Питер С.РОУЗ

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

серия «Зарубежный экономический учебник»

Издательство искренне благодарит USIA за помощь в издании этой книги

COMMERCIAL BANK MANAGEMENT

Producing and Selling Financial Services

Second Edition

Peter S. ROSE
Texas A & M University

IRWIN
Homewood, IL 60430
Boston, MA 02116

Питер С.РОУЗ

БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Предоставление финансовых услуг

Перевод с английского

АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
при Правительстве Российской Федерации

ДЕЛО Лтд • Москва • 1995

Р 796
ББК 65.9 (2) 262
Р 58

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

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

Роуз Питер С.

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

ISBN 0—256—11557—5 (англ.)
ISBN 5—86461—173—5 (русск.)

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

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

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

Р $\frac{0605010201 — 047}{4М4 (03) — 95}$ Без объявл. ББК 65.9 (2) 262

ISBN 0—256—11557—5 (англ.)
ISBN 5—86461—173—5 (русск.)

Copyright © 1993 by Richard D. Irwin, Inc. Translated and published with permission of Richard D. Irwin, Inc. All rights reserved.
© Издательство "Дело Лтд", перевод на русский язык, оформление, 1995

Оглавление

К читателю xvii

Предисловие xix

ЧАСТЬ I
Введение в банковское дело 1

Глава 1. Банки и банковские услуги 1

Что такое банк? 2
Услуги, предлагаемые банком широкой публике 5
Банковские услуги в исторической ретроспективе 6
Услуги, получившие развитие в последнее время 9
Тенденции, затрагивающие все банки без исключения 13
Цели и структура книги 17
Приложение. Возможности сделать карьеру в банковском деле 20

Глава 2. Организация банковской деятельности и организационная структура банков 24

Организационная схема типичного банка 25
Различия организационных структур крупного и мелкого банков 25
Современные тенденции в организационной структуре банков 29
Варианты организационной структуры в банковском деле 30
Получение чартера на открытие нового банка 30
Организация банковской деятельности на основе самостоятельных банков 30
Организация банковской деятельности на основе отделений 32
Законы о создании отделений 33

Организация банковской деятельности на основе банковских холдинговых компаний 37
Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений 42
Банки банков 42
Сети банковского обслуживания 43
Совместные предприятия 43
Межштатная банковская деятельность 44
Проникновение иностранных банков на рынки США 52
Выводы относительно влияния типа организации банковской деятельности и размеров банка на эффективность отрасли 53

Глава 3. Воздействие государственной политики и системы регулирования на банковское дело 60

Регулирование банковской деятельности 61
Почему регулирование банков носит такой жесткий характер - аргументы "за" и "против" 61
Основные законы о банковской деятельности 69
Влияние дерегулирования на эффективность работы и рост банков 82
Основные вопросы, не решенные банковским законодательством США 83
Нужны ли вообще регулирование и надзор за деятельностью банков? 85
Федеральная резервная система: ее воздействие на решения и политику банков 86
Организационная структура ФРС 86
Основная задача ФРС - формулирование и осуществление денежно-кредитной политики 88
Конгресс и Министерство финансов: еще два фактора, влияющих на банки и решения их руководителей 91

Глава 4. Финансовые отчеты банка 96

Общие сведения по балансу и отчету о доходах, расходах и прибыли 97
Баланс банка (отчет о финансовом состоянии) 98
Основные счета 98
Активы банка 100
Пассивы 105
Экспансия забалансовых статей в банковских балансах 109
Проблема бухгалтерского учета в банковском деле 109
Составляющие отчета о прибылях и убытках (отчета о доходах, расходах и прибыли) 110
Финансовые потоки и капитал 112
Сравнительные коэффициенты в отчетах о доходах, расходах и прибыли для банков разных размеров 116

Другие полезные финансовые отчеты 117
Отчет об источниках и использовании средств (о финансовых потоках) 118
Отчет об акционерном капитале 118

Глава 5. Оценка деятельности банка 126

Оценка деятельности банка 127
Определение долгосрочных целей банка 128
Максимизация стоимости фирмы как ключевая задача любого банка 128
Показатели прибыльности как заменители цены акций 129
Полезные формулы прибыльности 132
Разбивка показателя доходности капитала на его составляющие для проведения более детального анализа 134
Структурный анализ доходности активов банка 138
Выводы из анализа структуры показателей банковской прибыльности 141
Оценка риска в банковском деле 141
Другие виды рисков в банковском деле 146
Другие цели банковской деятельности 147
Влияние размера банка на результаты его деятельности 147
Использование финансовых показателей и других аналитических инструментов для оценки деятельности банка. Унифицированный отчет о деятельности банка (UBPR) 149
Приложение. Улучшение показателей деятельности банка путем получения необходимой информации. Источники информации для банкиров, их клиентов и регулирующих органов 168

ЧАСТЬ II
Управление обслуживанием клиентов банка: продажа средств и предоставление услуг 170

Глава 6. Банковское кредитование: политика и техника предоставления кредитов 170

Виды ссуд, предоставляемых банками 171
Факторы, влияющие на рост и структуру банковских ссуд 174
Правила кредитования 176
Описание кредитной политики 178
Этапы процесса кредитования 180
Кредитный анализ: что делает кредит качественным? 182
Является ли клиент кредитоспособным? 182
Может ли кредитный договор быть правильно составлен и документирован? 186
Может ли банк реализовать свое требование на обеспечение, представленное заемщиком? 186

Источники информации о заемщиках 188
Разделы типового кредитного договора 190
Проверка кредитов 191
Работа с проблемными кредитами 192

Глава 7. Кредитование предпринимательских фирм 198

Виды кредитов предпринимательским фирмам 199
Краткосрочные кредиты предпринимательским фирмам 199
Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов 199
Кредиты под оборотный капитал 200
"Промежуточные" кредиты на строительство 201
Кредиты дилерам по ценным бумагам 201
Кредиты розничным торговцам 201
Кредиты под обеспечение активами 202
Долгосрочные кредиты предпринимательским фирмам 202
Срочные кредиты предпринимательским фирмам 202
Револьверное кредитование 203
Долгосрочные проектные кредиты 204
Кредиты для приобретения других предпринимательских фирм 205
Характеристика кредитов, предоставляемых банками США предпринимательским фирмам 206
Анализ кредитных заявок предпринимательских фирм 207
Анализ финансовой отчетности заемщика - предпринимательской фирмы 209
Анализ финансовой отчетности клиента 213
Контроль за расходами со стороны заемщика 213
Операционная эффективность как показатель деятельности предпринимательской фирмы 214
Способность продукции, услуг или навыков клиента к быстрой реализации 216
Коэффициенты покрытия 217
Показатели ликвидности предпринимательских фирм 218
Показатели прибыльности 220
Финансовый левередж как барометр структуры капитала 221
Забалансовые обязательства 222
Подготовка отчетов об источниках и использовании средств на базе финансовой отчетности фирмы 223
Предварительные отчеты об источниках и использовании средств и предварительные балансы 224
Ответственность кредитного инспектора перед банком и клиентом 227
Установление процентной ставки по кредиту предпринимательской фирме 229
Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс" 230
Модель ценового лидерства 231

