. Безналичные расчеты, за исключением расчетов цифровыми рублями, осуществляются в формах, предусмотренных законом и банковскими правилами такими как платежными поручениями, по аккредитиву, по инкассо, платежными требованиями, чеками.

Система безналичных расчетов базируется на принципах законности, достаточности средств, акцепта, ведения всех операций на основании договора,

срочности платежа, свободы выбора.

Для осуществления безналичных переводов клиенты открывают в банке текущие, расчетные, бюджетные, специальные счета.

Межбанковские расчетные отношения возникают при проведении операций по перечислению денежных средств из одного банка в другой. Такие переводы совершаются при помощи корреспондентских счетов, которые подразделяют на две основные группы: *НОСТРО* (*nostro*) счет, открытый нашим банком в другом банке и *ЛОРО* (*loro*) счет чужого банка, открытый в нашем банке.

Следует признать, что отдельные составляющие этой системы различаются сроками существования и неравнозначны по степени влияния на экономическую систему. В следующем фрагменте мы рассмотрим структуру Национальной платежной системы, задачи ее создания, выделим ее субъекты, поговорим о тенденциях развития и о цифровизации индустрии платежей.

Контрольные вопросы:

1. Какие нормативные акты регулируют порядок организации безналичных расчетов? Какие риски возникают у банков и клиентов при организации безналичных расчетов?
2. Дайте характеристику принципам организации безналичных расчетов.
3. Какие существуют виды корреспондентских счетов? В чем состоят экономические особенности корреспондентского счета в сравнении с иными счетами, предназначенными для движения денежных средств?
4. Перечислите уровни, участников безналичных расчетов, виды счетов, предназначенных для организации безналичных расчетов.
5. Какова роль в деятельности банка и клиентов чеков и пластиковых карт?
6. В чем особенности расчетов посредством аккредитивов, платежных требований, платежных поручений?
7. Охарактеризуйте порядок открытия и закрытия, особенности использования основных видов счетов, участвующих в расчетах.
8. Опишите механизм организации, достоинства и недостатки организации межбанковских расчетов посредством прямых корреспондентских счетов.

3.3. Развитие национальной платежной системы

Платёжная система – это совокупность правил и процедур, а также обширная техническая инфраструктура, которая обеспечивает проведение любых финансовых операций без использования наличных денег, с помощью банковских карт и электронных платежей.

Платёжные системы выступают посредниками между плательщиком и получателем денег, например, между покупателем и магазином. Получив команду от покупателя, платёжная система связывается с сервисом продавца и передаёт информацию о сумме платежа.

Платежная система включает следующие основные элементы (рис. 23):

- формальные договоренности;
- набор общих процедур и правил работы;
- согласованные способы зачета по взаимным обязательствам;
- согласованные и принятые технические стандарты и методы пересылки платежных распоряжений.



Рисунок 23 – Элементы платежных систем

Платёжные системы таким образом формируют основу успешного функционирования финансовой системы, выступая при этом частью финансовой инфраструктуры.

Создание национальной платежной системы как комплекса субъектов финансового рынка, участвующих в обеспечении денежных переводов внутри государства без зарубежных посредников, стало серьёзным фактором антикризисной работы на финансовом рынке. Иначе говоря, национальная платежная система, схема которой приведена на рис. 24, создана в целях национальной безопасности и проведения платежей без помощи иностранных платежных сервисов. Она призвана обеспечить бесперебойность расчетов по пластиковым картам, чтобы никакие меры ограничений с внешних сторон страны не смогли нарушить данный процесс.

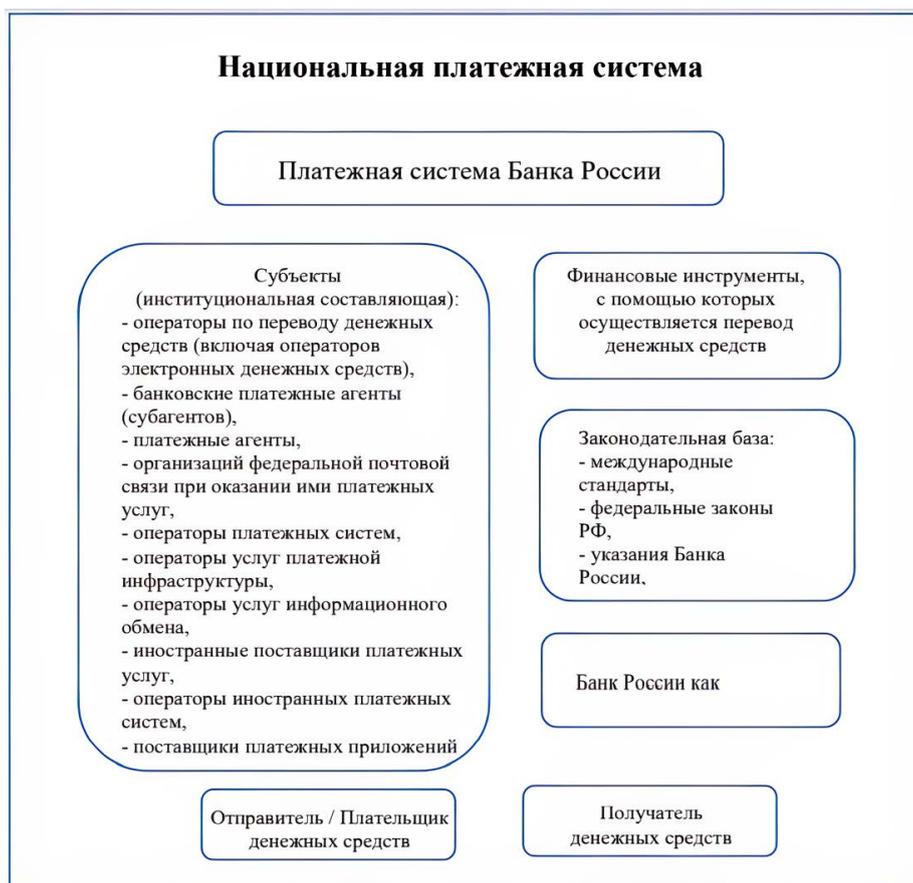


Рисунок 24 – Схема национальной платежной системы

Правовые и организационные основы национальной платежной системы регулирует Федеральный закон от 27 июня 2011 года №161-ФЗ «О национальной платежной системе». Создание национальной платежной системы решает несколько важных задач:

1. Обеспечение автономности работы отечественной системы расчетов.
2. Повышение безопасности переводов по банковским картам.
3. Обеспечение прозрачности денежных транзакций.
4. Регулирование работы организаций, осуществляющих переводы.
5. Использование отечественной инфраструктуры платежей.

Главным надзорным и правоустанавливающим органом национальной платежной системы выступает Центробанк. Он обеспечивает ее функционирование и регулирует деятельность всех субъектов, участвующих в платежных операциях. В ведении ЦБ – создание нормативной базы, формирование требований и ограничений для финансовых организаций.

Национальная платежная систем – это совокупность:

- операторов по переводу денежных средств;
- банковских платежных агентов / субагентов;
- платежных агентов;
- организаций Почты России;
- операторов платежных систем;
- операторов услуг платежной инфраструктуры (рис. 25).



Рисунок 25 – Субъекты НПС

В национальную платежную систему по состоянию на 01.01.25 входят: 28 платежных систем, 371 оператор по переводу денежных средств, 4246 банковских платежных агентов. По итогам 2024 года, в результате их взаимодействия доля безналичных платежей в розничном обороте составила более 85 %.

Ключевые функции в работе механизма отводятся операционному и клиринговому центру по обработке транзакций. Им является акционерное общество НСПК. Организация обеспечивает функционирование российской системы расчетов МИР и развитие Системы быстрых платежей (СБП).

Под оператором по переводу денежных средств понимается организация, которая в соответствии с законодательством Российской Федерации вправе осуществлять перевод денежных средств. Оператор платежной системы в случае изменения правил платежной системы обязан эти изменения представлять в Банк России не позднее 10 дней со дня их внесения.

Операторами по переводу денежных средств являются:

- Банк России;
- кредитные организации, имеющие право на осуществление перевода денежных средств;
- государственная корпорация развития ВЭБ РФ.

В платёжной системе имеет очень важную роль *клиринг* – взаиморасчёт по любым операциям системы. Расчет в платежной системе осуществляется расчетным центром посредством списания и зачисления денежных средств по банковским счетам участников платежной системы или центрального платежного клирингового контрагента на основании поступивших от платежного клирингового центра распоряжений в размере сумм определенных платежных клиринговых позиций.

Основным элементом национальной платежной инфраструктуры является платежная система Банка России, через которую осуществляются операции бюджетной и денежной кредитной политики, государственные платежи и межбанковские расчеты всех российских кредитных организаций. Сегодня в

платежной системе Банка России реализованы возможности самых современных RTGS-систем (Система валовых расчетов в режиме реального времени).

Система быстрых платежей (СБП) – это сервис платежной системы Банка России, который был запущен в январе 2019 года и предоставляет гражданам возможность быстро, безопасно и удобно в круглосуточном режиме осуществлять онлайн переводы по номеру мобильного телефона себе и другим людям независимо от того, в каком банке у них открыты счета. СБП можно представить как инфраструктуру для встраивания в нее других сервисов. Если на начальных этапах инициатива развития СБП принадлежала Банку России, то в будущем, по мере того как Система будет демонстрировать свои преимущества и укореняться, ожидается все больше инициатив и внедрений со стороны других заинтересованных игроков: банков, финтех-компаний, крупного ритейла. Наряду с переводами между гражданами в СБП реализована возможность оплаты за товары, работы и услуги, в том числе с использованием QR-кода, а также получение выплат от компаний. Системы быстрых платежей не только ускоряют поступление средств конечным получателям, но и создают возможности для поставщиков платежных услуг по реализации новых онлайн сервисов, стимулируя трансформацию и в других сегментах экономики.

Система передачи финансовых сообщений (СПФС) – это канал передачи электронных сообщений по финансовым операциям. СПФС запущена в 2014 году в качестве российского аналога SWIFT и предоставляет банкам и юридическим лицам безопасную и защищенную среду обмена финансовой информацией. Также в СПФС реализованы сервисы для передачи финансовых сообщений Федерального казначейства. К сервисам СПФС обеспечен доступ нерезидентов РФ.

Национальная система платежных карт (НСПК) – это операционный и платёжный клиринговый центр для обработки операций по банковским картам внутри России, который обеспечивает обработку всех внутрироссийских операций с банковскими картами. В рамках ПС «Мир» организован выпуск национальных платежных инструментов – карт «Мир», обеспечен их прием во всей сети на территории Российской Федерации, включая интернет-эквайринг.

В условиях санкционного давления возросла значимость национальных платежных инструментов. Эмиссия карт «Мир» ежегодно продолжает увеличиваться, и на каждого жителя России приходится 1,3 карты «Мир». Половина всех карточных операций в стране осуществлялась с использованием карт «Мир». В общем стоимостном объеме внутрироссийских операций с картами доля национальных платежных инструментов постепенно приближается к 50 %. Карты «Мир» постепенно выходят и на международное пространство.

В перечень операторов платежной инфраструктуры включаются: АО НСПК, Центральный банк, Банк ВТБ (ПАО).

Инновации и цифровизация все активнее меняют традиционные принципы совершения платежей. Поставщики платежных услуг для повышения лояльности клиентской базы начали отказываться от традиционных каналов и платежных инструментов, внедряя как новые продукты и услуги, так и способы инициирования платежей с использованием цифровых технологий. Активно развивается применение биометрии, носимых смарт-устройств, а также

использование мессенджеров, чат-ботов и голосовых помощников для осуществления платежей. Охарактеризуем существующие технологии, определяющие развитие платежного рынка.

Бесконтактная оплата

Одна из самых востребованных технологий, которая определяет развитие платёжного рынка, – бесконтактные платежи.

Мобильные кошельки

Пандемия ускорила и без того растущий интерес к мобильным кошелькам. В 2020 году 44 % транзакций в онлайн-ритейле совершалось с помощью мобильных кошельков, а в офлайне – около 26 %. Второе и третье место по популярным способам оплаты занимают кредитные и дебетовые карты.

Оплата по QR-кодам

Чтобы принимать оплату по QR, не нужно специальное оборудование – достаточно изображения кода и смартфона покупателя. Для оплаты клиент считывает код с помощью мобильного приложения своего банка.

Оплата по биометрии

Биометрические платежи основаны на идентификации человека по уникальным, присущим только ему биологическим признакам: лицу, отпечатку пальца, сетчатке глаза, голосу и т. п. С одной стороны, биометрические технологии помогают защитить клиентов от мошенников – преодолеть шифры двойной и тройной биометрической идентификации гораздо сложнее, чем подобрать ПИН-код. С другой стороны, они упрощают финансовые операции: покупки, денежные переводы и оплату услуг. Потребители считают биометрию безопаснее, быстрее и проще традиционных способов оплаты.

Оплата через носимые устройства. Активно внедряются платежи через смарт-устройства: платежные браслеты, кольца, иные гаджеты. По экспертным оценкам, с их использованием уже совершаются более 1,2 % всех бесконтактных платежей в мире. Этот сегмент будет расти опережающими темпами, сочетая удобство и безопасность, поскольку ущерб при утере или хищении платежного браслета оценивается существенно ниже, чем при утере или хищении современного смартфона.

Оплата через мессенджеры и чат-боты. Прогнозируется значительный рост объема платежей через мессенджеры и чат-боты, который в 2025 году по некоторым оценкам превысит 8 трлн долларов США. В значительной степени это связано с огромной клиентской базой мессенджеров.

В развитии цифровизации в индустрии платежей в 2024 года ЦБ РФ совместно с несколькими российскими банками запустил пилотный проект по внедрению универсального платежного QR-кода на базе инфраструктуры НСПК. Кроме того, в этом же году НСПК презентовала собственное платёжное технологическое решение «Волна». Оно позволит оплачивать покупки бесконтактным способом пользователям смартфонов на базе Android и iOS через Bluetooth. Это решение является частью приложения СБП, и потому оно может быть встроено в платёжный сервис или мобильное банковское приложение.

Таким образом, развитие национальной платежной системы и создание национальных платежных инструментов позволили реализовать целый ряд

проектов, направленных на повышение доступности, прозрачности и обеспечение адресности услуг для граждан.

Среди наиболее значимых целей проектов по созданию ПС «Мир» и Системы быстрых платежей – обеспечение стабильности НПС и платежного суверенитета России, создание условий для внедрения инноваций в платежной сфере, а также предоставление удобных и доступных платежных услуг населению, бизнесу, государству.

Краткие выводы

Национальная платежная система – это комплекс субъектов финансового рынка, участвующих в обеспечении денежных переводов внутри государства без зарубежных посредников.

Создание национальной платежной системы решает несколько важных задач:

- обеспечение автономности работы отечественной системы расчетов;
- повышение безопасности переводов по банковским картам;
- обеспечение прозрачности денежных транзакций;
- регулирование работы организаций, осуществляющих переводы;
- использование отечественной инфраструктуры платежей.

Главным надзорным и правоустанавливающим органом национальной платежной системы выступает Центробанк. Он обеспечивает ее функционирование и регулирует деятельность всех субъектов, участвующих в платежных операциях. В ведении ЦБ – создание нормативной базы, формирование требований и ограничений для финансовых организаций.

Ключевые функции в работе механизма отводятся операционному и клиринговому центру по обработке транзакций. Им является акционерное общество НСПК. Организация обеспечивает функционирование российской системы расчетов МИР и развитие Системы быстрых платежей (СБП).

Благодаря инновационным технологиям и цифровизации индустрии платежей пользователями используются такие инструменты как бесконтактная оплата, мобильные кошельки, оплата по QR-кодам, по биометрии, через носимые устройства, через мессенджеры и чат-боты.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение и перечислите участников национальной платежной системы.
2. Приведите структуру и раскройте особенности национальной платежной системы.
3. Приведите задачи создания национальной платежной системы.
4. Определите критерии функционирования системно значимых и социально значимых платежных систем.
5. Охарактеризуйте платежную систему Банка России как элемента национальной платежной инфраструктуры.
6. Охарактеризуйте систему быстрых платежей, систему передачи финансовых сообщений и национальную систему платежных карт.
7. Что такое диджитализация индустрии платежей? Приведите характеристику существующих технологий, определяющих развитие платежного рынка.

Глава 4. СОВРЕМЕННЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ

4.1. Операции коммерческих банков с ценными бумагами

Рынок ценных бумаг, называемый также фондовым рынком, представляет собой совокупность экономических отношений по поводу выпуска и обращения ценных бумаг как инструментов финансирования и развития экономики.

Как и на любом рынке, на рынке ценных бумаг есть различные участники, каждый из которых выполняет свои функции. Среди всех участников рынка ценных бумаг особенно выделяются банки, которые могут выступать на этом рынке в качестве эмитентов собственных акций, облигаций, могут выпускать векселя, депозитные и сберегательные сертификаты и другие ценные бумаги. Они также могут выступать в роли инвесторов, приобретая ценные бумаги за свой счет. Кроме того, банки в роли профессиональных участников рынка ценных бумаг осуществляют брокерскую, дилерскую, депозитарную и доверительную деятельность.

В соответствии с Законом «О банках и банковской деятельности», а также Положения «О выпуске и обращении ценных бумаг и фондовых биржах в РСФСР», утвержденного Постановлением Правительства РСФСР от 28.12.91 г., российские коммерческие банки получили право осуществлять фондовые и доверительные операции. Объектом этих операций являются ценные бумаги.

Коммерческие банки, являясь одним из участников фондового рынка, в зависимости от поставленной цели определяют эффективный вид деятельности и решают, осуществлять ли эмиссионную, инвестиционную, брокерскую деятельность, покупать, продавать и хранить ценные бумаги или проводить иные операции с ними. Цели проводимых банком операций представлены на рис. 26.

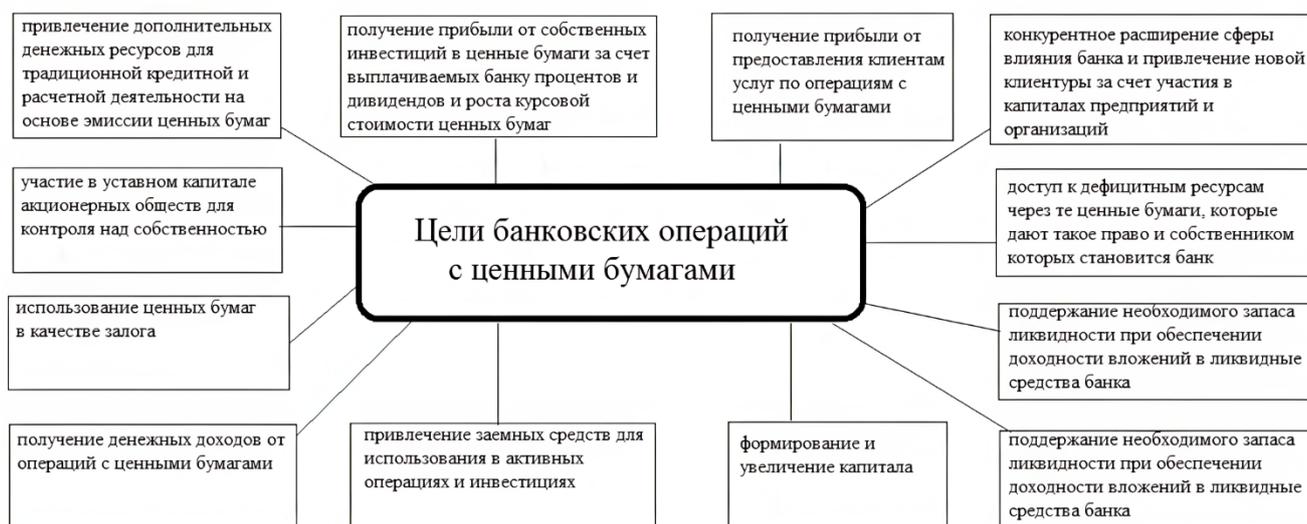


Рисунок 26 – Цели банковских операций с ценными бумагами

Объективные факторы, которые ставят банки в более выгодное положение перед другими участниками рынка:

1. Фактор доверия к банку. Если банк пользуются доверием у своих клиентов, это доверие, как правило, клиенты переносят на ценные бумаги, размещаемые банком. Посредничество банка является своеобразной

гарантией того, что проводимые в интересах и по поручению клиентов сделки с ценными бумагами соответствуют действующему законодательству и правилам, принятым на данном рынке.

2. Аккумуляция в банках значительной информации о развитии отдельных сегментов рынка ценных бумаг, об изменении курсовой стоимости, о наиболее ликвидных ценных бумагах, о финансовом состоянии, возможных перспективах развития потенциальных эмитентов и инвесторов и т. д.
3. Наличие квалифицированного персонала позволяет банкам оперативно и адекватно оценивать ситуацию, складывающуюся на рынке ценных бумаг.
4. Развитая инфраструктура, позволяющая учитывать различные интересы клиентов, связанные с ценными бумагами.

Коммерческие банки как универсальные кредитно-финансовые институты осуществляют на рынке ценных бумаг деятельность в качестве финансовых посредников и профессиональных участников. Профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг регулируется Банком России.

Рассмотрим функции банка на рынке ценных бумаг в этих видах деятельности (рис. 27)



Рисунок 27 – Фондовые операции коммерческих банков

1. *Брокерская деятельность* – это деятельность по исполнению поручений клиента (в том числе эмитента эмиссионных бумаг при их размещении) на совершение гражданско-правовых сделок с ценными бумагами и на заключение возмездных договоров.

Функции брокера:

- заключение договора с клиентом и на его основе совершение сделок с ценными бумагами на бирже и во внебиржевой торговле;
- методическое, правовое, бухгалтерское, расчетное сопровождение сделок;
- финансовое консультирование эмитентов, размещение ценных бумаг;
- страхование операций клиентов;
- консультационная функция;
- информационная функция.

2. *Дилерская деятельность* – это деятельность по совершению сделок купли-продажи ценных бумаг от своего имени и за свой счет путем публичного

объявления цен покупки и (или) продажи определенных ценных бумаг с обязательством покупки и (или) продажи этих ценных бумаг по ценам, объявленным лицом, осуществляющим такую деятельность.

Функции дилера:

- объявляет цену;
- объявляет условия договора купли-продажи ценных бумаг;
- объявляет минимальное и максимальное количество покупаемых и (или) продаваемых ценных бумаг;
- объявляет срок, в течение которого действуют объявленные цены.

3. *Деятельностью по управлению ценными бумагами* признается деятельность по доверительному управлению ценными бумагами, денежными средствами, предназначенными для совершения сделок с ценными бумагами и (или) заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий деятельность по управлению ценными бумагами, именуется управляющим.

Функции управляющего:

- осуществляет деятельность по управлению ценными бумагами;
- приобретает ценные бумаги (для квалифицированных инвесторов);
- заключает договоры (только если клиент является квалифицированным инвестором).

Здесь следует добавить, что банк также оказывает услуги по инвестиционному консультированию в отношении ценных бумаг, сделок с ними и заключения договоров, являющихся производными финансовыми инструментами, путем предоставления индивидуальных инвестиционных рекомендаций.

4. *Депозитарная деятельность* – это деятельность по оказанию услуг по хранению сертификатов ценных бумаг и (или) учету и переходу прав на ценные бумаги.

Профессиональный участник рынка ценных бумаг, осуществляющий депозитарную деятельность, именуется депозитарием.

Функции депозитария:

- ведение счетов депо;
- регистрация фактов обременения ценных бумаг;
- проверка сертификатов ценных бумаг на подлинность;
- инкассация и перевозка ценных бумаг;
- информационная функция;
- осуществление выплаты дивидендов и купонных доходов по ценным бумагам клиентов;
- управление налоговыми платежами клиентов;
- хранение сертификатов ценных бумаг;
- сопровождение корпоративных действий эмитента.

5. *Деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг* – это деятельность по сбору, фиксации, обработке, хранению и предоставлению данных, составляющих реестр владельцев ценных бумаг. Лица, осуществляющие

деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг, именуется держателем реестра (регистратор).

Функции реестродержателя:

- ведение лицевых счетов: открытие, осуществление всех операций;
- предоставление информации из реестра;
- хранение и учет всех документов, являющихся основанием для внесения записей в систему;
- информационная функция;
- фиксация ограничения операций с ценными бумагами.

Рассмотрим основные операции коммерческих банков с ценными бумагами. На рисунке представлена классификация ценных бумаг, выпускаемых банком. Обратим внимание, что они бывают эмиссионными и неэмиссионными.



Рисунок 28 – Классификация ценных бумаг банка

Рассмотрим эти виды ценных бумаг подробнее:

– Привлечение дополнительного капитала акционерными банками может осуществляться путем размещения дополнительных *акций*. Банк может выпускать акции именные и на предъявителя. Могут также выпускаться обыкновенные и привилегированные акции. Порядок эмиссии привилегированных акций, условия их выпуска специально оговариваются в уставе банка.

– *Облигация* – эмиссионная ценная бумага, закрепляющая право ее держателя на получение от эмитента облигации в предусмотренный срок ее номинальной стоимости и зафиксированного в ней процента от этой стоимости или иного имущественного эквивалента.

Следует отметить, что все виды эмиссионных ценных бумаг имеют разную природу. Единственное, что их объединяет, – порядок действий эмитента при выпуске.

Процедура эмиссии ценных бумаг включает следующие этапы:

- принятие решения о размещении эмиссионных ценных бумаг;
- утверждение решения о выпуске эмиссионных ценных бумаг;
- государственную регистрацию выпуска эмиссионных ценных бумаг;
- размещение эмиссионных ценных бумаг (передачу ценных бумаг первичным владельцам).

Регистрация выпуска облигаций банка должна, по общему правилу,

сопровождаться регистрацией проспекта эмиссии. Банк обязан опубликовать в средствах массовой информации сообщение об осуществляемом им выпуске ценных бумаг. В публикации обязательно должны содержаться следующие сведения:

- полное наименование банка;
- типы выпускаемых ценных бумаг и объем выпуска; круг потенциальных покупателей ценных бумаг данного выпуска;
- сроки начала и завершения распространения ценных бумаг;
- места, где потенциальные покупатели могут приобрести ценные бумаги данного выпуска и ознакомиться с содержанием проспекта эмиссии.

Банк может включать в сообщение любую другую необходимую информацию.

Рассмотрим неэмиссионные виды ценных бумаг, которые выпускает коммерческий банк.

– *Вексель* – долговая ценная бумага, которая дает право векселедержателю требовать уплаты в установленный срок определенной суммы денег от плательщика по векселю. Векселя бывают процентными и дисконтными.

– *Банковский сертификат* – это официальное свидетельство банка на право требования денежных средств, оформленное в письменной форме. Эта ценная бумага бывает двух видов:

1) *Депозитарный сертификат* – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк юридическим лицом, и его права на получение в этом банке или в его филиалах по истечению срока суммы вклада и причитающихся по нему процентов (до 1 года);

2) *Сберегательный сертификат* – ценная бумага, удостоверяющая сумму вклада, внесенного в банк гражданином, и его права на получение в этом банке или его филиалах по истечению срока суммы вклада и причитающихся по нему процентов (до 3 лет).

Банковский сертификат является единственным видом ценной бумаги, выпускать которую имеет право только коммерческий банк. Право выдачи сберегательного сертификата предоставляется банкам при следующих условиях:

- осуществления банковской деятельности не менее двух лет;
- публикации годовой отчетности (баланса и отчета о прибылях и убытках), подтвержденной аудиторской фирмой;
- соблюдения банковского законодательства и нормативных актов Банка России;
- выполнения обязательных экономических нормативов;
- наличия резервного фонда в размере не менее 15 % от фактически оплаченного уставного капитала;
- выполнения обязательных резервных требований.

Вложения банка в ценные бумаги, в зависимости от цели приобретения, подразделяются на три категории:

1. Вложения, приобретенные для перепродажи – ценные бумаги, находящиеся в портфеле кредитной организации менее 6 месяцев;

2. Вложения, приобретенные для инвестирования – ценные бумаги, которые хранятся в портфеле кредитной организации 6 месяцев и более;
3. Вложения, приобретенные по операциям РЕПО – ценные бумаги, при покупке которых у банка возникает обязательство по обратной последующей продаже ценных бумаг через определенный срок по заранее фиксированной цене.

Портфель ценных бумаг представляет собой совокупность ценных бумаг, определенным образом подобранных с целью приращения (сохранения) капитала, получения банком прибыли и поддержания его ликвидности. В состав портфеля могут входить:

- инструменты одного вида (например, только облигации);
- разные активы (например, ценные бумаги, производные финансовые продукты, недвижимость).

Основная цель создания портфеля – повышение доходности при минимально возможном уровне риска. Достичь ее помогает грамотный подбор финансовых инструментов и распределение средств инвестора между разными активами.

Ключевым фактором успеха банка на рынке ценных бумаг становится выбор банком своей стратегии. Как известно, доходность активов и уровень риска – взаимосвязанные аспекты. Надежные и консервативные инструменты не принесут большой прибыли, но защитят капитал от инфляции. Чем более нестабилен актив, тем выше ожидаемый доход, но и шансы потерять деньги также возрастают.

В этой связи по уровню риска стратегии банка на рынке подразделяются на консервативные, умеренные и агрессивные.

– *Консервативные.* Подразумевают низкий уровень риска и обычно связаны с инвестированием в надежные активы: государственные облигации или акции крупных стабильных компаний.

– *Умеренные.* Предполагают средний уровень риска и могут включать покупку акций развивающихся компаний, инвестиции в фонды и другие ценные бумаги. При таком подходе большая часть портфеля состоит из консервативных инструментов, а 20-30 % средств вкладывают в рискованные активы.

– *Агрессивные.* Связаны с высоким уровнем риска и могут включать в себя инвестирование в акции небольших компаний, криптовалюту или другие высокорисковые активы. Также сюда можно отнести торговлю инструментами для профессиональных инвесторов, например, фьючерсами. При агрессивном подходе более половины портфеля состоит из рискованных ценных бумаг.

Стратегии банков на рынке ценных бумаг по уровню риска в разрезе различных видов деятельности представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Стратегии банков на рынке ценных бумаг по уровню риска*

| Виды деятельности | <i>Агрессивная</i> | <i>Умеренная</i> | <i>Консервативная</i> |
|---|--------------------|------------------|-----------------------|
| Эмиссия ценных бумаг | + | + | + |
| Инвестирование в ценные бумаги | + | + | + |
| Финансовое брокерство | + | +/- | +/- |
| Инвестиционное консультирование | + | +/- | +/- |
| Работа в режиме инвестиционной компании | + | + | + - |
| Работа в режиме инвестиционного фонда | + | - | + |
| Учреждение инвестиционных институтов и доверительное управление портфелями небанковских инвестиционных институтов | + | + | + |
| Учреждение банками фондовых бирж | + | - | - |
| Выполнение функций специализированных организаций по учету, хранению и расчетам за ценные бумаги | + | +/- | - |

*+обязательный, - не обязательный, +/- вероятностный

Для российской банковской системы характерны следующие экономические и технологические особенности, препятствующие ее интеграции в мировое пространство:

- *тенденции к политизации* банковского и фондового бизнеса;
- *небольшая доля на финансовом рынке* реального чистого капитала (принадлежащего конкретным физическим лицам);
- *отсутствие клиринговых расчетов, листинга, депозитариев, независимых регистраторов*, обеспечивающих их информационную «прозрачность»;
- *юридические проблемы*, связанные с заключением договоров;
- *информационные проблемы*;
- *несоответствие существующих форм* бухгалтерского учета и отчетности реальной оценке финансового положения банка;
- *отсутствие на территории России банков с соответствующими резервными фондами* для банковских гарантий.
- *большой удельный вес счетов*, не приносящих высокие проценты;
- *высокий уровень маржи* за счет разницы между процентами по вкладам и ссудам;
- *высокая доля краткосрочного кредитования* для приобретения предметов потребления и валютных спекуляций;
- *отсутствие системы лицензирования сертификации* и финансовой защиты от просроченных платежей.