Установление ставки ниже прайм-рейт (модель надбавки) 233
Кредиты, по которым устанавливаются максимальные процентные ставки ("кэпы") 234
Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость - выгодность" 234
Анализ доходности клиента 235

Глава 8. Потребительское и ипотечное кредитование 244

Виды кредитов, предоставляемых отдельным лицам и семьям 245
Кредиты под залог жилых помещений 245
Кредиты, отличные от кредитов под жилые помещения 246
Кредиты, предоставляемые по кредитной карточке 247
Характеристика потребительских кредитов 248
Оценка заявки на получение потребительского кредита 249
Пример заявки на получение потребительского кредита 251
Балльная система оценки заявок на потребительские кредиты (кредитный скоринг) 255
Законы и правила, относящиеся к потребительскому кредиту 259
Требования о предоставлении клиенту информации 260
Недопущение дискриминации в области кредитования 261
Процентные ставки и другие условия потребительских кредитов 263
Процентная ставка по потребительским кредитам 263
Использование переменных ставок по потребительским ссудам 266
Кредиты под залог недвижимости 267
Различия между кредитами под залог недвижимости и прочими кредитами 267
Факторы оценки заявок на получение ипотечных кредитов 268
Процентные ставки по кредитам под залог жилых помещений 270
Тенденции в потребительском кредитовании 273
Кредитование под разницу в стоимости дома 273
Программы управления денежными средствами клиента 275
Демографические изменения и потребительское кредитование 276
Изменения в законодательстве и правилах, относящихся к потребительскому кредитованию 276

Глава 9. Инвестиционная функция банковского сектора 281

Инвестиционные инструменты банка 282
Инструменты денежного рынка 284
Казначейские векселя 284
Краткосрочные казначейские ноты и облигации 287
Ценные бумаги федеральных агентств 287
Депозитные сертификаты 288
Евродолларовые депозитные сертификаты 288

Банковские акцепты 288
Коммерческие векселя 289
Краткосрочные муниципальные облигации 290
Инструменты рынка капиталов 290
Казначейские ноты и облигации со сроками действия более года 290
Муниципальные ноты и облигации 291
Корпоративные ноты и облигации 292
Новые финансовые инструменты 292
Инвестиционные ценные бумаги в портфелях банков 295
Факторы, влияющие на выбор инвестиционных ценных бумаг 297
Ожидаемая норма дохода 298
Налоговые характеристики 299
Процентный риск 304
Кредитный риск, или риск невыполнения эмитентом своих обязательств 305
Деловой риск 305
Риск несбалансированной ликвидности 306
Риск досрочного отзыва 307
Инфляционный риск 307
Залоговые требования 307
Стратегии определения инвестиционного горизонта 308
Инструментарий управления протяженностью инвестиционного горизонта 312
Кривая доходности 312
Средневзвешенный срок погашения 315

Глава 10. Стратегия и политика управления ликвидностью и резервами 322

Спрос и предложение ликвидных средств банка 323
Почему банки сталкиваются с серьезными проблемами ликвидности? 326
Стратегии управления ликвидными средствами 327
Стратегия управления ликвидностью через управление активами (или трансформация активов) 328
Стратегия управления заемными ликвидными средствами (пассивами) 329
Стратегия сбалансированного управления ликвидностью (активами и пассивами) 331
Рекомендации для менеджеров по управлению ликвидностью 331
Оценка потребностей банка в ликвидных средствах 332
Метод источников и использования средств 332
Метод структуры средств 336
Метод показателей ликвидности 341
Основной критерий оценки управления ликвидными средствами: сигналы рынка 343

Предусмотренные законом обязательные резервы и управление денежной позицией 344
Факторы, влияющие на денежную позицию банка 347
Регулирование расчетов обязательных резервных требований 348
Факторы, влияющие на выбор источников резервов 351

ЧАСТЬ III
Управление источниками средств банка 359

Глава 11. Управление услугами по ведению депозитов 359

Виды депозитов, предлагаемых банками 360
Трансакционные (платежные) депозиты 360
Сберегательные, или срочные, депозиты 362
Процентные ставки по различным видам депозитов 364
Структура депозитов банка 364
Функциональный анализ затрат по различным депозитным счетам 367
Методы ценообразования банковских депозитов 371
Образование цен на депозиты по методу "издержки плюс прибыль" 371
Установление процентных ставок на депозиты по предельным издержкам 377
Установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок 380
Дифференциация тарифных ставок для отдельных вкладчиков 381
Ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами 382
Установление цен на депозиты на основе количества услуг, предоставляемых клиентам (многофакторный способ ценообразования) 383
Использование цен на депозиты для достижения целей банка 383
Нововведения на рынке депозитов 384
Индексные депозитные сертификаты 384
Брокерские депозиты 386
Депозитные сертификаты в иностранной валюте 387
Прочие виды новых депозитов 388
Основные (жизненно важные) банковские услуги 388

Глава 12. Управление недепозитными пассивами и другими источниками формирования средств банка 397

Альтернативные недепозитные источники формирования банковских средств 400
Рынок федеральных фондов 400
Заимствование в Федеральном резервном банке округа 405
Развитие и реализация депозитных сертификатов крупного достоинства 406

Рынок евровалютных депозитов 409
Рынок коммерческих бумаг 410
Соглашения об обратном выкупе (ОВ) ценных бумаг как источник формирования средств банка 413
Долгосрочные недепозитные источники формирования средств банка 415
Выбор из множества альтернативных недепозитных источников 416
Оценка общей потребности банка в недепозитных средствах: разрыв фондов 416
Недепозитные источники формирования средств: факторы, которые следует учитывать 417

Глава 13. Забалансовое финансирование в банковском деле: новые методы и проблемы 427

Секьюритизация банковских займов и других активов 429
Примеры секьюритизации активов 430
Риск, связанный с секьюритизацией активов 432
Влияние процесса секьюритизации на деятельность банков 433
Продажа займов как источник формирования средств банка 434
Причины, порождающие продажу займов 435
Риск, связанный с продажей займов 435
Гарантийные кредитные письма и другие финансовые гарантии 436
Структура гарантийных кредитных писем 437
Стоимость и оценка гарантийных кредитных писем 438
Источники риска, связанного с кредитными гарантиями 439
Нормы регулирования соглашений о кредитных гарантиях 440
Исследование гарантийных кредитных писем и других забалансовых обязательств 440

Глава 14. Управление акционерным капиталом банка 444

Основные функции банковского капитала 445
Капитал и риск банка 446
Основные виды риска в банковской деятельности 446
Защита банков от риска 447
Виды банковского капитала 448
Относительная значимость различных источников банковского капитала 449
Измерение величины капитала банка 451
Сколько капитала нужно банку? 453
Регулирующий подход к оценке необходимого капитала 453
Текущие тенденции к привлечению дополнительного капитала 461
Планирование удовлетворения потребностей в дополнительном капитале 462

Привлечение капитала за счет внутренних источников 464
Привлечение капитала за счет внешних источников 467

Часть IV
Стратегия управления активами и пассивами и защита от риска 476

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

Стратегия управления активами и пассивами 477
Стратегия управления активами 477
Стратегия управления пассивами 478
Стратегия управления фондами 479
Целевые установки внутрибанковского размещения фондов 479
Метод объединения источников фондов 480
Метод разделения источников фондов 480
Сбалансированный подход к управлению фондами 481
Хеджирование риска изменений процентных ставок 482
Цели хеджирования риска изменений процентных ставок 483
Управление дисбалансами 484
Средневзвешенный срок погашения 492