Российская экономика, финансовый рынок и банковская система столкнулись с рядом вызовов в условиях беспрецедентного санкционного

давления со стороны недружественных стран. С введением санкций произошло существенное ограничение доступа Российской Федерации к рынкам капитала, портфельным инвестициям, международной платежно-расчетной инфраструктуре.

В этих условиях для обеспечения экономического развития Российской Федерации требуется дальнейшее развитие рынка ценных бумаг, создание внутренних финансовых инструментов, поощряющих долгосрочные вложения частных и институциональных инвесторов в реальный сектор экономики.

В этой связи необходимо принятие определенных мероприятий и рекомендаций, задачей которых будет стимулирование положительных процессов. К можно отнести:

- повышение защиты прав потребителей финансовых услуг и инвесторов;

- повышения финансовой грамотности, постоянного информирования населения обо всех изменениях финансовой системы с учетом текущих вызовов, что будет способствовать принятию гражданами грамотных финансовых решений и снизит риски спонтанных, необдуманных действий, влияющих на их благосостояние;

- сохранение и расширение финансовой доступности различных инструментов финансового рынка, необходимых для удовлетворения потребностей граждан и бизнеса.

Краткие выводы

Коммерческие банки являются одним из участников фондового рынка, определяя эффективный вид деятельности и решая, осуществлять ли брокерскую или дилерскую деятельность, деятельность по управлению ценными бумагами или по инвестиционному консультированию; деятельность по ведению реестра владельцев ценных бумаг или депозитарную деятельность, то есть покупать, продавать и хранить ценные бумаги или проводить иные операции с ними.

Объективные факторы, которые ставят банки в более выгодное положение на рынке перед другими его участниками – фактор доверия к банку, наличие в его составе квалифицированного персонала, его информированность и развитая инфраструктура. Существуют разные стратегии действий на фондовом рынке, например, агрессивная, умеренная и консервативная. Однако для российской банковской системы существуют препятствия на пути ее интеграции в мировое пространство, с которыми она обязательно справится.

Контрольные вопросы:

1. Каковы цели банковских операций с ценными бумагами? Приведите факторы, которые ставят банки в более выгодное положение перед другими участниками фондового рынка.
2. Позиционируйте коммерческие банки как участников рынка ценных бумаг.
3. Перечислите основные операции коммерческих банков с ценными бумагами.
4. Какие существуют стратегии банка на рынке ценных бумаг?
5. В чем заключаются особенности российской банковской системы, препятствующие ее интеграции в мировое пространство? Приведите рекомендации по дальнейшему развитию рынка ценных бумаг в России.

4.2. Операции с валютой и драгоценными металлами

Основой валютного законодательства РФ является Федеральный закон от 10.12.2003 г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле».

Валютные ценности – это материальные объекты, вовлекаемые в сферу международных валютно-финансовых связей. К ним относятся: иностранная валюта, платежные документы и фондовые ценности в инвалюте, природные драгоценные камни, а также благородные металлы. В отношении валютных ценностей установлен особый ограничительный режим обращения.

Банковские операции в иностранной валюте могут осуществляться уполномоченными банками, т. е. коммерческими банками, получившими лицензии ЦБ РФ на проведение операций в иностранной валюте. Для того чтобы проводить операции с иностранной валютой, банку необходимо иметь соответствующую лицензию. Коммерческий банк, получивший лицензию на совершение операций в иностранной валюте, именуется уполномоченным банком и выполняет функции агента валютного контроля за валютными операциями клиентов.

Валютные операции – простые действия, которые направлены на исполнение и прекращение обязательств с любыми валютными ценностями, то есть с покупкой, продажей, использованием в качестве средства платежа.

Выполнение валютных операций в России контролируется законом ФЗ № 173, нормативными актами государственных органов.

Валютный контроль – это комплекс мер регулирования. Также термин можно определить как управление операциями с отечественной и иностранной валютой при предпринимательстве, осуществляемом на международном рынке. Это крайне важно для легализации сделок в рамках внешнеэкономической деятельности. Как правило, в перечень таких мероприятий входят следующие:

- система регламентирования приобретения и расчетов в иностранной валюте на территории государства;
- лицензирование купли-продажи ценностей;
- наблюдение за перемещением денег через государственную границу;
- координирование расчетов по импорту и экспорту.

К основным направлениям валютного контроля относятся:

- проверка выполнения резидентами обязательств в иностранной валюте перед государством, а также обязательств по продаже иностранной валюты на внутреннем валютном рынке РФ;
- проверка обоснованности платежей в иностранной валюте;
- определение соответствия проводимых валютных операций действующему законодательству.

Операции с валютой в России контролируют: агенты валютного контроля и органы валютного контроля. К агентам валютного контроля относятся российские финансовые компании, государственная организация «Внешэкономбанк», фискальные органы, брокеры и дилеры. Органы валютного контроля – Центральный банк, Правительство РФ, органы исполнительной власти. Банковские учреждения следят, чтобы выполнение валютных операций строго

соответствовало закону. Сотрудники банка имеют право запросить документы для подтверждения законности использования валютных ценностей или зачисления денег на счет компании. Подтверждается законность контрактами, договорами о совершении сделок, другими документами. Регистрация валютной сделки осуществляется после предоставления пакета документов. Компания должна отчитаться, предоставить в отделение банка все подтверждающие документы.

Классификация банковских валютных операций может осуществляться как по критериям, общим для всех банковских операций (пассивные, активные операции), так и по особым классификационным признакам, свойственным только валютным операциям по срокам исполнения, субъектам, целевому назначению, характеру, масштабу, форме, видам, риску, формам расчетов.

Банковские операции в иностранной валюте могут выполняться банком от своего имени, по собственной инициативе и за свой счет или же от имени и по поручению клиентов банка. Следовательно, в зависимости от субъекта, от которого исходит первоначальное предложение на осуществление операций, валютные операции можно разделить на две группы:

- операции, осуществляемые банками за свой счет (собственные, операции);
- операции, осуществляемые по поручению клиентов банка (клиентские операции).

Установление корреспондентских отношений с иностранными банками – операция, которая является необходимым условием проведения банком международных расчетов. Для осуществления международных расчетов банк открывает в иностранных банках и у себя корреспондентские счета «НОСТРО» и «ЛОРО». *Счет «НОСТРО»* – это текущий счет, открытый на имя коммерческого банка у банка-корреспондента. *Счет «ЛОРО»* – это текущий счет, открытый в коммерческом банке на имя банка-корреспондента.

Локальные и международные валютные операции в РФ делятся на:

- куплю-продажу ценных бумаг или валюты, совершаемую между резидентами и нерезидентами, либо их использование в качестве средства оплаты;
- сделки с аналогичными ценностями, реализуемые между субъектами российской юрисдикции (включая покупку, продажу, дарение и наследование);
- ввоз на территорию России или вывоз за ее пределы (в том числе рублей).
- действия иностранных контрагентов, направленные на приобретение или отчуждение;
- межбанковские переводы – как отправка на зарубежные счета, так и поступления с них;
- отправка валюты или ценных бумаг с внутренних на внешние реквизиты;
- рублевые операции – транзакции за границу, либо, наоборот, на собственный счет или баланс резидента.

Совершение операций с зарубежной валютой доступно не только организациям и кредитно-финансовым учреждениям, но и физическим лицам. В данном случае законодательство практически никак не ограничивает возможности субъектов рынка, однако обязательным условием для государства

остается агентское отслеживание денежных потоков. Таким образом, необходимость проведения транзакций через уполномоченные лицензированные структуры обуславливается действующими законами.

Говоря о видах валютных операций, совершение которых в коммерческих банках по определению доступно как физическим, так и юридическим лицам, стоит отдельно выделить конверсионные сделки, целью которых выступает обмен одних валют на другие. Конверсионные операции – это, если использовать общеупотребимую терминологию, сделки по купле-продаже валюты. Без них не обходится внешняя торговля.

Валютные пары – две разные валюты, цены которых сравниваются друг с другом. Например, в паре EUR/USD, EUR – это базовая валюта, а USD – котируемая валюта. Если курс EUR/USD составляет 1,2, это означает, что за 1 евро можно получить 1,2 доллара США.

Особенностью конверсионных операций является то, что они всегда имеют привязку к дате, которая оговаривается заблаговременно.

При моментальных сделках дата заключения контракта соответствует дате его исполнения, то есть дате поступления денег на нужный счет. Если точнее, контрагент получает валюту не позднее чем в течение двух рабочих дней после подписания договора. Если после – то это уже срочные, то есть отложенные сделки.

В конверсионные сделки могут быть вовлечены любые субъекты валютного рынка – как из сферы биржевой торговли, так и находящиеся вне ее. Участниками в таких сделках являются Центральный банк, государство в лице министерства финансов, коммерческие банки, валютная биржа, брокерские валютные, а также внешнеторговые компании и физические лица.

Рассмотрим особенности проведения различных валютных операций коммерческими банками.

Поступление наличности в кассу, как правило, следует за снятием валюты с расчетного счета. Согласно закону, трата подобных средств возможна только в рамках служебных заграничных командировок.

Для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте банками открываются клиентам транзитные валютные счета. При этом основными формами международных расчетов выступают банковский перевод, инкассо и аккредитив.

Банковский перевод осуществляется безналичным путем одним банком другому.

Валютное инкассо – поручение экспортера своему банку получить от импортера через другой банк определенную сумму или подтверждение (акцепт), что эта сумма будет выплачена в установленный срок;

Аккредитив – гарантия от банка, что продавец получит платеж, если выполнит определенные условия, поэтому аккредитив нередко именуется виртуальной банковской ячейкой.

Недостатком расчетов по инкассо является то, что они занимают определенное время, в течение которого импортер может отказаться от поставки товара или оказаться в состоянии финансовых затруднений. Поэтому такой

способ менее надежен, чем расчеты с помощью аккредитива. Зачастую экспортер соглашается работать по инкассовой схеме, лишь потребовав банковскую гарантию. Поэтому инкассо в международных расчетах используется, в отличие от аккредитивов, только в тех случаях, когда между продавцом и покупателем установлены доверительные отношения и платежеспособность покупателя-импортера не вызывает сомнения.

Для преодоления этих недостатков используются телеграфное инкассо и инкассо с предварительно выданной банковской гарантией, обеспечивающие более надежный платеж.

Прочие операции

В данную категорию входят конкретные формы действий, совершаемых резидентами:

- Предоставление или оформление займов в иностранном денежном эквиваленте.
- Транзакции в РФ доходного характера, включая выплаты по зарплате.
- Приобретение прав и имущественных объектов.
- Инвестиции в ценные бумаги и наращивание доли в уставном капитале.

Срочные операции

Понятие срочности используется в тех случаях, когда процедура занимает более двух рабочих дней и предполагает оформление специального контракта – дериватива. Различают форвардный и фьючерсный форматы. В первом случае речь идет о передаче денег по истечении согласованного срока – с ценой, зафиксированной на момент подписания соглашения, без авансовых выплат. Во втором определяется только курс совершения торговой сделки, что подразумевает проведение расчетов через биржу, фактически выступающую контролирующим регулятором.

Неторговые операции

К данной категории относятся:

- покупка и продажа валюты, осуществляемая через наличность или платежные документы;
- валютное инкассо и заключение контрактов аккредитивной формы;
- приобретение эмитированных иностранными субъектами дорожных чеков;
- эмиссия дебетовых и кредитных карт, с последующим клиентским обслуживанием.

С точки зрения денежного выражения, наиболее распространенной опцией среди всего объема реализуемых сделок является купля-продажа, осуществляемая как юридическими, так и физическими лицами.

Общая характеристика операций коммерческих банков с драгоценными металлами

Основным документом, регулирующим правовой режим совершения операций с драгоценными металлами, является Федеральный закон от 26.03.1998 г. № 41–ФЗ «О драгоценных металлах и драгоценных камнях», который устанавливает основы регулирования отношений в области условий обращения драгоценных металлов на территории РФ.

В рамках действующих законодательно-нормативных актов к драгоценным металлам относятся: золото, серебро, платина и металлы платиновой группы, такие как палладий, иридий и другие, а также монеты из драгоценных металлов (золота, серебра, платины и палладия), за исключением монет, являющихся валютой Российской Федерации.

Проведение банками любых операций с драгоценными металлами связано с открытием металлических счетов. Металлический счет – это счет, открываемый в специально уполномоченном банке физическому или юридическому лицу, на котором учитывается физическое количество принадлежащих им аффинированных (то есть очищенных от примесей) драгоценных металлов. В российском законодательстве выделяют металлические счета ответственного хранения и обезличенные металлические счета.

Банки имеют право осуществлять следующие операции и сделки с драгоценными металлами:

- покупать и продавать драгоценные металлы как за свой счет, так и за счет своих клиентов, действуя в качестве комиссионера или поверенного по договорам комиссии или поручения;
- привлекать драгоценные металлы во вклады (до востребования и на определенный срок) от физических и юридических лиц;
- размещать привлеченные и собственные драгоценные металлы от своего имени и за свой счет на депозитные счета в других банках, а также предоставлять займы в драгоценных металлах;
- предоставлять и получать рублевые и валютные кредиты под залог драгоценных металлов;
- осуществлять хранение и перевозку драгоценных металлов.

Наглядно операции коммерческого банка с драгоценными металлами можно представить на рис. 29. Они бывают клиентскими, спекулятивными, с обеспечением и тезаврационные, то есть осуществляемые с целью накопления сокровищ.



Рисунок 29 – Классификация банковских операций с драгметаллами

Выполнение обязательств при проведении операций по покупке и продаже драгметаллов может осуществляться либо в физической форме (передача реального металла), либо в безналичном порядке (перечисление денежного эквивалента на соответствующие банковские счета) по следующим видам сделок:

- наличные сделки или сделки купли-продажи с немедленной поставкой (спот), когда дата валютирования (дата поставки денежных средств и драгметаллов) устанавливается в пределах двух рабочих дней от даты заключения сделки;
- срочные сделки, при которых сроки расчетов составляют более двух рабочих дней от даты заключения сделки (опционы, фьючерсы, форвардные и другие срочные сделки, не противоречащие российскому законодательству).

Наиболее доступным и простым методом вложения денег в драгоценные металлы является приобретение монет. Для банков работа с монетами из драгоценных металлов является источником повышения конкурентоспособности и удержания рыночных позиций, расширения способов инвестирования средств клиентов, привлечения к обслуживанию нумизматов и ювелиров, а также дополнительным источником дохода банка.

Коммерческие банки предлагают клиентам инвестиционные и коллекционные (памятные) монеты, основные отличия между которыми представлены в табл. 5.

Таблица 5 – Основные характерные отличия инвестиционных и коллекционных (памятных) монет

| Показатель | Инвестиционные монеты | Коллекционные (памятные) монеты |
|------------------------------|--|--|
| Технология чеканки | Качество чеканки АЦ, АНЦ или БЦ | Технология чеканки монет и медалей улучшенного качества: ровное зеркальное поле и контрастирующий с ним матовый рельеф монеты или медали (пруф) или требования не выполняются (пруфлайк) |
| Выпуск | Выпускаются большими тиражами, возможность довыпуска | Выпускаются ограниченными тиражами, довыпуск не производится |
| Изображение и легенда монеты | Как правило, не привязано к событию, знаменательной дате | Выпускаются с изображением, привязанным к конкретному юбилею, событию, сериями определенных тематик |
| Художественная ценность | Не имеют | Имеют |
| Инвестиционная прибыль | За счет роста стоимости драгметалла | За счет возрастания коллекционной ценности и роста стоимости драгметалла |

Инвестиционная монета – монета из драгоценного металла, эмитируемая центральными банками и предназначенная в основном для инвестирования и создания личного фонда сбережений населением.

Коллекционная (памятная) монета – юбилейная, памятная монета специальной чеканки, в изготовлении которой используются дорогостоящие материалы, применяются сложные технологии чеканки и методы художественного оформления.

С физическими лицами российские коммерческие банки осуществляют операции по покупке и продаже как мерных слитков, так и памятных монет из драгоценных металлов. Главным преимуществом монет перед слитками из драгоценных металлов является **отсутствие НДС** при приобретении монеты.

Краткие выводы

Банковские операции в иностранной валюте могут осуществляться уполномоченными банками, т. е. коммерческими банками, получившими лицензии ЦБ РФ на проведение операций в иностранной валюте. Валютные операции коммерческих банков классифицируются по срокам исполнения, субъектам, целевому назначению, характеру, масштабу, форме, видам, риску, формам расчетов. Выделяются четыре основных вида транзакций с валютой:

- ее покупка и продажа, что сопряжено с переходом права собственности к другому лицу, использование валюты для платежей;
- ввоз валюты на территорию России, переводы, а также вывоз или перевод с территории страны в другие страны;
- передача средств в доверительное управление;
- работа с валютой в рамках брокерского обслуживания.

Для осуществления внешнеэкономических расчетов в уполномоченном банке как резидентам, так и нерезидентам открываются счета в иностранной валюте. По валютному счету клиента производятся международные расчеты. В банковской практике используются такие формы международных расчетов, как банковский перевод, валютное инкассо, аккредитив. Одним из востребованных направлений банковской деятельности являются также операции с драгоценными металлами и монетами из драгоценных металлов, имеющие свои особенности в проведении операций с ними.

Контрольные вопросы:

1. Какие валютные банковские операции вы знаете? Приведите их классификацию.
2. Перечислите основных участников и их функции в конверсионных сделках.
3. В чем заключается специфика проведения различных валютных операций коммерческими банками?
4. Какие существуют операции коммерческих банков с драгоценными металлами?
5. Приведите классификацию банковских операций с драгоценными металлами.
6. Назовите основные характерные отличия инвестиционных и коллекционных монет.

4.3. Лизинговые операции коммерческих банков

Лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией сделки лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. По своей сути, лизинг – это долгосрочная аренда имущества с последующим правом выкупа, обладающая некоторыми налоговыми преференциями.

Правовую основу лизинговых операций составляют: Гражданский Кодекс РФ, Федеральный закон «О банках и банковской деятельности», Закон от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)».

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи. Т. е. в лизинг могут быть проданы: предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество.

Функция лизинга – это привлечение бизнесом стороннего финансирования для приобретения необходимого в бизнес-процессе имущества. Условия лизинговой сделки определяются потребностями и возможностями лизингополучателя.

Рассмотрим участников в лизинговой сделке.

1. *Лизингодатель (лизинговая компания)* – физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

2. *Лизингополучатель* – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга; ему принадлежит активная роль в схеме.

3. *Продавец* – физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингополучателю в обусловленный срок имущество, являющееся предметом лизинга.

4. *Банк.*

Современный рынок лизинговых услуг характеризуется многообразием форм лизинга, моделей лизинговых контрактов и юридических норм, регулирующих лизинговые операции.

В зависимости от различных признаков лизинговые операции можно сгруппировать следующим образом.

По составу участников различают лизинг:

- прямой – собственник имущества самостоятельно сдает объект в лизинг (двусторонняя сделка);
- косвенный – передача имущества происходит через посредника (трехсторонняя или многосторонняя сделка).

Частным случаем прямого лизинга считают *возвратный лизинг*, сущность которого в том, что лизинговая фирма приобретает у владельца оборудование и сдает его ему же в аренду.

По степени окупаемости и условиям амортизации выделяют лизинг:

- операционный – передача имущества осуществляется на срок, меньший, чем период его амортизации. Договор заключается на срок от двух до пяти лет. Объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального старения;
- финансовый – в период действия договора о лизинге арендатор выплачивает арендодателю всю стоимость арендуемого имущества. Финансовый лизинг требует больших капитальных вложений и осуществляется в сотрудничестве с банками.

Схема операционного и финансового лизинга приведена на рис. 30.

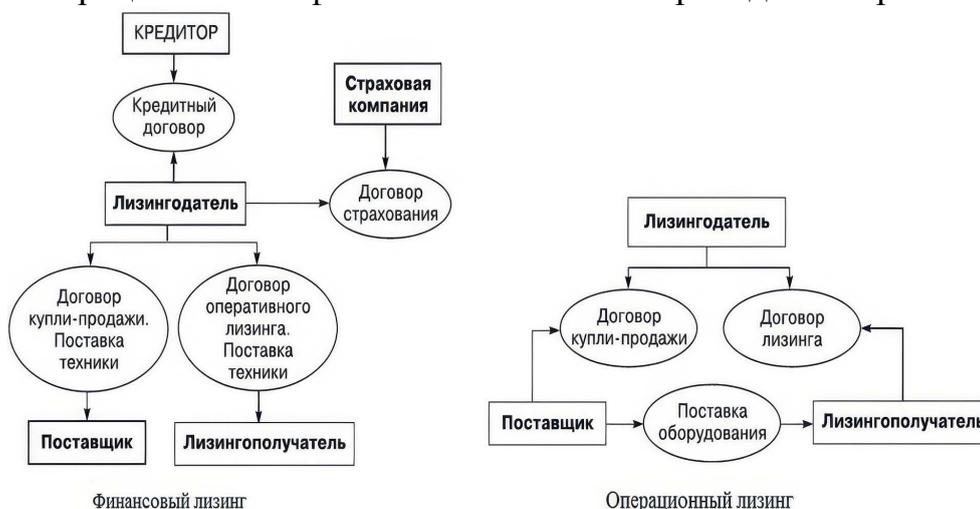


Рисунок 30 – Финансовый и операционный лизинг

Поскольку финансовый лизинг по экономическим признакам схож с долгосрочным банковским кредитованием капитальных вложений, то особое место на рынке финансового лизинга занимают банки, финансовые компании и специализированные лизинговые компании, тесно связанные с банками.

В соответствии с видом графика платежей лизинг бывает:

- аннуитетным, т. е. оплатой равными частями;
- сезонным;
- индивидуальной деградации;
- убывающих платежей;
- ступенчатыми выплатами.

По объекту обслуживания передаваемого имущества:

- «чистый (сухой)», net leasing – это отношения, при которых все обслуживание имущества берет на себя лизингополучатель. Поэтому в данном случае расходы по обслуживанию оборудования не включаются в лизинговые платежи;
- «мокрый», wet leasing предполагает обязательное техническое обслуживание оборудования, его ремонт, страхование и другие операции, за

которые несет ответственность лизингодатель. Кроме этих услуг, по желанию лизингополучателя лизингодатель может взять на себя обязанности по подготовке квалифицированного персонала, маркетинга, поставке сырья и др.

Последовательность операций при совершении сделки финансовой аренды представлена на рис. 31 (рассмотрен вариант приобретения лизинговой компанией имущества за счет заемных средств – банковского кредита). Приведенная схема дает только общее представление об этапах лизинговой операции – например, в ней отсутствует страховая компания (лизинговое имущество обычно страхуется), однако соответствующие пояснения далее будут даны.

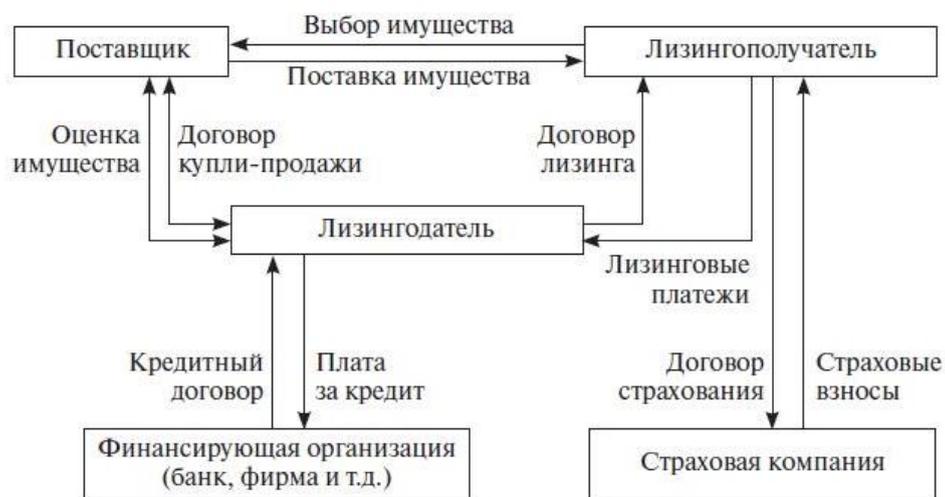


Рисунок 31 – Проведение лизинговой сделки

Рассмотрим возможные способы участия банков в лизинговых операциях (см. схемы на рис. 32 и 33).

У банка имеются самые разные способы участия в лизинговом бизнесе:

1. *Способы прямого участия:*

- в качестве лизингодателя;
- в качестве лизингополучателя.

2. *Способы косвенного участия:*

- кредитование лизинговых сделок (лизинговых компаний);
- создание собственной лизинговой компании;
- создание вместе с другими банками, кредитными организациями, иными субъектами хозяйствования совместных лизинговых компаний.

Косвенное участие банка (его специального лизингового подразделения или дочерней лизинговой компании).

Основные механизмы участия коммерческого банка в финансовом лизинге представлены на схеме. Участие банка в лизинговой схеме в качестве кредитора лизингодателя можно представить следующим образом (рис. 32):

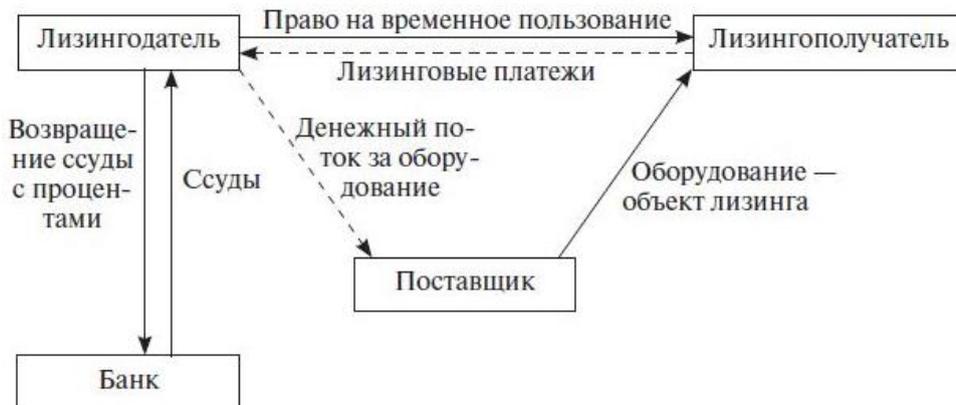


Рисунок 32 – Участие банка в лизинговой схеме в качестве кредитора лизингодателя

Другое участие банка в лизинговой схеме, но уже в качестве лизингодателя можно отобразить следующей схемой:



Рисунок 33 – Участие банка в лизинговой схеме в качестве лизингодателя

Следует отметить, что основной документ лизинговой операции — договор о лизинге, или лизинговое соглашение. Его участниками являются лизинговая компания (лизингодатель), производитель (поставщик) и лизингополучатель. Между ними возникают специфические долгосрочные партнерские отношения по поводу объекта лизинга. Участников лизингового соглашения связывают длительные, деловые и хозяйственные отношения, возникающие в связи с поставками комплектного (основного, технологического, уникального) оборудования и предоставляемыми лизинговыми услугами, нередко по долгосрочным и стратегическим проектам, поэтому лизинг можно рассматривать как форму совместного предпринимательства. При осуществлении лизинговых операций поиск источника финансирования может сопровождаться проведением тендера.

Таким образом, лизинг – это один из самых эффективных способов финансирования. Рассмотрим более подробно основные плюсы обращения к данному виду финансовых услуг:

– Оформление сделки дает предприятию возможность распределить финансовые расходы, так как нет необходимости единовременно тратить большую сумму денег на покупку оборудования или техники.

– Лизингополучатель не платит налог на имущество, благодаря тому, что оно остается на балансе лизингодателя.

– Ежемесячные платежи, с точки зрения законодательства, относятся к затратам, поэтому лизингополучатель может существенно сэкономить на налогах на прибыль.

– После внесения последнего платежа имущество может перейти на баланс фирмы.

– Лизинговые компании имеют более лояльные требования к своим клиентам, чем банки, поэтому лизинг может стать выгодным способом финансирования предприятия в случае, если оформление кредита не представляется возможным.

Краткие выводы

Лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Лизинг включает отношения купли-продажи и отношения аренды. Существует разнообразие участников, виды лизинга, возможные способы участия банков в лизинговых операциях, что предполагает самые разные способы участия в лизинговом бизнесе коммерческих банков. Они могут выступать как в качестве лизингодателя и лизингополучателя (прямое участие), так и в качестве кредитора лизингодателя (косвенное участие).

В следующей лекции мы рассмотрим факторинговые операции банков, проследим динамику рынка факторинга в России и сравним этот инструмент с другими кредитными продуктами.

Контрольные вопросы:

1. Что понимается под лизингом в соответствии с действующим законодательством?
2. Что может выступать в качестве предмета лизинга? Перечислите участников лизинговой сделки.
3. Приведите классификацию и характеристику видам лизинга.
4. Каковы возможные субъекты лизинговых сделок и их функции?
5. Какие обязанности возлагаются на лизингодателя и лизингополучателя в рамках заключенного лизингового договора? В чем выгода каждой стороны в сделке?
6. Какие существуют отличия лизинга от кредита?

4.4. Факторинговые операции коммерческих банков

Факторинг – инструмент, который позволяет получать оплату сразу после отгрузки товара или оказания услуг, не ожидая поступления средств от покупателя.

Что интересно, факторинг – одна из древнейших форм торгового кредитования, некоторые признаки которого обнаружены экспертами в торговых отношениях еще в Вавилонском царстве в эпоху царя Хаммурапи в 4 тысячелетии до н.э. и позднее во времена Римской империи. В сравнительно современной форме факторинг появился в Средние века в Великобритании, где велась оживленная торговля с колониями.

В российской практике факторинг как финансовый инструмент появился только в 1989 г. Однако в 1990-х годах факторинг очень слабо развивался ввиду высокой инфляции и общей напряженности в экономической среде. Системное развитие в России факторинг приобрел к 1999 г.

Обязательства сторон и условия договора факторинга регулируются Главой 43 ГК РФ и Федеральным законом от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» – он устанавливает правила расчёта в иностранной валюте.

Факторинговая деятельность не требует наличия лицензии. При этом факторинговая компания должна стоять на учёте в Федеральной службе по финансовому мониторингу и числиться в реестре Росфинмониторинга.