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

Финансовые фьючерсные контракты: обязательства относительно будущих сделок с ценными бумагами по фиксированной цене 504
Короткое хеджирование фьючерсами 505
Длинное хеджирование фьючерсами 506
Процентные опционы 510
Процентные своп-контракты 512
Страхование изменений процентных ставок 516
Кредитные опционы 517
Процентные контракты типа "кэп", "флор" и "коридор" 517
Процентный "кэп" 517
Процентный "флор" 518
Процентный "коридор" 518
Процесс управления рисками 518

ЧАСТЬ V
Банковская организационная структура и виды услуг: выбор направления будущего развития 523

Глава 17. Регистрация банка в США 523

Процесс регистрации банка 524
Вопросы, обычно задаваемые кураторами организаторам нового банка при его регистрации 526
Факторы, влияющие на принятие решения о выдаче чартера новому банку 530
Количество и характеристики вновь выдаваемых чартеров 531
Насколько успешно работают новые банки? 536

Глава 18. Слияние и поглощение банков 542

Причины быстрого роста числа банковских слияний 543
Выбор партнера для слияния 546
Путь к росту через слияние и приобретение 550
Способы заключения сделок о слиянии 551
Правила, регулирующие банковские слияния в Соединенных Штатах 552
Директивы Министерства юстиции США 554
Пример решений о слияниях, принятых федеральными органами контроля 556
Аналитические исследования слияний 559
Влияние на финансы 559
Выгоды для общества 562

Глава 19. Международное банковское дело 567

Основные тенденции в международном банковском деле в настоящее время 569
Формы организационных структур иностранных банков 570
Регулирование международных банковских операций 573
Задачи регулирования в международном банковском деле 573
Новые правила, регулирующие капитал крупнейших иностранных банков 576
Ослабление ограничений в регулировании деятельности банков, спровоцированное законом Эджа 577
Услуги, предоставляемые банками своим клиентам на международных рынках 577
Выделение иностранной валюты, необходимой для ведения операций клиента 578
Хеджирование от риска обесценения иностранной валюты 578

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

Глава 20. Новые банковские услуги и процесс их развития 601

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

Другие новые банковские услуги 622
Предоставление прав участия во взаимных фондах 622
Финансовые консультации 624
Процесс развития новых банковских услуг 625

Приложение А. Примеры из банковской практики 631

Банк "Ферст Хамильтон": анализ деятельности одного из наиболее преуспевающих банков 631
Пример о предоставлении ссуды промышленной компании МСВ 646
Как оценивается заявка на получение потребительской ссуды 650
Банк "Сэнджер нэшнл": пример мобилизации капиталов и достаточности банковского капитала 652
Обоснование необходимости учреждения нового банка: заявка банка "Наггет нэшнл" на получение чартера 660
Заявка на слияние банков "Фултон" и "Денвер нэшнл" 663

Приложение Б. Таблицы приведенной стоимости, ежегодных доходов, сложных процентов и годовых процентных ставок 681

Предметный указатель банковских терминов 692

Алфавитный указатель 720

К читателю

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

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

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

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

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

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

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

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

Предисловие

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

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

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

ДИНАМИКА СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО ДЕЛА

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

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

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

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

ПЕРЕМЕНЫ В СОВРЕМЕННОМ БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

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

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ КНИГИ

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

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

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

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

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

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

ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

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

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

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

УКАЗАНИЯ СТУДЕНТУ

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

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

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

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

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

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

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

Питер С. Роуз

ЧАСТЬ I

Введение в банковское дело

Глава 1

Банки и банковские услуги

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

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

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Банк
Небанковские банки
Валютный курс
Учет коммерческих векселей
Сберегательные депозиты
Депозиты до востребования
Трастовые (фидуциарные) услуги
Брокерские услуги по операциям с ценными бумагами
Финансово-консультативные услуги
Услуги по управлению потоками наличности
Услуги по лизингу оборудования
Страховые полисы
Планы обеспечения граждан по старости или болезни

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

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

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

ЧТО ТАКОЕ БАНК?

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

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

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

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

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

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

ВОЗНИКНОВЕНИЕ СОВРЕМЕННОГО БАНКОВСКОГО ДЕЛА

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

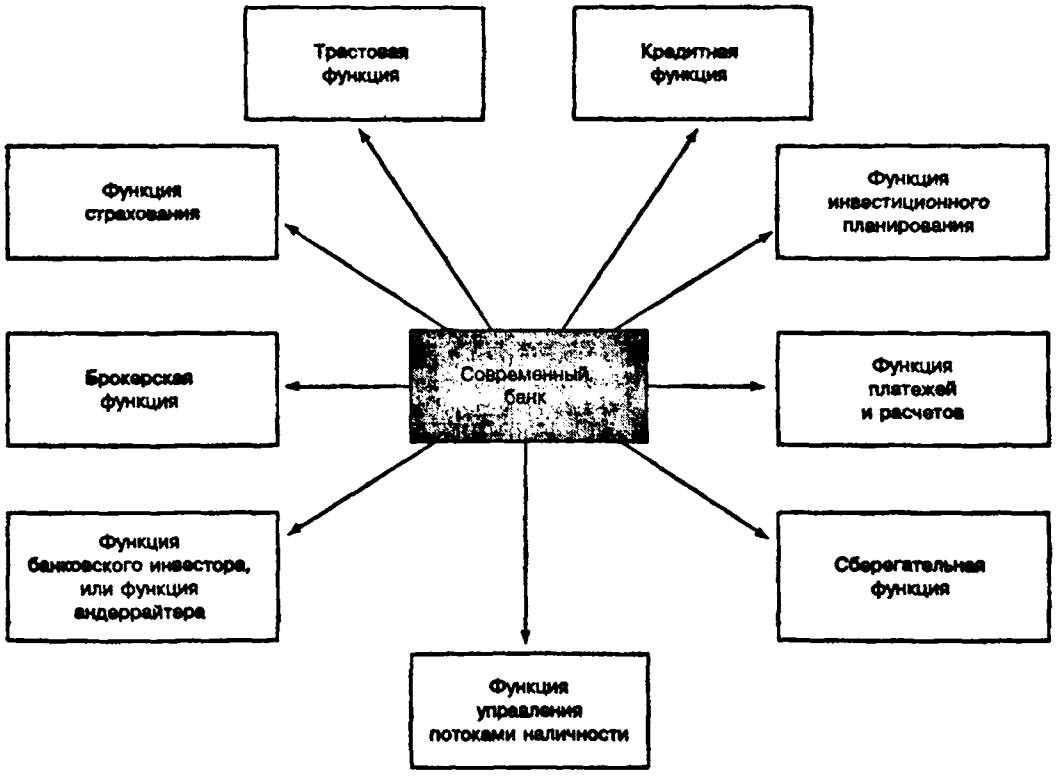
1-1. Что такое банк?

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

УСЛУГИ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ БАНКОМ ШИРОКОЙ ПУБЛИКЕ

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

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



ПРИМЕР 1-2. Многообразная роль банков в современной экономике

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

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

Банковские услуги в исторической ретроспективе

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

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

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

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

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

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

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

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

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

РОЛЬ БАНКОВ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

адобятся. Очень часто банки выступают в качестве попечителей по завеаниям, управляя состоянием умерших клиентов и осуществляя необходиые выплаты. При этом банки обеспечивают сохранность ценных активов эффективно инвестируют предоставленные в распоряжение банка средста, чтобы законные наследники в свое время получили принадлежащее им о праву. Через коммерческие трастовые отделы банки управляют портфеями ценных бумаг и пенсионными фондами фирм, а также предоставляют гентские услуги корпорациям, выпускающим акции и облигации. В этой вязи трастовый отдел в положенные сроки выплачивает проценты или дииденды на ценные бумаги корпораций, а также выкупает ценные бумаги орпораций.

'слуги, получившие развитие в последнее время

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

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

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

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

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

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

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

ак как банки все чаще теперь нуждались в их депозитах для финансирования редоставляемых корпорациям крупных кредитов. Ужесточение конкурентой борьбы за депозиты и кредитование предприятий действовало в том же аправлении и заставило банки приложить особые усилия, чтобы сделать свох клиентов более лояльными. В 20—30-е гг. группа из нескольких крупных анков, возглавляемая одним из предшественников нью-йоркских "Ситиорп" и "Бэнк оф Америка", создала у себя отделы потребительского кредита. Іосле второй мировой войны сектор потребительского кредита стал одним из аиболее быстро развивающихся сегментов банковского кредита. Только в поледнее время темпы роста данного сектора замедлились в силу ужесточения онкуренции за счета потребительского кредита и падения стимулов населеия к экономии и сбережению денег. Тем не менее средства потребителей осаются основным источником средств и одним из важнейших источников доода современных банков.

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

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

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

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

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

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

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

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

Брокеры и дилеры, занимающиеся куплей—продажей ценных бумаг, выступили против вторжения банков в их сферу, утверждая, что данная деятельность сопряжена с неприемлемым для банков риском и в целом наносит неоправданный ущерб брокерскому бизнесу. Однако банки благополучно выиграли ряд судебных процессов и постепенно расширили свое участие в брокерских операциях с ценными бумагами. Так, в 1987 г. Верховный суд США разрешил национальным банкам открывать на всей территории страны филиалы, являющиеся бюро по торговле дисконтными ценными бумагами[1]. Впос-

---

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

ТЕНДЕНЦИИ, ЗАТРАГИВАЮЩИЕ ВСЕ БАНКИ БЕЗ ИСКЛЮЧЕНИЯ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ЦЕЛИ И СТРУКТУРА КНИГИ

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

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

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

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

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

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

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

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

ВЫВОДЫ

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

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

ЗАДАЧИ

I. Вас только что приняли на работу в качестве специалиста по маркетингу в новый банк "Ферст нэшнл бэнк оф Винсент", который находится в пригороде и вскоре начнет обслуживать местное сообщество численностью 120 тыс. человек. Город Винсент расположен по соседству с крупным мегаполисом с населением свыше 1 млн. человек. Открытие недавно получившего чартер банка состоится примерно через два месяца; президент и совет директоров озабочены тем, сумеет ли новый банк привлечь достаточное число вкладчиков и надежных заемщиков, что обеспечило бы банку прибыльность и его дальнейшее развитие. Вы должны назвать несколько услуг, которые банку следует с самого начала предложить потребителям, чтобы создать необходимую депозитную базу. Вас просят сделать следующее:

1. Составить перечень всех услуг, которые может предложить банк в соответствии с существующими правилами.
2. Определить, какого рода информация о местном рынке необходима, чтобы решить, какие именно услуги будут, скорее всего, пользоваться спросом, достаточным для обеспечения прибыльности банка.
3. Разделить все возможные услуги на две группы: услуги, которые, на ваш взгляд, важны для потребителей и должны быть предложены им со дня открытия банка, и услуги, которые можно предложить потом, по мере развития банка.
4. Кратко описать характер рекламной кампании, которую вы сочли бы целесообразной для информирования широкой публики о том, чем именно новый банк отличается от других местных поставщиков финансовых услуг.

II. В последние годы американские банки, наиболее активно оперирующие на денежных рынках, активизировали свою инвестиционную деятельность в мире. Они неоднократно обращались к Конгрессу с просьбой разрешить им расширить спектр инвестиционных услуг на внутренних рынках, в частности позволить выкупать долговые свидетельства корпораций и акции предприятий-клиентов с последующей перепродажей этих ценных бумаг инвесторам на открытом рынке. Являются ли эти намерения желательными для банков с точки зрения наращивания прибылей? С точки зрения степени риска? С точки зрения интересов широкой публики? Если бы вы как руководитель корпорации поместили крупные депозиты в банк, занимающийся подобной деятельностью, не казалось ли бы вам, что средства вашей компании находятся в опасности? Что вам следовало бы предпринять для повышения сохранности этих средств?

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

ЛИТЕРАТУРА

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

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

По истории банковского дела см. кн.:

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

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

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

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

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

ПРИЛОЖЕНИЕ. ВОЗМОЖНОСТИ СДЕЛАТЬ КАРЬЕРУ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Глава 2

Организация банковской деятельности и организационная структура банков

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

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

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Организационные формы
Совет директоров
Акционеры
Самостоятельные банки
Банковские отделения
Банковская холдинговая компания
Филиальные банки
Корреспондентские отношения
Банки банков
Сети банковского обслуживания
Совместное предприятие
Межштатная банковская деятельность
Торговые ассоциации
Мультибанковые холдинговые компании

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

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

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

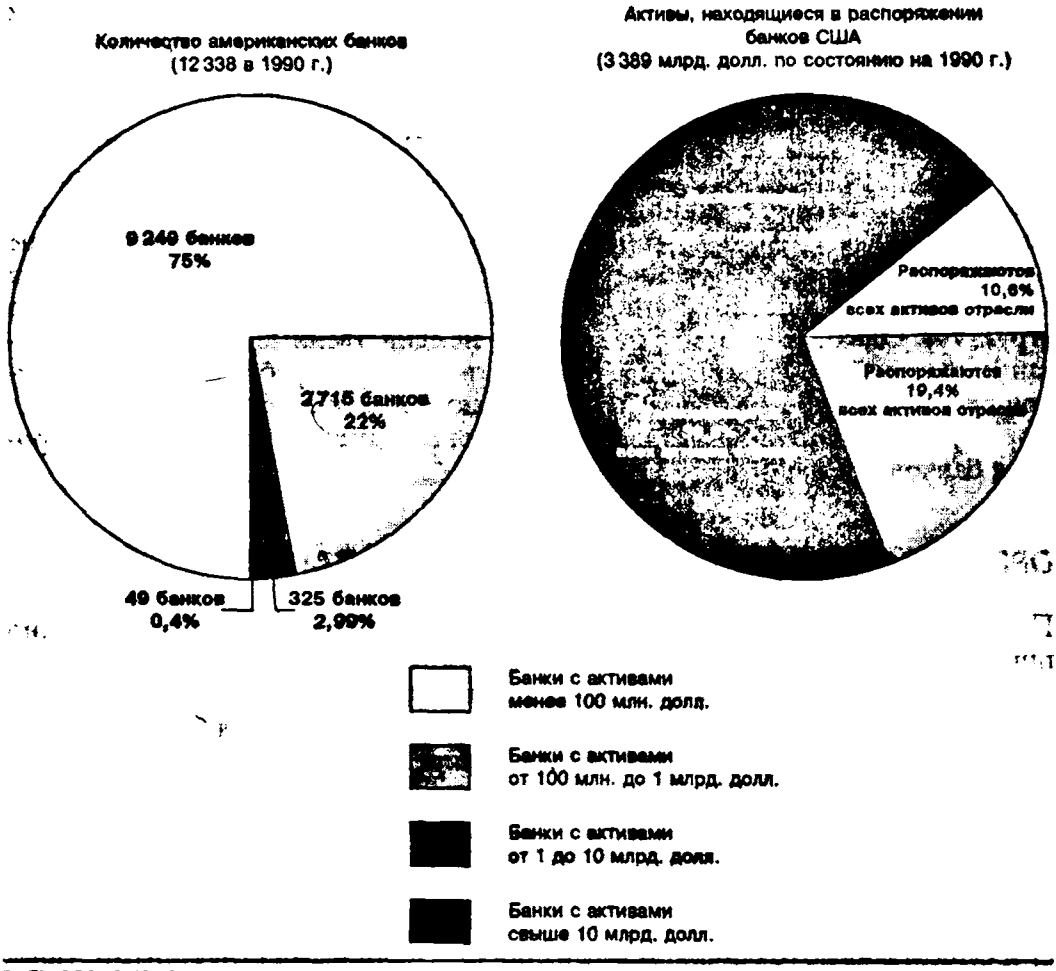
ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СХЕМА ТИПИЧНОГО БАНКА