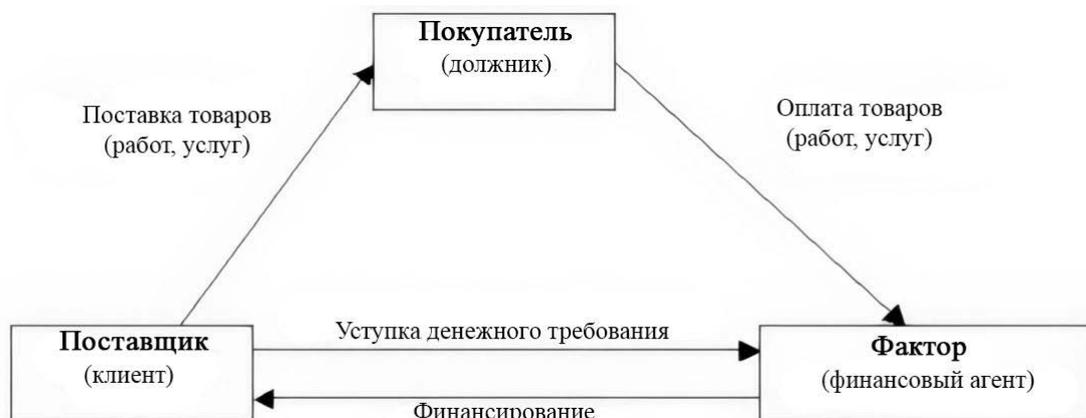


Рисунок 34 – Механизм факторинга

Факторинг – процесс трехсторонний (рис. 34). В нем участвуют:

- продавец, который уступает право требовать долг, а взамен получает деньги;
- так называемый фактор (банк или иная финансовая организация) – она принимает право требовать долг с покупателя. Большинство факторов взимает только один вид комиссии – оговоренный процент в день до даты погашения задолженности дебиторам;

- покупатель – организация или компания, которая купила у продавца товары/услуги с отсрочкой платежа

Как не сложно заметить, у поставщика при такой схеме появляется ряд трудностей: он не уверен, что клиент выполнит свои обязательства по отсроченному платежу. Компания-покупатель может обанкротиться или просто отказаться выполнять договор. В итоге работающему с отсрочкой платежа поставщику трудно планировать свою деятельность. Во-вторых, для ведения бизнеса нужны оборотные средства. Деньги, полученные от поставки материалов, можно было бы использовать для выплат сотрудникам или закупки нового сырья. Но деньги появятся только через несколько месяцев, так что бизнес вынужден развиваться медленнее.

В ходе факторинговой операции банка с клиентом можно выделить следующие стадии:

- предварительная оценка финансового состояния клиента и его партнеров;
- анализ объема и качества долговых обязательств, предоставляемых поставщиком;
- определение лимитов кредитования в зависимости от условий оборота средств клиента, уровня риска, потенциальных сроков погашения кредита, вида факторинга и др.;
- расчет комиссионного вознаграждения по факторингу;
- заключение договора по факторингу;
- уведомление плательщиков об участии в платежном обороте фактор-отдела банка или компании и изменении реквизитов счета для оплаты долговых обязательств;
- информационно-аналитическое сопровождение договора.

Для всех участников сделки существуют свои плюсы.

Так, например, преимуществами для поставщика являются:

- получение финансирования сразу после поставки;
- пополнение оборотных средств;
- снижение риска неплатежа со стороны покупателя.

Преимущества факторинга для покупателя:

- финансирование закупочной деятельности,
- возможность получения скидки;
- дополнительная отсрочка платежа;

Преимущество факторинга для банка:

- вознаграждение в виде комиссионных платежей за управление счетами клиента.

Виды факторинга достаточно разнообразны, существует довольно много видов договоров на оказание факторинговых услуг. Причина разнообразия – в сложной, комплексной сути этих отношений.

Выделяют две формы: открытый и закрытый.

В первом случае расчеты протекают между всеми тремя участниками отношений: продавцом, покупателем, фактором. Покупатель (дебитор)

рассчитывается за предоставленные продавцом товары и услуги не с ним, а с фактором (банком), выкупившим задолженность.

Закрытый же договор обязывает продавца самостоятельно перевести деньги банку после получения их от покупателя.

Классификация по местоположению участников предполагает:

- внутренний факторинг – если стороны договора являются резидентами одного государства.
- международный – если контракт заключается между представителями разных стран.

По условиям платежа

- с регрессом – компания-фактор берет на себя только риск ликвидности (неуплату в срок), но не кредитный риск (риск неуплаты вообще). По прошествии определенного периода она может потребовать от своего клиента (кредитора) рассчитаться по долгам, то есть вернуть полученные средства.
- без регресса – кредитор полностью перекладывает свои риски. Банк может требовать задолженность только с покупателя-дебитора.

По инициатору договора

В классическом варианте инициатором отношений «дебитор-кредитор-фактор» является кредитор, то есть поставщик товара. Однако довольно большую популярность (как правило, в развитых странах) имеет реверсивный факторинг, когда инициатива исходит от покупателя (должника).

Факторинг выполняет основные функции, представленные на рис. 35.

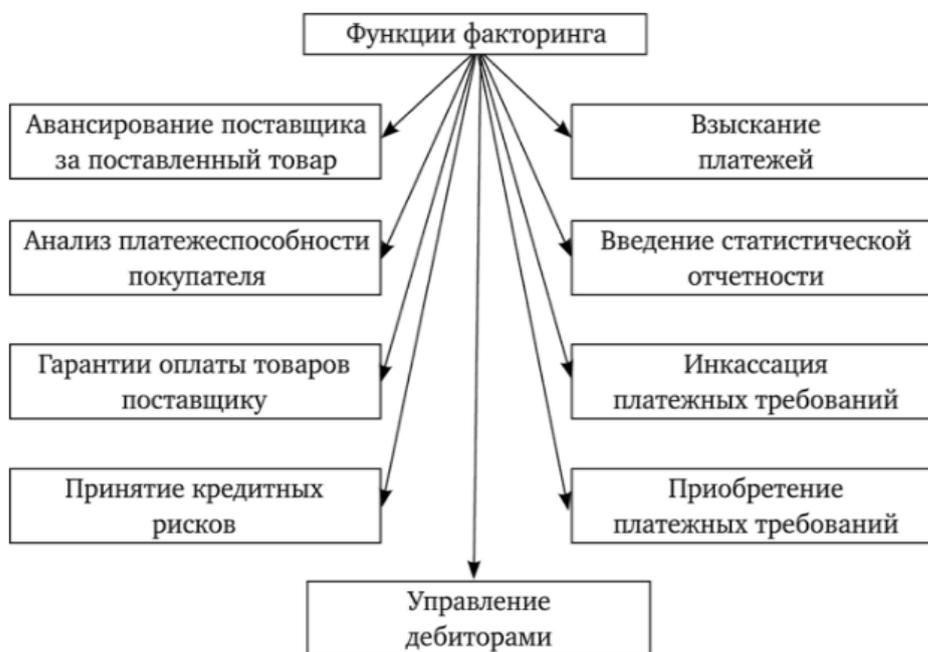


Рисунок 35 – Функции факторинга

При факторинге происходит административное управление дебиторской задолженностью, при этом факторинговая компания отслеживает состояние этой задолженности, напоминает дебиторам о задержках платежей, а в случае

безрегрессного факторинга – взыскивает долги с дебиторов. Факторинг позволяет также провести оценку платежеспособности покупателей, используя различные методы, предоставляя клиентам независимую информацию о дебиторах, а также другие функции.

Факторинг отличается от других кредитных продуктов в основном следующим:

- *Кредиты для бизнеса*, как правило, выдают *под определенные цели*. Это может быть модернизация оборудования, закупка материалов и сырья – потратить деньги планируют именно на заявленные нужды.
- Чтобы получить кредит, как правило, нужно *залоговое обеспечение*.

Факторинг по многим показателям оказывается выгоднее кредита. Для него не нужен залог, поскольку в качестве обеспечения выступает та самая сумма долга по отсроченному платежу. Деньги, которые компания получает от фактора по договору факторинга, как мы уже говорили, можно потратить на любые нужды бизнеса – без отчетов о целевом использовании. При этом проценты, которые нужно будет заплатить банку, сопоставимы с условиями по кредитам для юрлиц.

В табл. 36 приведено сравнение факторинга с кредитом и овердрафтом.

Таблица 6 – Сравнение факторинга с другими кредитными продуктами

| Показатели | Факторинг | Кредит | Овердрафт |
|----------------------|---|-------------------------|-----------------------------------|
| Срок договора | Бессрочный | Фиксированный срок | Фиксированный срок |
| Лимит финансирования | Увеличивается по мере необходимости | Фиксированная сумма | Определенный процент от оборота |
| Срок финансирования | Фактическая отсрочка | Фиксированный срок | Фиксированный срок |
| Обеспечение | Уступаемые денежные требования | Залог | Поддержание определенного оборота |
| Погашение | День фактической оплаты покупателем | Фиксированный день | Фиксированный день |
| Услуги | Управление дебиторской задолженностью, снижение риска неплатежа | - | - |
| Контроль | - | Целевое использование | Штраф за невыборку лимита |
| Структура баланса | Не отражается как кредитное обязательство | Кредитное обязательство | Кредитное обязательство |

Отметим, что схема факторинга открывает доступ к внешнему финансированию компаниям, которым по тем или иным причинам сложно оформить тот или иной кредит, а именно:

- поставщикам и подрядчикам, которые находятся в сложной финансовой ситуации;
- организациям с выраженной сезонностью бизнеса;
- компаниям с большой закредитованностью, плохой кредитной историей;
- микропредприятиям, малому бизнесу.

Для того чтобы оформить в банке услуги факторинга, даже не понадобится обеспечение – достаточно иметь дебиторскую задолженность надежного покупателя. При этом есть обратная сторона медали – если у поставщика или подрядчика накопились денежные обязательства заказчика, который с точки зрения факторингового отдела банка неплатежеспособен, то финансирование не выдадут.

Смягчить требования фактора к заказчику можно, если оформлять сделку с регрессом. В таком случае, если покупатель не оплатит контракт в срок (то есть не вернет выплаченное финансирование), факторинговая компания вправе потребовать погашение задолженности от поставщика или подрядчика, которому были выплачены средства. Следует отметить, что в современных условиях на российском рынке факторинговых услуг преобладает открытый факторинг, причем в основном с правом регресса.

Как видно на рис. 36, портфель факторинга в России вырос в 3 раза всего за 5 лет и на 01.01.2024 составил 2 трлн 257 млрд рублей. Факторинговые операции при этом принесли клиентам 7,7 трлн финансирования.

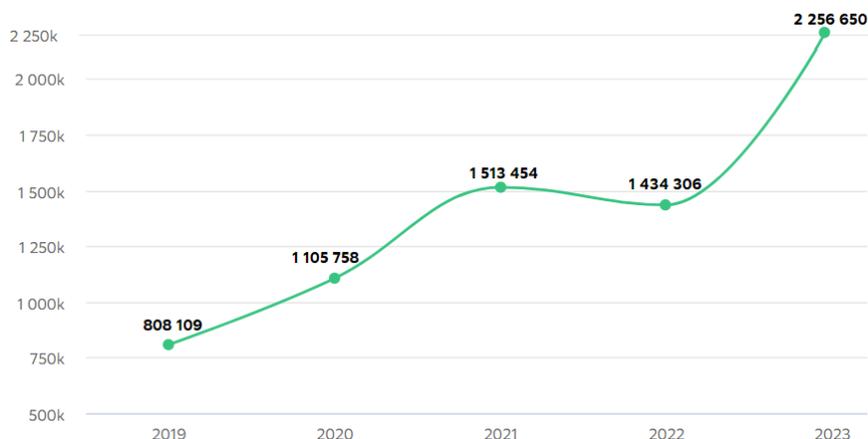


Рисунок 36 – Динамика рынка факторинга в России, млн руб.

Благодаря гибкости и адаптивности, факторинг продолжает развиваться и становится более значимым инструментом для бизнеса.

Динамику рынка факторинга в России отслеживает Ассоциация Факторинговых Компаний (АФК). В основе полученных результатов – данные от 36 ведущих игроков на российском рынке факторинга: крупнейших факторинговых организаций, банков и групп, объединяющих банки с другими

коммерческими компаниями. На их долю приходится бóльшая часть портфеля российского рынка факторинга, поэтому статистику можно считать достаточной.

Когда факторинг не применяется:

1. *Абсолютные ограничения:* финансирование не предоставляется, если компания не соответствует основным условиям факторинговых сделок:

- не продаёт товары или услуги с отсрочкой платежа;
- получает оплату от покупателей наличными.

Основаниями для отказа считаются и следующие ситуации:

- нахождение клиента, как юридического или физического лица, в санкционном списке России;
- запуск процедуры добровольной или принудительной ликвидации в отношении клиента и/или дебитора;
- судебный процесс о признании банкротства в отношении клиента и/или дебитора.

2. *Относительные ограничения:* факторинговая компания может отказать в финансировании, если посчитает сделку невыгодной для себя. Это может произойти из-за неблагоприятных изменений в финансовом состоянии клиента и/или дебитора.

Размер комиссии за факторинговое обслуживание зависит от многих условий и устанавливается индивидуально для каждого клиента. В мировой практике размер платы за обслуживание по факторингу колеблется в пределах 0,5-3%.

На стоимость влияют:

- сумма финансирования;
- длительность отсрочки;
- ключевая ставка Банка России;
- надёжность покупателя;
- продолжительность сотрудничества поставщика и покупателя;
- другие условия сделки.

Общих правил расчёта комиссии не существует. Некоторые факторы устанавливают единую комиссию, другие разделяют оплату на части: комиссия за обслуживание, за использование средств и за обработку документов.

Также нет единых правил, когда взимать комиссию: в начале или в конце срока финансирования. Комиссия за обслуживание чаще всего берётся сразу, а процент за пользование деньгами – в конце срока.

Краткие выводы

В условиях высокой конкуренции компании стараются предложить своим клиентам максимально удобные условия. Например, предлагают поставлять сырьё или товары не по предоплате, а с отсрочкой платежа. Решить эти проблемы помогает факторинг. Это услуга, по которой финансовая организация, обычно банк, финансирует компанию в обмен на переуступку прав требования её дебиторской задолженности.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции банка. Цель факторинговых операций – своевременное инкассирование долгов

для снижения потерь от отсрочки платежа и предотвращения появления безнадежных долгов. Для проведения таких операций в коммерческих банках создаются фактор-отделы или специализированные факторинговые компании.

Услуги по факторинговому обслуживанию банков в наибольшей степени подойдет для вновь выходящих на рынок, а также малых и средних предприятий, которые не всегда располагают необходимой информацией о сроках оплаты своих покупателей и к тому же имеют ограниченный доступ к кредитам.

Контрольные вопросы:

1. Дайте определение понятию «факторинг». Как происходит его законодательное регулирование?
2. Какие вы знаете схемы взаимодействия участников факторинга? В чем преимущества сделки для них?
3. Приведите основные функции и виды факторинга.
4. Сравнение факторинга с другими кредитными продуктами и приведите пример расчета стоимости.

ГЛАВА 5. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

5.1. Банковские экосистемы в эпоху цифровых трансформаций

В число самых востребованных банковских услуг для российских предпринимателей традиционно входят:

- расчетно-кассовое обслуживание (РКО);
- услуги по организации внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и валютному контролю;
- кредиты и депозиты;
- зарплатные проекты;
- корпоративные карты;
- документооборот;
- сервис для работы с госзакупками;
- сопровождение торговли на маркетплейсах;
- эквайринг;
- автоматизация бухгалтерии.

Раньше банковская отрасль считалась одной из наиболее консервативных: банковские услуги оказывались через один общий путь очереди, что было очень утомительным. И сегодня банкинг меняется, переживая одно из самых серьезных преобразований в своей истории. Банки начали внедрять цифровые технологии, когда столкнулись с необходимостью автоматизировать простые ручные процессы. С тех пор банковская система трансформируется под влиянием меняющихся потребностей и ожиданий населения, бизнеса и государства. При этом важную роль в развитии данной сферы играют как новые технологии, так и инициативы регулятора.

Безусловно, эволюция цифровизации банковского сектора – это процесс, занимающий не одно десятилетие. Приведенная таблица на экране позволяет оценить начало трансформации классического банка в высокотехнологичную компанию.

Приведенная таблица 7 с этапами цифровизации банковского сектора, уже в начале XX века, позволяет сделать вывод, что развитие цифровых технологий ускоряется в последние десятилетия. Причем появление новых технологий позволяет укрепить позиции кредитных организаций на рынке и выдерживать конкуренцию с небанковскими организациями.

Таблица 7 – Этапы цифровизации банковского сектора в XX-XXI вв.

| Период | Комментарий |
|-------------|--|
| 1960-е годы | Начало роботизации банковского сектора путем запуска первого робота-кассира с доступом к банковским услугам круглосуточно |
| 1970-е годы | Создание PIN-технологии идентификации клиента без участия сотрудников банка. Количество банкоматов по миру – более 10 тыс. шт. |
| 1980-е годы | Появление банкоматов, позволяющих совершать операции клиентам не выходя из автомобиля. Количество банкоматов по миру – более 100 тыс. шт. Появление первого онлайн-банкинга, использование аналоговых телефонов для осуществления транзакций |
| 1990-е годы | Появление анбандинга, предоставление финансовых услуг некредитными организациями. Оснащение банкоматов камерами наблюдения, отражающими зеркала и запираемыми входными путями. Масштабирование банкоматной сети вне банковских отделений. Развитие функций интернет-банкинга: доступ к их счетам онлайн, персональный контроль над своими финансами. Появление первого нео-банка. Появление технологии Peer-to-Peer платежей |
| 2000-е годы | Интернет-банк и банкомат становятся услугами повседневного спроса. Повышение доступности интернет-сервисов. Количество банкоматов по миру – более 1 млн шт. |
| 2010-е годы | Появление продвинутых сервисов – пополнение счета мобильными чеками, дебетовые карты с EMV-чипом, мобильные банковские устройства). Стремительный рост финтех-индустрии вместе с распространением смартфонов. Электронные кошельки оказывают все большее внимание на банковскую деятельность |
| 2020-е годы | Пандемия. Рост финтех-компаний, расширяющих доступ клиентов к финансовым услугам 24 часа в сутки 7 дней в неделю, а также новым каналам формирования спроса. Peer-to-Peer платежи начинают осуществляться через сеть банков без участия посредников. Появление инновационных цифровых технологий – генеративный ИИ; открытие API; квантовые вычисления, интернет вещей и биометрия. Консолидация цифровых кошельков |

Это стало возможным с началом роботизации в 60-х гг. XX века, затем распространение получило появление первых компьютеров в начале 90-х гг.

Только тогда впервые операции по расчётам, балансы и счета были перенесены с бумаги в компьютерные программы.

На этом этапе перед банками стояла сложная задача – с нуля создать надёжную и удобную систему для хранения и обработки данных, так как все документы по переводам и платежам хранились в бумажном виде, банковский баланс сводился вручную.

В конце 1990-х началось развитие банковских локально-вычислительных сетей: данные стали передавать на расстояния, а рабочие станции были объединены в единое пространство. Появились централизованные серверы для хранения больших массивов информации.

Изменились и компьютерные программы – сразу несколько менеджеров смогли работать с данными одновременно. Банкам стало проще взаимодействовать и обмениваться информацией между отделениями и региональными филиалами. Это позволило быстрее масштабировать бизнес.

В 2004 году правительство приняло закон «О кредитных историях», согласно которому банки могли хранить и использовать данные о заёмщиках. Они стали передаваться в централизованные базы данных, где фиксировались кредитные истории клиентов разных банков.

Следом появились первые АБС – автоматизированные банковские системы, которые собирали и обрабатывали все внутренние данные о финансовых операциях и счетах клиентов. В этот период появилось изобилие новых цифровых систем, но каждая из них отвечала за отдельный процесс. Возникла проблема: слишком много данных приходилось переносить вручную из одной системы в другую. Понятия «интеграция» ещё не было в обиходе. В результате издержки на работу операторов, как можно догадаться, были очень значительными.

На этом этапе автоматизация бизнес-процессов предоставила банкам множество преимуществ, включая:

1. *Сокращение времени на выполнение задач.* Автоматизация ускорила процессы и сократила время, затраченное на выполнение задач.

2. *Снижение вероятности ошибок и улучшение качества работы.* Автоматизация позволила уменьшить человеческий фактор в выполнении задач, что привело к сокращению вероятности ошибок и повышению качества работы.

3. *Оптимизация использования ресурсов.* Автоматизация помогла лучше использовать доступные ресурсы, оптимизируя процессы и улучшая их эффективность.

4. *Улучшение прозрачности и контроля процессов.* Системы автоматизации бизнес-процессов предоставили возможность более детального мониторинга и контроля за банковскими процессами.

5. *Улучшение уровня обслуживания клиентов банка.* Автоматизация позволило персоналу быстрее и эффективнее реагировать на запросы клиентов, обеспечивая более высокий уровень обслуживания.

6. *Снижение затрат.* Автоматизация позволила сократить расходы на операционные банковские процессы, уменьшила количество ресурсов, необходимых для выполнения задач, что в конечном итоге значительно снизило общие затраты.

На следующем этапе произошла резкая трансформация бизнеса: банки начали осваивать интернет-пространство. Рынок финансовых услуг постепенно переходил в онлайн и к 2005 году все ведущие банки создали первые сайты.

Появилось понятие «цифровой маркетинг», реклама и присутствие в поиске стали показателями прогрессивности. Между банками началась гонка – каждому был нужен сайт. Соревновались и в качестве: ценились простой интерфейс и удобная навигация. В банках формировались специальные подразделения, которые занимались сайтообразованием и его контентом. Когда интернет стал доступен жителям отдалённых регионов России, открылся новый сегмент потенциальных клиентов. Банки сделали первые шаги в сторону онлайн-сервиса, в первую очередь для сектора B2B – «бизнес для бизнеса».

Стали популярными системы «Банк–клиент», которые позволяли в реальном времени посмотреть баланс, перевести деньги. Сначала это были приложения, которые устанавливались на компьютер пользователя и обменивались данными с сервером.

Развитие технологий, на которых базировались эти решения, позволило перевести всех на работу через браузеры. Начали развиваться онлайн-сервисы в сегменте B2C – «бизнес для потребителя». На сайтах появились личные кабинеты, в которых розничные клиенты могли оплачивать счета за коммунальные услуги и мобильную связь, получать выписки. Первыми примерами стали Альфа-Клик и Сбербанк Онлайн.

Со временем мобильная разработка начала набирать обороты – вышли первые приложения банков. Функциональность была минимальной, но больше не нужно было искать банкомат, чтобы следить за своими тратами или пополнять карту. Это стало огромным конкурентным преимуществом.

С помощью приложения клиенты могли переводить деньги как между своими счетами, так и на счёт в другой банке, а позднее и по номеру телефона. Деньги стали электронными. Следующий этап трансформировал всё это многообразие сервисов и приложений в единую экосистему. Бизнес-экосистема представляет собой набор сервисов одной компании, сосредоточенных на одной или нескольких сферах жизни клиента.

Трансформационные процессы в экономике и бизнес-моделях, связанные с применением искусственного интеллекта, анализом больших объемов данных, поиском новых ниш для роста доли рынка и клиентской базы, представляют собой глобальные изменения, затрагивающие значительное количество отраслей национальной и мировой экономики.

Банковская отрасль в этом отношении занимает одно из лидирующих мест, в силу широкого охвата субъектов экономических отношений и классической функции кредитных организаций, как проводника капитала в экономике. Тенденции, оказывающее воздействие на деятельность банков, представлены на рис. 37.



Рисунок 37 – Тенденции, оказывающие влияние на деятельность банков

В эпоху агрессивной конкуренции на рынке, связанной с ограниченным доступом к технологиям, борьбой за клиентскую базу, снижающейся способностью населения, рисками, вызванными изменениями в денежно-кредитной политике, именно цифровая трансформация позволяет банкам выжить в суровых макроэкономических условиях.

В этом смысле крайне важно обратить внимание на объемы бюджетов кредитных организаций в области финансирования затрат на цифровые технологии, а также на показатели лояльности клиентов в банковской сфере, поскольку любой отказ от комиссии, простой и быстрый клиентский путь при открытии счета, получении карты и идентификации, использование новых цифровых технологий и каналов, упрощающих взаимодействие клиентов с банком, привлекает новых клиентов.

Значительные бюджеты банков, направленные на разработку и внедрение уникальных технологий на основе ИИ, Big Data, блокчейн, а также финтех становятся жизненно важными с точки зрения дифференциации банков и повышения конкурентоспособности, финансовой дезинтермедиации, т. е. устранения посредников в экономике из цепочки поставок, или «вырезание посредника».

Возникает вопрос относительно того, как себя позиционируют банки в рамках данных экосистем, а также цели и задачи, которые ставят между собой банки – быть клиенто- или продуктоориентированным. В данном контексте затрагивается вопрос не столько совершенствования собственной продуктовой линейки, для удовлетворения базовых потребностей клиента в классических продуктах, сколько аспекта создания принципиально новых продуктовых решений для клиента, в том числе создания спроса на данный вид услуг, как, например, биометрия. Это является результатом одной из тенденций рынка – получение клиентом результата услуги или удовлетворения потребности в

формате «здесь и сейчас», что является последствием использования клиентских онлайн небанковских сервисов внутри экосистемы.

Уже в настоящее время банки представляют собой финансовый и нефинансовый «супермаркет», объединяющий в себе не только банковские продукты и услуги, но и услуги в области страхования, здравоохранения, развлечений, продуктовых маркетплейсов, услуг в сфере информационных технологий, совокупность которых и представляет собой экосистему на основе открытого API, что представляет собой технологическое переосмысление предоставления услуг за счет возможности обмена между участниками экосистемы информацией.

Понятие экосистема пришло в экономику благодаря кросс-дисциплинарному заимствованию и иных направлений научного знания, таких как биология, биогеохимия, и нашла отражение в работах ученых в 30-х годах XX века, таких как В. Г. Вернадский в 1931 г., с последующим развитием в 1935 г. идей со стороны Артура Тэнсли, которого считают родоначальников термина «экосистема».

Определение экосистем бизнес позаимствовали из биологии. Всем нам понятно, что такое природная экосистема. Это система, в которой все живые организмы взаимодействуют с природой и между собой. Все процессы происходят естественно: живые существа обмениваются друг с другом энергией и полезными веществами. То же самое происходит и в бизнесе. Этот термин в 1930-х годах ввел британский ботаник. Экосистемой он назвал локальные сообщества организмов, которые взаимодействуют друг с другом и окружающей средой. Чтобы процветать, эти организмы конкурируют и сотрудничают, совместно эволюционируют и адаптируются к внешним потрясениям. Применение понятия экосистема в рамках экономики и бизнес-процессов впервые было сформулировано в 1993 г. посредством развития и применения экологических концепций в бизнес-среду Джемсом Муром.

Сегодня бизнес-экосистемы описываются как динамичные и постоянно развивающиеся сообщества, которые создают новую ценность через сотрудничество и конкуренцию. При этом конкуренция здесь уходит на второй план. Общие цели и интересы, а главное, необходимость отвечать на растущие запросы потребителей делают сотрудничество основой экосистемного бизнеса.

Бизнес-экосистемы условно разделяют на две группы:

- Компании, которые объединяются для создания общего продукта для потребителя (по схеме b2b). Например, BMW и Daimler.
- Бизнес, который связывает людей, предоставляющих услуги, товары или сервисы, с потребителем (по схеме b2c). К примеру, «Тинькофф», «Яндекс» и др.

Есть несколько характерных для экосистемы признаков, которые отличают их от классических бизнес-моделей:

– *Координация*

Все процессы, происходящие в компании, должны подчиняться одним требованиям и правилам, то есть нужен собственный «набор инструментов».

– *Кастомизация*

Этот пункт закономерно вытекает из предыдущего. Любые продукты должны быть взаимно совместимыми. Так, если это производитель смартфонов, то площадка для прослушивания музыки должна быть адаптирована под возможности именно этих телефонов.

– *Модульный принцип*

Он отличается от вертикальной системы построения бизнеса. Предположим, что мы имеем несколько человек, которые формируют предложение для потребителя. Они разрабатывают свой продукт самостоятельно, однако функционировать в экосистеме он должен как единое целое с другими продуктами.

– *Многосторонние отношения*

Все участники бизнес-экосистем независимы, но в то же время крепко сцеплены: так, если один участник сорвет сделку со вторым, пострадать может и третий.

Современному клиенту банков, а это у нас продвинутая молодежь, неудобно авторизовываться в каждом отдельном сервисе банка. Например, если клиент хочет при оформлении ипотеки приобрести страховой полис, то повторно вводить логин и пароль неприемлемо. Банки увидели в этом возможность увеличить продажи дополнительных и сопутствующих услуг. Так, простой онлайн-сервис по оформлению ипотеки со временем значительно оброс дополнительными сервисами и функциями.

В рамках экосистемы потребителю предоставляется уже отобранный оператором перечень провайдеров и услуг. Это обеспечивает клиентам удобство и комфорт, исключая необходимость самостоятельного поиска информации, изучения различных вариантов.

Если взять в качестве примера экосистему Сбера, то Сбербанк изначально развивался как банк, но постепенно начал расширяться и оказывать нефинансовые услуги. Сейчас его экосистема включает более 40 партнерских компаний, предоставляющих сервисы и услуги в различных сферах жизни: телемедицина, доставка, недвижимость, площадки электронной коммерции, телекоммуникации, искусственный интеллект, облачные технологии для бизнеса.

Доступ ко всем сервисам экосистемы Сбера можно получить через единый аккаунт СберID, на них распространяется действие программы лояльности «Спасибо», которая предоставляет скидки и бонусы.

Среди наиболее крупных решений Сбера можно отметить:

- маркетплейс Сбер Мегамаркет;
- умная колонка с голосовым ассистентом SberBox;
- сервис купли-продажи недвижимости Домклик;
- мобильный оператор СберМобайл;
- сервис для онлайн-консультаций с врачами СберЗдоровье;
- сервис для бронирования мест и оплаты заказов в заведениях общественного питания СберФуд;
- сервис купли-продажи автомобилей СберАвто.

Последние 10 лет термин «экосистема» стало очень модным, звучит отовсюду, что логично: число российских экосистем растет неуклонно, а количество их пользователей в России достигло 66 млн человек в 2023 году.

Что же представляет из себя современная цифровая экосистема – это оболочка, в которой содержатся самые разнообразные услуги и товары. Провайдеру экосистем доступна не только информация о действиях клиентов в приложении, но и данные об их локациях, поисковых запросах, установленных приложениях, с помощью этой информации формируется «цифровой» портрет клиента. В результате становится доступным предложение индивидуализированного продукта, ориентированного на потенциальный спрос конкретного потребителя.

Как правило, ценность экосистемы и ключевые смыслы формируют владельцы и стейкхолдеры, именно они определяют форматы и уровни взаимосвязей, условия участия в экосистеме и взаимозависимости. Это объекты влияния. Объекты спроса – потребители, юридические или физические лица, заинтересованные в «потреблении» ценности, использовании экосистемы. Объекты предложения – объекты, заинтересованные в «генерации» ценности для экосистемы. В качестве таких объектов могут быть и производители, и компании-партнеры.