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

Различия организационных структур крупного и мелкого банков

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

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



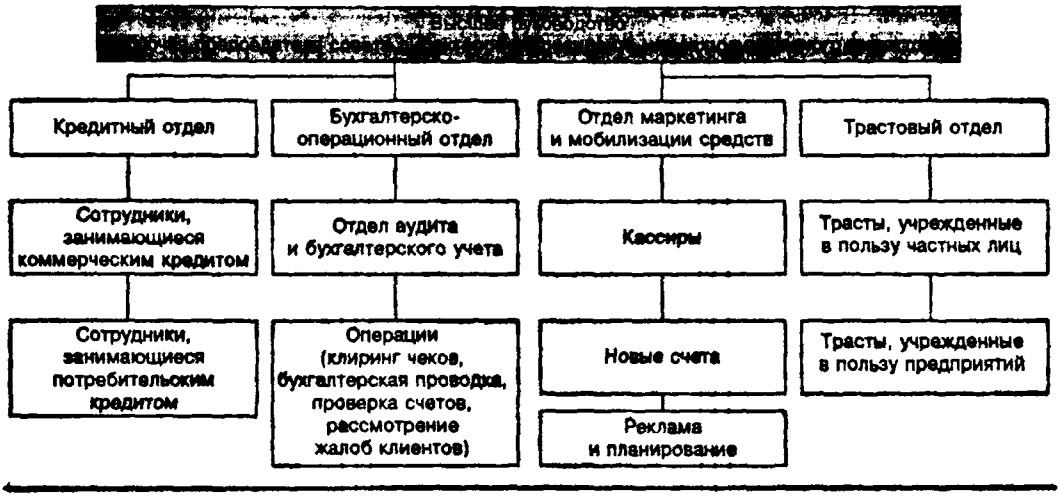
ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

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

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

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

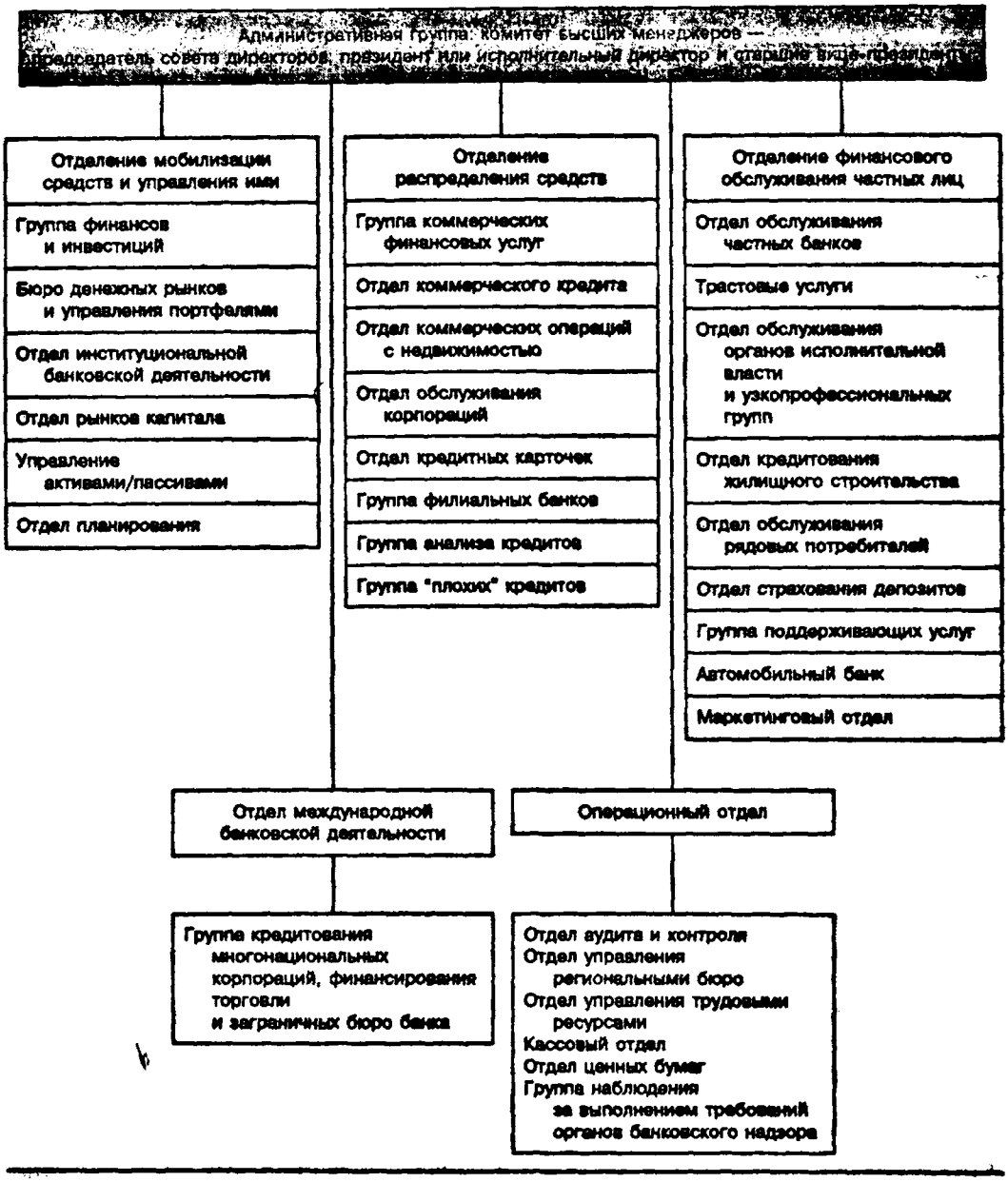
ПРИМЕР 2-2. Организационная схема банка, обслуживающего небольшое сообщество



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

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

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



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

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

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

Современные тенденции в организационной структуре банков

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

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

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

Контрольные вопросы

2-1. Опишите типичную организационную схему мелкого и крупного банков. Чем занимаются основные отделения банка и его административно-управленческие подразделения?

2-2. Какие тенденции повлияли на изменение организационной структуры банков, наблюдающееся сегодня?

ВАРИАНТЫ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

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

Получение чартера на открытие нового банка

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

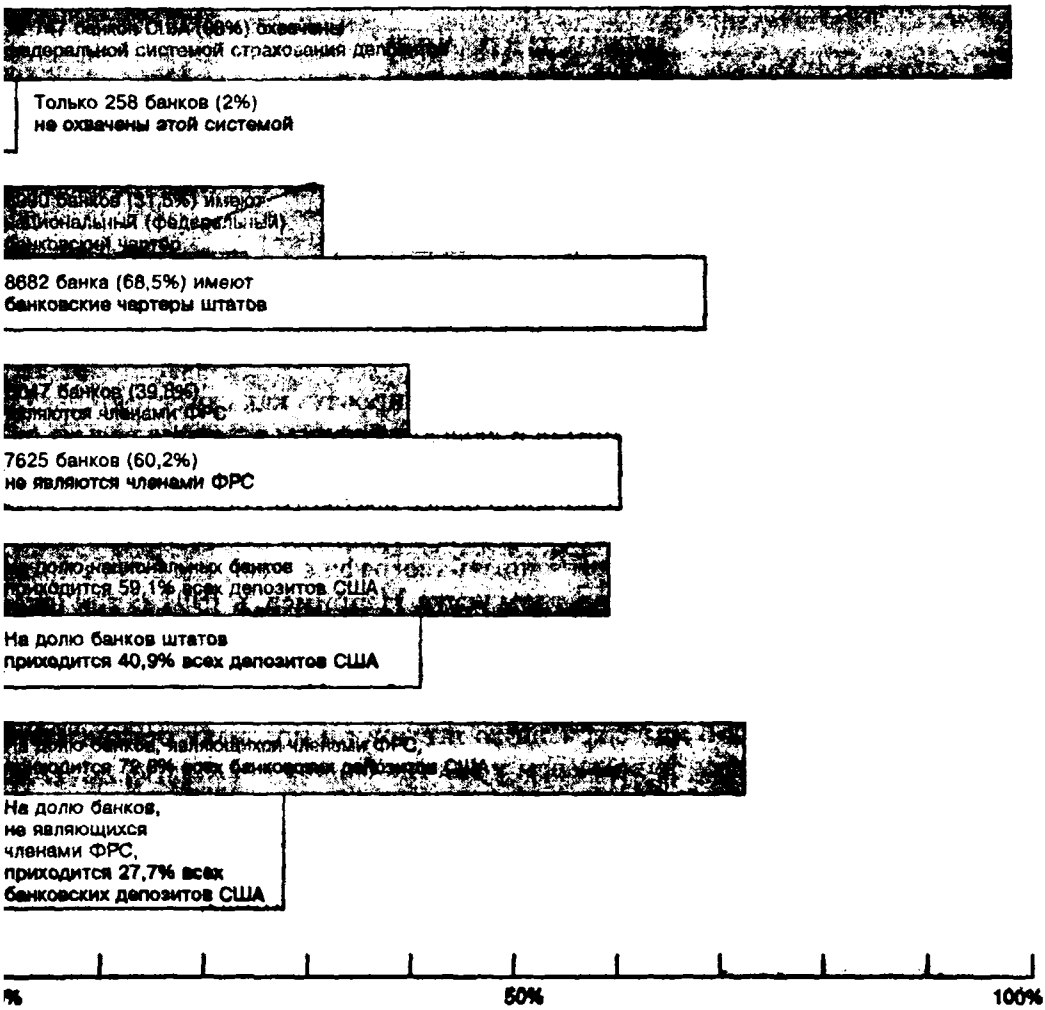
Если национальный банк получил чартер, он обязан вступить в ФРС и стать обладателем сертификата, разрешающего страховать депозиты и выдаваемого Федеральной корпорацией страхования депозитов. В то же время банки штата не обязаны вступать в ФРС и добиваться получения такого сертификата, хотя почти все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

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

Организация банковской деятельности на основе самостоятельных банков

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

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



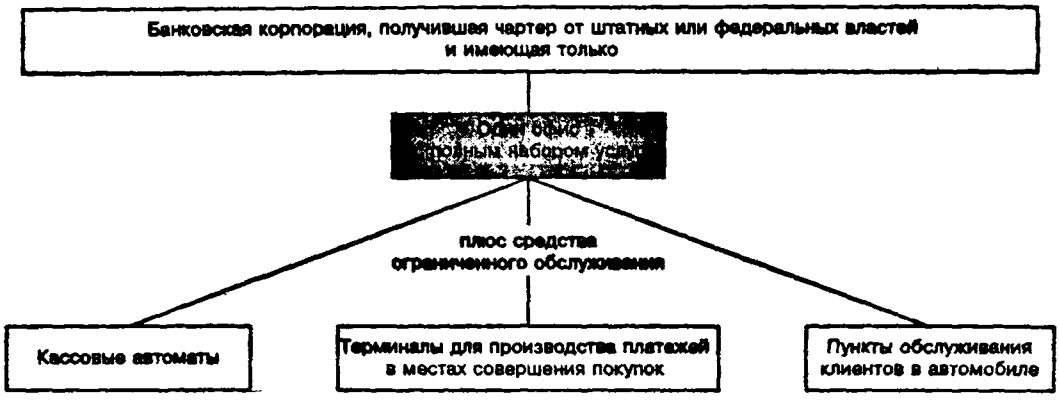
ПРИМЕЧАНИЕ. Данные по застрахованным и незастрахованным банкам приведены на 31 декабря 1989 г., по депозитам — на 30 июня 1990 г.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

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

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

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



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

Контрольные вопросы

2-3. Что такое самостоятельные банки? Какие штаты запрещают банкам создавать свои филиалы?

2-4. Какими преимуществами может обладать такой банк перед банками других типов? Каковы его сравнительные недостатки?

Организация банковской деятельности на основе отделений

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

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

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

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

ИСТОЧНИКИ: Федеральная корпорация страхования депозитов и Совет управляющих ФРС.