Если яркими примерами российских цифровых экосистем являются Сбер, Яндекс, VK, МТС, Т-банк, Ростелеком, то зарубежные классические экосистемы представлены компаниями Apple, Google, Ozon, *Alibaba*. Каждая из них – сложный продукт, с множеством взаимосвязанных вместе сервисов: банкинг, интернет-магазин, служба доставки, платформа онлайн-контента. Все эти сервисы работают вместе и создают интегрированную среду для пользователей и бизнеса.

Крупные организации строят экосистемы вокруг себя, компании поменьше встраиваются в экосистемы организаций-партнеров. В качестве основных характерных признаков экосистемы целесообразно отметить единый интерфейс для всех продуктов, услуг и сервисов, формат «одного окна», унифицированный способ идентификации для всех составляющих, бесшовную передачу данных внутри сервисов. Финансовый рынок в целом сегодня находится в переходном состоянии от традиционного предоставления услуг в офисе посредством личного контакта с менеджерами до коммуникации в онлайн-среде цифровых экосистем. Развитие технологий позволяет объединять финансовые и нефинансовые продукты, сервисы и услуги в рамках единой платформы. Практически любой финансовый вопрос можно решить дистанционно: от продления вклада до получения кредита, оформления страхового полиса или открытия брокерского счета.

Спектр услуг, которые доступны потребителям, почти безграничен. Так, для малого и среднего бизнеса – облачная бухгалтерия, юридические консультации, налоговые сервисы, страховые продукты для сотрудников, клиентов – пакеты под ключ для создания и продвижения сайта, разработки маркетинговых активностей, оптимизации процессов, использования алгоритмов больших данных для клиентской аналитики, проверки контрагентов и многое другое.

Для физических лиц спектр услуг в экосистеме также не ограничивается стандартным набором финансовых услуг: помимо банковских, страховых, инвестиционных продуктов могут быть предложены услуги мобильной связи (от оператора экосистемы), сервисы путешествий – бронирование и покупка билетов, отелей, туров, покупка билетов на мероприятия, сервисы доставки еды и продуктов из магазинов. Также предлагаются сервисы облачных технологий, онлайн-кинотеатры, различные образовательные программы, медицинские услуги, такси. Есть даже возможность приобрести недвижимость, транспорт, получить профессиональный сервис – маркетинговые, юридические и иные консультационные услуги.

Краткие выводы

За последнее десятилетие банковское сообщество создает новую модель функционирования кредитного учреждения, основанного на многоуровневых моделях с применением финтех-технологий. Наиболее популярными на рынке банковских услуг являются те, в которых финтех-решения являются наиболее востребованными. В их числе расчетно-кассовое обслуживание, кредиты и депозиты, зарплатные проекты, корпоративные карты, сервис для работы с госзакупками, сопровождение торговли на маркетплейсах, эквайринг, автоматизация бухгалтерии и некоторые другие.

Российский банковский сектор, пережив крупнейший санкционный удар, сумел сохранить устойчивость благодаря запасу капитала и послаблениям Банка России, проходит через трудный путь очищения и закрытия неэффективных банков, медленно приспосабливающихся к меняющимся условиям. Этапы такого пути начались еще в 1960-х гг., затем в ходе формирования и развития научно-технологического прогресса случилась эра компьютеризации, произошло освоение интернет-пространства, внедрение технологий онлайн-сервисных услуг в секторы B2B и B2C, трансформация многообразия созданных сервисов и приложений в единую экосистему, включающих в себя десятки партнерских компаний в различных сферах жизни.

Развитие экосистем на основе партнерских или платформенных решений способствует развитию продуктовой линейки и клиентской базы кредитного учреждения.

Контрольные вопросы:

1. Перечислите популярные банковские услуги.
2. Приведите этапы цифровизации финансового сектора.
3. Оцените существующие бизнес-экосистемы.
4. Приведите отличия существующих экосистем от классических бизнес-моделей.

5.2. Оценка уровня цифровой зрелости российских банков и тренды банковских технологий

За последнее десятилетие банки привыкли конкурировать только между собой. Несомненно, это жесткая конкуренция, но она проходила в одних и тех же рамках: размер комиссий и платы за услуги, время вывода продуктов и услуг на рынок и т. д.

Необанки – новый формат финансовых организаций, по сути, это виртуальные или цифровые банки, без офлайн-офисов, которые предоставляют финансовые сервисы через мобильные приложения. Главные их отличия от традиционных банковских сервисов – удобный, интуитивно понятный интерфейс, оперативная клиентская поддержка в чатах, подбор предложений под нужды конкретного клиента.

Необанки появились как альтернатива традиционным банкам, которые отличаются медлительностью и неспособностью адаптироваться к новым технологиям и требованиям клиентов.

В отличие от традиционных банков с уже обозначенными банковскими услугами, такие банки могут предоставлять более широкий спектр продуктов и услуг благодаря доступу к большим данным, например, инвестиции и страховые полисы, а также финтех-приложения, международные дебетовые карты, мультивалютные счета, управление инвестициями.

Цифровые банки используют самые современные технологические достижения для предоставления более быстрых и эффективных услуг. Эти учреждения полагаются на ИИ для оптимизации операций и технологию блокчейн для обеспечения безопасности транзакций. В отличие от традиционных банков, которые обычно имеют ограниченные часы обслуживания клиентов, в том числе и по телефону, цифровые банки предлагают круглосуточную помощь через онлайн-чат или электронную почту.

Для того чтобы банк считался поставщиком цифрового банкинга, он должен предлагать:

1. *Полный спектр всех услуг:* банкам необходимо реализовать полный спектр услуг, включая все процессы – от регистрации новых розничных и корпоративных клиентов до удаленного предоставления всех услуг фронт-офиса, как финансовых, так и нефинансовых, в удаленном режиме.

2. *Доступность услуг 24×7:* Клиенты не должны быть ограничены часами работы банка, они могут иметь возможность получать услуги в любое время.

3. *Услуги вне рамок традиционного банковского обслуживания:* для того чтобы соответствовать новому цифровому стилю жизни, банки будут вынужены внедрять новые услуги, такие как геоконтекстная реклама, геймификация, управление личными финансами, а также прогнозный анализ на основе поведения клиентов.

4. *Унифицированные пути клиента:* правильная платформа цифрового банкинга должна обеспечивать клиентам единообразный клиентский опыт во всех каналах обслуживания, независимо от того, какой из них клиент использует в

разных случаях. Это означает, что банки постоянно будут держать клиента в центре своего внимания, предоставляя ему персонализированные сообщения и единый источник для оперативного доступа к информации.

5. *Интуитивно понятный пользовательский опыт (UX)*: цель UX – создать цифровой финансовый сервис, соответствующий потребностям пользователей, который предлагает простые и удобные в использовании возможности банковского обслуживания.

6. *Привлекательный пользовательский интерфейс (UI)*: инновационный и привлекательный дизайн пользовательского интерфейса в цифровых продуктах – действительно необходимое, но недостаточное условие. Пользовательский интерфейс должен быть ориентирован на пользователя. Это значит, что его разработка в дальнейшем будет осуществляться с пониманием того, чего клиент хочет как пользователь и чего он ожидает от банковского продукта.

Все дело в создании правильного цифрового опыта. Если клиентам будет сложно получить тот результат, которого они ожидают от предоставляемых услуг, то они могут просто полностью отказаться от них и обратиться к другому поставщику этих услуг, конкуренту банка.

Цифровые экосистемы банков способствуют увеличению продуктовой линейки финансовых и нефинансовых услуг, что дает возможность повысить качество и скорость обслуживания клиентов. В то же время расширяющийся спектр нефинансовых услуг банков повышает размеры их непрофильных активов и влияет на их финансовую устойчивость. Это создает определенные сложности в управлении экосистемами, как на уровне отдельного банка, так и на уровне регулирования финансовых рынков.

Лидеров в банковском бизнесе отличает умение гибко и качественно работать с контентом на всех доступных платформах, адаптировать его под различные форматы, использовать тренды и выстраивать коммуникацию через контент с разными целевыми аудиториями на всех этапах воронки продаж.

Такой подход позволяет банкам глубже понимать аудиторию и развивать свои продукты. В том числе это касается сбора аналитики клиентских данных, помогающих создать персонализированные решения. И важной частью этого тренда стали активные инвестиции в работу с контентом.

Регулярное развитие банковских платформ обеспечивает соответствие растущим ожиданиям и новым потребностям пользователей. Наличие более функциональных и удобных банковских сайтов и мобильных приложений увеличивает конкурентоспособность компаний.

Необходимо отметить, что основываясь на существующих подходах к оценке уровня цифровизации и специфике российской экономики, экспертами неоднократно предпринимались попытки создать специфическую методологию, учитывающую уровень информатизации, распространения цифровых технологий, свободный доступ к информации о деятельности государственных органов.

Таблица 8 – Индекс цифровизации отраслей экономики и социальной сферы

| Субиндекс | 2020 год | 2021 год | Изменение 2020/2021 |
|--|--------------|--------------|------------------------|
| Затраты на внедрение и использование цифровых технологий | 0,42 | 0,37 | -11,9% |
| Цифровые навыки персонала | 1,90 | 1,90 | - |
| Использование цифровых технологий | 3,18 | 3,35 | +5,3% |
| Кибербезопасность | 4,88 | 5,02 | +2,9% |
| Цифровизация бизнес-процессов | 4,90 | 5,03 | +2,7% |
| Итоговый индекс | 15,30 | 15,70 | 2,6% |

Подобный опыт был осуществлен Госкорпорацией Росатом в 2021 г., подготовившей свою версию Индекса развития цифровой экономики, позволяющего проводить межстрановые сопоставления степени готовности, использования и воздействия цифровых технологий на социально-экономическое развитие (табл. 8).

По мнению аналитиков, в ближайшие годы искусственный интеллект произведет революцию в клиентском опыте в области цифрового банкинга, сэкономив банковской отрасли 1 триллион долларов. Произойдет очевидное и существенное сокращение расходов фронт-офиса, т. е. подразделений или процессов в организациях, отвечающих за непосредственную работу с клиентами, заказчиками, за счет сокращения операций розничных отделений. Искусственный интеллект также снизит стоимость обработки данных, соответствия и аутентификации, а также операций вспомогательного офиса, связанных с системами андеррайтинга и сбора.

Можно выделить и оценить ключевые аспекты оценки цифровой зрелости банковских веб-ресурсов по следующим критериям:

- представленность в цифровом пространстве;
- продвижение;
- коммуникации, онлайн-продажи.

При этом необходимо отметить ограниченность данных параметров оценки, поскольку отраслевой индекс SDI360, публикуемый агентством цифрового аудита SDI, построен на основании оценки внешних направлений цифровизации.

В таблице 9 можно увидеть результаты рейтинга экспертов НИУ ВШЭ, проведенного в 2023 г., по оценке уровня цифровой зрелости российских банков с учетом глобальных изменений в финансовом секторе. В лидерах – системно-значимые кредитные организации, создавшие эффективную систему онлайн-обслуживания и возможность дистанционного оказания дополнительных нефинансовых услуг, актуальных в данный момент.

Таблица 9 – Индекс оценки цифровизации общества и отраслей в России

| Результаты рейтинга | | Банк | Место по размеру активов на 01.03.23 | Интернет | | Коммуникации | | Онлайн-продажи | |
|---------------------|---------------|------------|--------------------------------------|----------|---------------|--------------|---------------|----------------|---------------|
| Место | Кол-во баллов | | | Место | Кол-во баллов | Место | Кол-во баллов | Место | Кол-во баллов |
| 1 | 310 | Тинькофф | 14 | 1 | 115 | 1 | 90 | 3 | 105 |
| 2 | 300 | ВТБ | 2 | 2 | 115 | 2 | 90 | 7 | 95 |
| 3 | 285 | ПСБ | 4 | 4 | 105 | 4 | 85 | 8 | 95 |
| 4 | 285 | Открытие | 9 | 6 | 100 | 8 | 75 | 1 | 110 |
| 5 | 280 | Альфа-Банк | 5 | 5 | 105 | 11 | 65 | 2 | 110 |
| 6 | 280 | Совкомбанк | 10 | 7 | 100 | 5 | 85 | 9 | 95 |
| 7 | 275 | Сбербанк | 1 | 3 | 110 | 3 | 90 | 23 | 75 |
| 8 | 270 | УБРИР | 32 | 8 | 100 | 9 | 70 | 5 | 100 |
| 9 | 250 | ГПБ | 3 | 9 | 100 | 12 | 65 | 16 | 85 |
| 10 | 240 | РНКБ | 29 | 10 | 100 | 19 | 55 | 17 | 85 |

Помимо непосредственно рейтинга, исследование позволяет сравнить кредитные организации по методологии оценки и получить информацию по месту в субрейтинге. Помимо SDI, инструментарий проверки цифровой зрелости предлагает ПАО «Сбербанк» совместно со Strategі Partners, для оценки цифровой зрелости компаний, определить потенциальные зоны и получить персональные рекомендации по внедрению технологий.

Искусственный интеллект автоматизирует управление финансами, банки становятся универсальными экосистемами, а небольшие организации лишь начинают конкурировать с системообразующими банками.

Россия входит в список ведущих стран по проникновению финтеха. Рынок растет из года в год примерно на 10 %, несмотря на геополитический кризис и санкции. Рост происходит за счет развития собственной ИТ-инфраструктуры и активного внедрения искусственного интеллекта во все бизнес-процессы.

В 2021 году Центральный банк РФ опубликовал документ, посвященный направлениям цифровизации финансового рынка на период 2022-2024 годов, в котором были отражены общемировые тенденции изменения классических способов оказания финансовых услуг. Следует отметить, что они остаются актуальными и по сей день, что отчасти подтверждается актуальными исследованиями отрасли со стороны экспертного сообщества, укрупненно тенденции трансформации можно сформулировать как:

- развитие цифровых финансовых систем;
- упрощение клиентского пути;
- открытый обмен данными (API);
- развитие цифровых финансовых активов;
- повышение значимости информационной безопасности.

При этом Центральный банк РФ предлагает участникам рынка использовать инфраструктурные решения, такие как биометрическая система, цифровой рубль, системы быстрых платежей, маркетплейсы, открытые API, цифровизация ипотеки и прочее. Данные тенденции и развитие финтеха позволяют определить карту банковских услуг в привязке к определенным технологиям цифровизации.



Рисунок 38 – Карта применения цифровых технологий в банковской сфере

Более того, активная цифровизация всех отраслей экономики требует от банков повышения конкурентоспособности на рынках, в том числе по причине более широкого доступа к информационным ресурсам, использования новых каналов продажи банковских услуг, что приводит ряд крупных финансовых организаций к созданию банковских экосистем, которые неотрывно связаны с тенденцией к цифровизации.

На рисунке 38 представлена продуктово-сервисная карта банка в привязке к цифровым технологиям, на основании которой можно сделать вывод о том, что внедрение цифровых технологий затрагивает все сферы банковской деятельности от консультирования клиента, риск-менеджмента, до передачи и хранения данных.

Современную кредитную организацию невозможно представить без цифровых сервисов, вне зависимости от изменений глобального характера геополитической направленности, стоимости ресурсов или фазы экономического роста. Цифровая трансформация кредитных учреждений помогает адаптироваться к подобным вызовам и порождает синергию различных видов технологий, позволяющих выйти за пределы аналогового банкинга, и в итоге приводит к созданию новых финансовых и нефинансовых сервисов, ведущих к образованию банковских экосистем.

Цифровые технологии меняют конкурентный ландшафт в банковском секторе, в особенности, когда они полностью интегрированы в экосистему и операционную модель кредитной организации. С учетом роста темпов

инновационной деятельности и значительного снижения стоимости технологий с течением времени повышение производительности будет только улучшаться. Банковские технологии и тренды последнего времени представлены на рис. 39:



Рисунок 39 – Банковские технологии и тренды мобильного банкинга

Охарактеризуем коротко каждый из них.

- *Переход от традиционного обслуживания к цифровому офису* помог банкам оптимизировать расходы, улучшить сервис и повысить лояльность клиентов.
- *Развитие платежных технологий банков:* рау-сервисов, QR-кодов, платежей по биометрии, NFC-стикеров на телефон, BNPL-сервисов.
- *Сегментация аудитории,* решения под конкретные потребности клиентов, например, сервисы для управления семейным бюджетом и детский банкинг.
- *Переход от скоринга к персонализации обслуживания* и оценки эмоций на основе технологий машинного обучения, распознающей поведенческие паттерны в транзакциях клиента и его интересы к современным банковским продуктам и услугам в мобильном приложении практически в реальном времени.
- *Повышение качества антифрод-процедур в кибербезопасности* и выявление аномалий поведения клиентов с помощью ИИ и сопутствующих технологий, предполагающая верификацию личности и проверку источника трафика.
- *Развитие цифровой технологии Low-Code,* на основании которой появляется возможность выпускать полнофункциональные решения быстро и с минимальным количеством написанного кода, тем самым процесс разработки становится похожим на строительство из конструктора, в котором все детали подходят друг к другу, например, создание мобильных приложений, разработка чат-ботов для предоставления круглосуточной поддержки клиентов, создание персонализированных предложений на индивидуальные цифровые банковские продукты.

– *Внедрение цифрового рубля* как дополнительного платежного средства со своей спецификой с государственными сервисами и минимальной комиссией при переводах и прозрачностью транзакций.

– *Регулирование цифровых финансовых активов* – новых инструментов на финансовом рынке, включающих токены, создаваемых на базе блокчейна, что поможет повысить прозрачность финансовых процессов и снизить риски мошенничества, предоставляя тем самым новые возможности для участников рынка.

– *Создание интерактивного опыта в VR/AR* при совершении платежей в виртуальной и дополненной реальности (играх, виртуальных магазинах и образовательных платформах), используя жесты, голос или взгляд.

– *Наращивание функционала мобильных приложений*, использование инновационные банковские технологии, тем самым привлекая и удерживая пользователей, предполагающих функционал и удобство, аналогичные традиционным, и предлагающих стандартный набор функций: открытие новых банковских продуктов, переводы, поддержку.

– *Расширение возможностей аналитики*, персональный сбор данных о клиенте, чтобы лучше узнать пользователя для формирования кастомизированных предложений и улучшения пользовательского опыта, перенос взаимодействий с банком и функций физического офиса в онлайн.

– *Развитие системы быстрых платежей*, делающей ее привлекательной как для пользователей, так и для бизнеса благодаря функционалу с оплатой товаров и услуг с помощью смартфона по QR-коду, NFC, кнопке, ссылке и с привязанного счета.

– *Развитие возможностей чат-ботов*, имитирующих разговор с реальным человеком и нацеленных на мгновенный ответ на запрос, и которые уже умеют выставлять счета, оплачивать налоги повторять платежи из истории, оформлять предодобренный кредит.

– *Формирование контентных площадок* с информационными сообщениями, индивидуальными предложениями и полезными сервисами, например, продвижение банковских и страховых продуктов, а также продажу авиабилетов, товаров, билетов на мероприятия через сторис.

– *Открытие технологии Open Banking* позволяет повысить качество услуг, дает возможность собирать и анализировать большее количество информации о клиентах и предлагать им персонализированные услуги, повысить скорость процессов, расширить продуктовые линейки и удобный поиск выгодных предложений.

В последнее десятилетие мировая экономика стала свидетелем быстрого эволюционирования финансовых технологий и появления инновационных форм финансовых активов, таких как цифровые валюты и цифровые финансы. Этот стремительный прогресс технологий изменяет ландшафт финансовых систем, внося новые возможности и вызовы в мировую экономику и стимулируя страны пересматривать свою финансовую политику.

Цифровые финансы, а также эмиссия и использование цифровой валюты, стали ключевыми объектами интереса для многих стран. Эти инновации

кардинально меняют способы, которыми люди, предприятия и государства взаимодействуют с финансовыми ресурсами. Подобные технологии предлагают новые способы обмена, инвестирования и финансирования, создавая новые возможности для развития финансовых взаимоотношений и упрощения международных транзакций.

Появление цифровых валют центральных банков обусловлено приоритетом для государств повышения эффективности денежной системы и укрепления роли центральных банков в качестве основных поставщиков денег. Они предлагают ряд преимуществ для розничных и оптовых платежей. Для розничных операций они представляют собой высоколиквидное, удобное и низкорисковое средство платежей, обеспечивая универсальный доступ к платформе. Для оптовых транзакций цифровые валюты предлагают быстрые безопасные и выгодные как международные, так и внутренние расчеты.

После вступления в силу ФЗ № 339-ФЗ от 24.07.2023 и № 340-ФЗ от 24.07.2023 в РФ появилась регуляторная база функционирования цифрового рубля, который представляет собой новую форму национальной валюты и его сравнение с наличным и безналичным рулем приведено в таблице 3.

Таблица 10 – Сравнение наличных, безналичных и цифровых денежных средств на примере цифрового рубля

| | Наличные | Безналичные | Цифровой рубль |
|---------------------|-------------------|--|---|
| Форма | Защищенная бумага | Цифровая запись в банковской базе данных | Цифровой код |
| Персонализация | На предъявителя | Персонализированные | Персонализированные или на предъявителя |
| Эмитент | Центробанк | Коммерческий банк | Центробанк |
| Офлайн оплата | + | +/- | + |
| Онлайн оплата | - | + | + |
| Обеспечение | Резервы ЦБ | Ликвидность банка-эмитента | Резервы ЦБ |
| Средство сбережения | Без начисления % | С возможностью начисления % | Без начисления % |

Цифровой рубль является следующим этапом развития национальной платежной инфраструктуры. Платформа цифрового рубля, по мнению разработчиков, повысит эффективность трансграничных платежей и прозрачность экономики, улучшит безопасность, удобство и скорость переводов, расширит доступ к финансовым инструментам для граждан.

Цифровой рубль – это не просто электронные деньги, а полноценный аналог наличных, но с дополнительными преимуществами:

1. **Безопасность:** Цифровой рубль защищен от подделки и взлома, благодаря технологии DLT.

2. *Скорость*: Транзакции с цифровым рублем осуществляются мгновенно, без необходимости проходить через банки-посредники.

3. *Прозрачность*: Все операции с цифровым рублем прозрачны и отслеживаются в распределенном реестре.

4. *Доступность*: Цифровой рубль доступен 24/7, независимо от времени и места.

5. *Новые возможности*: Цифровой рубль позволяет создавать новые финансовые сервисы, такие как смарт-контракты и платежи по запросу.

Банк при работе с цифровым рублем должен обеспечить следующие операции:

- регистрация и открытие цифрового счета;
- пополнение и вывод средств с цифрового счета;
- блокировка и разблокировка счета;
- запрос истории операций по счету;
- регулярные операции с отложенной датой исполнения;
- разовые операции с отложенной датой исполнения;
- перевод цифровых рублей между физическими лицами;
- оплата товаров и услуг с использованием qr-кода;
- возврат товара с зачислением цифровых рублей на счет физического лица.

Центральный банк активно занимается интеграцией этого инструмента в существующие финансовые системы.

Краткие выводы

Использование возможностей искусственного интеллекта для автоматизации процессов, внедрения платформ и экосистем во всех сферах обслуживания клиентов, чтобы предоставлять более качественные и эффективные услуги, становится неизбежным. Искусственный интеллект позволяет скорректировать управленческие решения в области различных аспектов риска, включая кредитный, кибернетический, качество данных, мошенничество, рыночный и модельный риски.

Современные финансовые экосистемы предлагают клиентам и пользователям значительные преимущества, т. к. создаваемые платформы интуитивно понятны, удобны в использовании, предлагают необходимые клиенту услуги и сервисы в режиме «24/7» онлайн. Такая инфраструктура становится одним из главных факторов получения конкурентных преимуществ. Банки, которые смогут эффективно сформировать партнерские отношения с перспективными IT-компаниями и востребованными пользовательскими сервисами, останутся конкурентоспособными и увеличат уровень доходов. В ближайшем будущем архитектура финансового сектора будет представлена несколькими крупными экосистемами, удовлетворяющими широкий спектр различных предложений, охватывающих все сферы жизни клиента.

Россия входит в список ведущих стран по проникновению финтех. Рост происходит за счет развития собственной IT-инфраструктуры и активного внедрения искусственного интеллекта во все бизнес-процессы. Тренд на цифровизацию диктует и новые правила конкурентной борьбы. Цифровизация,

в свою очередь, требует серьезных расходов и на технологическую инфраструктуру, и на маркетинг, и на оплату труда программистов, создающих кредитные продукты.

Актуальность образования нового облика финансовых услуг в форме цифровых экосистем обусловлена цифровой моделью экономики, вынуждающей компании выходить на новый уровень конкурентоспособности. Экосистема цифровых финансовых услуг может рассматриваться в качестве системы, включающей непосредственно пользователей, нуждающихся в финансовых услугах и продуктах, их поставщиков, элементов государственной политики, законов, определяющих доступность данных продуктов и услуг для пользователей и безопасность их использования.

В современном мире все привыкли к двум формам расчетов: наличным и безналичным. Введение цифрового рубля, эмитентом которого является Центральный банк РФ, представляет собой принципиально иной подход к платежам, основанный на технологии распределенного реестра. Среди основных стимулов внедрения цифрового рубля можно выделить потенциал сокращения расходов населения и бизнеса, повышение скорости платежей, увеличение конкуренции на рынке финансовых услуг, возможность обеспечения расчетов без участия доллара и системы SWIFT, а также общее развитие инновационных продуктов и услуг в финансовой отрасли и экономике в целом.

Контрольные вопросы:

1. Приведите понятие и дайте характеристику цифровой экосистеме.
2. Какие существуют факторы, способствующие развитию экосистем?
3. Оцените уровень цифровой зрелости российских банков с учетом глобальных изменений в финансовом секторе.
4. Как развиваются банковские технологии? Приведите тренды мобильного банкинга.
5. Приведите характеристику цифрового рубля и операций с ним.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные документы

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1.
2. Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 № 86-ФЗ.
3. Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» от 10.12.2003 № 173-ФЗ.
4. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» от 22.04.1996 № 39-ФЗ.
5. Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27.06.2011 № 161-ФЗ.
6. Федеральный закон «О страховании вкладов в банках Российской Федерации» от 23.12.2003 № 177-ФЗ.
7. Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» от 07.08.2001 № 115-ФЗ.
8. Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» от 02.07.2010 № 151-ФЗ.
9. Федеральный закон «О кредитных историях» от 30.12.2004 № 218-ФЗ.
10. Положение Банка России от 28.06.2017 № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности».
11. Положение Банка России от 23.10.2017 № 611-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери».
12. Положение Банка России от 24.11.2022 № 809-П «О Плане счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения».
13. Положение Банка России от 11.01.2021 № 753-П «Об обязательных резервах кредитных организаций».
14. Положение Банка России от 29.01.2018 № 630-П «О порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации».
15. Указание Банка России от 08.10.2018 № 4927-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации».

Учебная литература

16. Банковское дело: Практикум / Л. А. Воронина, О. А. Морозов. – СПб.: ВШТЭ СПбГУПТД, 2023. – 55 с.
17. Банковское дело: учебник / Н. Н. Семенова, О. И. Еремина, Т. А. Ефремова [и др.]; под общ. ред. Н. Н. Семеновой. – Москва: КноРус, 2025. – 382 с.

18. Банковское дело: учебник / под ред. д-ра экон. наук, проф. Г. Г. Коробовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2023. – 592 с.
19. Банковское дело и банковские операции: учебник / М. С. Марамыгин, Е. Г. Шатковская, М. П. Логинов [и др.]; под ред. М. С. Марамыгина, Е. Г. Шатковской. – 2-е изд., стер. – Москва: ФЛИНТА; Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2022. – 568 с.
20. Банковское дело: учебник для вузов / Н. Н. Мартыненко, О. М. Маркова, О. С. Рудакова, Н. В. Сергеева; под редакцией Н. Н. Мартыненко. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва: Юрайт, 2024. – 524 с.
21. Горелая, Н. В. Основы банковского дела: учебное пособие / Н. В. Горелая, А. М. Карминский; под ред. А. М. Карминского. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2023. – 272 с.
22. Звонова, Е. А. Организация деятельности центрального банка: учебник / под ред. Е. А. Звоновой. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 400 с.
23. Звонова, Е. А. Учебный банк: учебник / под ред. Е. А. Звоновой. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 320 с.
24. Исаев, Р. А. Банковский менеджмент и бизнес-инжиниринг: монография: в 2 томах. Т. 2 / Р. А. Исаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 336 с.
25. Исаев, Р. А. Секреты успешных банков: бизнес-процессы и технологии: практическое пособие / Р. А. Исаев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ИНФРА-М, 2024. – 222 с.
26. Казимагомедов, А. А. Банковское дело: организация деятельности центрального банка и коммерческого банка, небанковских организаций: учебник / А. А. Казимагомедов. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 502 с.
27. Кашин, В. А. Основы банковского дела: учебное пособие. – 2-е изд., перераб. / В.А. Кашин, С.В. Кашин. – Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2022. – 124 с.
28. Ковалев, П. П. Банковский риск-менеджмент: учебное пособие / П. П. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: КУРС: ИНФРА-М, 2024. – 320 с.
29. Курникова, И. В. Банковский маркетинг: учебное пособие / И. В. Курникова, В. Э. Савин. – Москва: РИОР, 2023. – 141 с.
30. Ларина, О. И., Банковское дело: учебник / О. И. Ларина, В. В. Кузнецова. – Москва: КноРус, 2025. – 278 с.
31. Ларина, О. И. Банковское дело. Практикум: учебное пособие для вузов / О. И. Ларина. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2024. – 234 с.
32. Стародубцева, Е. Б. Основы банковского дела: учебник / Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2024. – 288 с.
33. Сырбу, А. П. Банковское дело и банковские операции [Электронный ресурс]: учебное пособие / А. П. Сырбу, В. И. Меньщикова. – Тамбов: Издательский центр ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2023. – 159 с.
34. Тавасиев, А. М. Банковское дело: учебник для вузов / А. М. Тавасиев. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва: Юрайт, 2024. – 546 с.

35. Фалько, С. Г. Контроллинг в банке: учебное пособие / А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага [и др.]; под ред. А.М. Карминского, С. Г. Фалько. – Москва: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2022. – 288 с.

36. Хасянова, С. Ю. Кредитный анализ в коммерческом банке: учебное пособие / С. Ю. Хасянова. – Москва: ИНФРА-М, 2023. – 196 с.

37. Чернецов, С. А. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / С. А. Чернецов. – Москва: Магистр, 2023. – 496 с.

Учебное издание

Морозов Олег Анатольевич

Банковское дело

Учебное пособие

Редактор и корректор Е. О. Тарновская
Техн. редактор Д. А. Романова

Учебное электронное издание сетевого распространения

Системные требования:
Электронное устройство с программным обеспечением
для воспроизведения файлов формата PDF

Режим доступа: http://publish.sutd.ru/tp_get_file.php?id=202016, по паролю.
- Загл. с экрана.

Дата подписания к использованию 05.03.2025 г. Рег. № 5112/25

Высшая школа технологии и энергетики СПбГУПТД
198095, СПб., ул. Ивана Черных, 4.