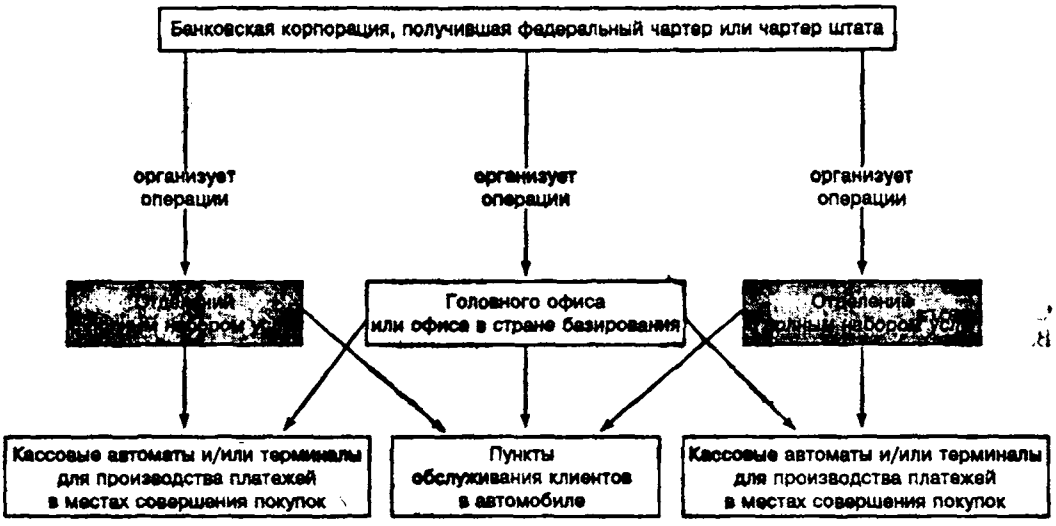
ограниченный набор услуг с помощью сети пунктов обслуживания клиентов в автомобиле, кассовых автоматов, мини-отделений и терминалов для осуществления платежей в универмагах и торговых центрах (пример 2-7).

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

Законы о создании отделений

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

ПРИМЕР 2-7. Организация банковской деятельности на основе отделений



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Банки с отделениями обычно предлагают более обширный набор услуг, чем самостоятельные банки, хотя отчасти этот чистый выигрыш от оказываемых услуг обусловлен скорее размерами банка, нежели формой организации банковской деятельности. В то же время отсутствуют окончательные свидетельства и о более высокой операционной эффективности банков с отделениями по сравнению с обычными банками. По существу, последние исследования показывают, что, напротив, для самостоятельных банков, как правило, характерны менее высокие операционные издержки по сравнению с банками сопоставимых размеров, имеющими отделения. Создание новых отделений, похоже, оказывается дорогим способом развития. Некоторые эксперты полагают, что этот вывод в будущем, по мере проникновения в банковское дело автоматизации и компьютерной технологии, придется пересмотреть. Такое направление развития как будто благоприятствует банкам с более значительными ресурсами и техническим опытом[1]. Банки, построенные на основе отделений, реже терпят крах, чем банки без отделений с полным спектром услуг. Однако средний уровень прибылей банков с отделениями не выше, чем у других банков.

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

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

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

Контрольные вопросы

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

Организация банковской деятельности на основе банковских холдинговых компаний

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Факторинговые компании
Покупают краткосрочные активы (преимущественно счета дебиторов) у предприятий в обмен на предоставление временного финансирования

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

Компании по обработке данных
Занимаются компьютерной обработкой данных и передачей информации

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

Брокерские фирмы, занимающиеся торговлей ценными бумагами
Выполняют приказы клиентов по купле-продаже обращающихся ценных бумаг, иностранной валюты, валютных финансовых фьючерсов и опционных контрактов

Консультационные фирмы по финансовым вопросам
Дают консультации клиентам по инвестициям и управлению активами

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

Финансовые компании
Ссужают кратко- и долгосрочный капитал предприятиям и частным лицам

Компании, занимающиеся кредитными карточками
Предоставляют краткосрочные кредиты частным лицам и предприятиям в поддержку розничной торговли

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

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

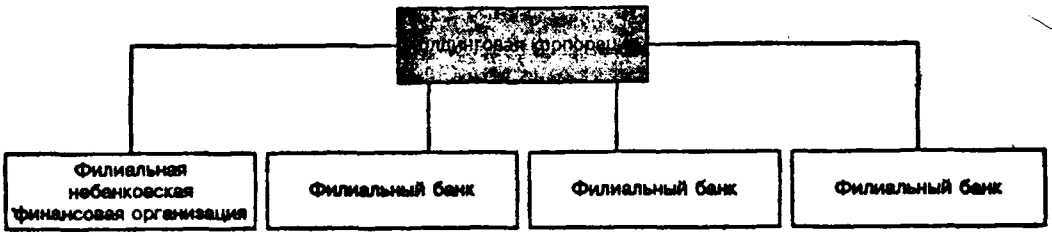
Фирмы, предлагающие услуги по операциям с недвижимостью
Занимаются оценкой недвижимости и обеспечением финансирования коммерческих проектов, связанных с недвижимостью

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

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

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

ПРИМЕР 2-9. Мультибанковая холдинговая компания



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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

2-8. Что такое банковская холдинговая компания?

2-9. В каких случаях холдинговая компания обязана регистрироваться в Совете управляющих ФРС?

2-10. Какие небанковские предприятия закон разрешает приобретать банковским холдинговым компаниям?

2-11. Получают ли холдинговые компании какие-либо существенные выгоды от приобретения небанковских фирм?

Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений

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

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

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

Банки банков

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

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

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

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

Сети банковского обслуживания

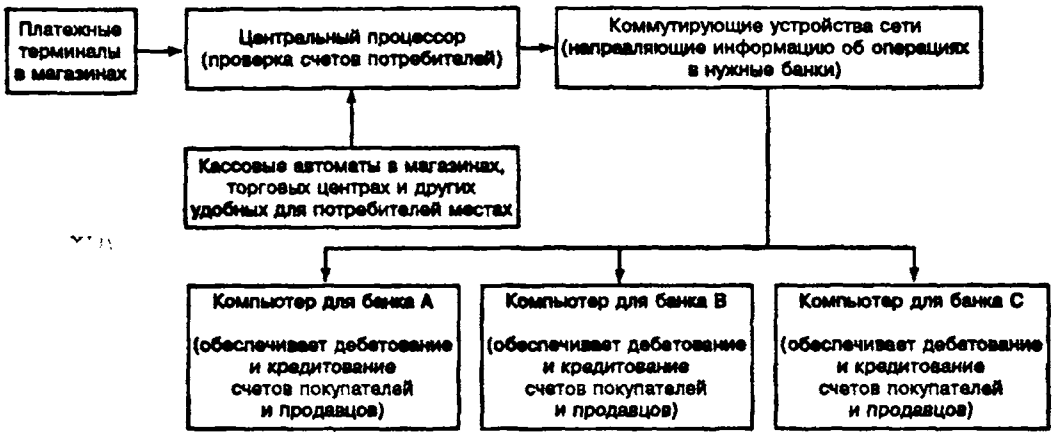
Развитые корреспондентские отношения между банками расчистили путь к созданию сетей банковского обслуживания, в которых средства, обеспечивающие перемещение банковских капиталов и информации, принадлежат группе банков. Наиболее известными примерами подобных сетей на сегодня являются сети кассовых автоматов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

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

Совместные предприятия

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

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



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

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

Контрольные вопросы

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

Межштатная банковская деятельность

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

ТОРГОВЫЕ АССОЦИАЦИИ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

В дополнение к формальным связям банки устанавливают и неформальные отношения через различные группы или торговые ассоциации, с тем чтобы: а) сблизить точки зрения банков, широкой публики и законодательных и регулирующих органов (в особенности Конгресса и законодательных органов штатов); б) способствовать повышению квалификации банкиров, особенно новых сотрудников, в управлении и ознакомлении с новейшими экономическими и правовыми тенденциями, влияющими на отрасль. Ниже перечислены основные банковские ассоциации:

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

аницы штатов, что в конечном счете приведет к налаживанию полномасгабной межштатной банковской деятельности. На федеральном уровне это требует отмены или существенного пересмотра ряда законов, которые запещают создание отделений и приобретение холдинговыми компаниями нков в других штатах без специального разрешения местных властей.

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

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

ЭЛЕКТРОННЫЕ СЕТИ, СВЯЗЫВАЮЩИЕ МЕЖДУ СОБОЙ БАНКИ И ДРУГИЕ ИНСТИТУТЫ

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

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

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

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

Получение разрешения от законодательных органов штата на предоставление хотя бы некоторых услуг (что возможно, например, в Аризоне, Делавэре, Южной Дакоте и на Аляске начиная с 80-х гг.).

Создание корпораций в соответствии с законом Эджа в любом штате при условии, что основная масса банковских счетов связана с иностранными клиентами.

Банковские приобретения до принятия соответствующих ограничительных законов. Так, 9 банковских организаций, успевших сделать приобретения за десятилетия до принятия законов о запрете межштатной деятельности, в настоящее время контролируют свыше 130 банков и имеют свыше 1100 отделений в других штатах.

Создание в других штатах учреждений банков, которые не могут непосредственно принимать депозиты, но через своих представителей по банковскому маркетингу подбирают заемщиков и вкладчиков для своих головных банков.

Создание небанковских филиалов, предлагающих финансовые услуги (например, кредиты и планы создания сбережений), которые тесно связаны с банковскими. При этом ограничения на формирование отделений в чужих штатах на такие предприятия не распространяются.

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

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

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

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

ПРИМЕР 2-11. Разновидности межштатных законов по банковскому делу

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

ИСТОЧНИКИ: Совет управляющих ФРС и Федеральный резервный банк Атланты.

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

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

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

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

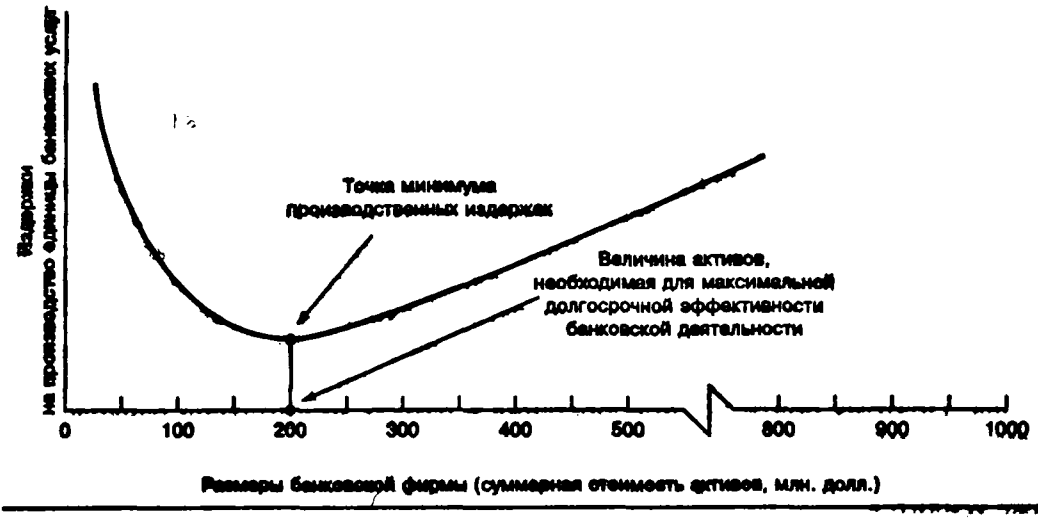
Таким образом, почти нет данных, которые свидетельствовали бы о поглощении банков мелких сообществ в процессе развития межштатной банковской деятельности. Более того, приобретенные банки чаще всего оказываются сильнее ориентированными на потребителя, и доля услуг, связанных с депозитами и кредитами,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

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

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

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

ПРИМЕР 2-12. Оптимальные с позиций эффективности размеры банка



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Проникновение иностранных банков на рынки США

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

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

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

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

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

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

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

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

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

На данном этапе рассмотрения можно сделать следующие заключения.

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

ного стремления сохранить свои прибыли и долю рынка. Эффект масштаба перестает действовать, как только банк в своем росте достигает относительно умеренных размеров.

3. Банки, имеющие отделения или входящие в холдинговые компании, лучше защищены от банкротства, чем мелкие (одноофисные) независимые банки. Однако в последнее время число случаев крушения крупных банков росло так же быстро, как и мелких, если не быстрее. Перечисленные банки обычно предлагают больше услуг, чем независимые, и имеют больше офисов на единицу численности населения, что обеспечивает дополнительные удобства для клиентов.
4. Цены на услуги и процентные ставки по депозитам, по-видимому, зависят *не* от типа организации банковской деятельности, а от остроты конкуренции, уровня рыночного спроса на банковские услуги и темпов инфляции. Широкая публика получает услуги примерно одного качества и платит примерно одни и те же цены независимо от того, кто именно — банк с отделениями, холдинговая компания или независимый банк — предоставляет финансовые услуги.
5. Разновидность организации банковской деятельности, вероятно, *не* является основным фактором с точки зрения развития и темпов роста экономики.

Одна из важнейших причин, по которой тип организационной структуры банка, как представляется, не очень существенно влияет на эффективность его работы, состоит в том, что независимо от размеров и организационной структуры банка существует широкий спектр стилей и методов управления его деятельностью. Есть банкиры, для которых важнейшим стимулом является прибыль, и потому они очень экономны в расходах; такие лидеры зачастую приводят свои учреждения к успеху независимо от организационной структуры последних. Другие могут отдавать предпочтение увеличению размеров банка или повышению его безопасности как важнейшим целям, но в результате по признаку прибыльности их банки окажутся на последних местах.

Расточительное поведение. Имеются факты, свидетельствующие о *расточительном поведении* части управляющих банками, которые на первое место ставят личные льготы, шикарные конторы и большие расходы на всевозможные поездки, а не интересы акционеров банка. Такой вариант поведения может проявляться в завышении числа сотрудников банка сверх необходимого для достижения максимальной прибыли или ускоренного роста, а в результате расходы выходят из-под контроля. Некоторые экономисты полагают, что расточительное поведение более вероятно в тех банковских организациях, где доминируют менеджеры, а акционеры плохо организованы. В подобной ситуации у руководства больше возможностей устроить себе роскошную жизнь за счет акционеров.

Теория агентских отношений. Концепция расточительного поведения является составной частью более общего представления о том, как функционируют современные корпорации,— *теории агентских отношений*, которая анализирует взаимоотношения владельцев фирмы (акционеров) и ее руководителей, являющихся агентами владельцев. Указанная теория ставит целью выявление механизмов, которые в каждом конкретном случае могут вынудить руководителей действовать в направлении максимизации благосостояния владельцев фирмы.

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

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

Контрольные вопросы

2-15. Какими способами банки обходили ограничения на деятельность за пределами штата?

2-16. Можете ли вы предсказать потенциальные трудности, связанные с межштатной банковской деятельностью?

2-17. Влияет ли тип организации банковской деятельности на качество обслуживания банками широкой публики и интересы владельцев?

ВЫВОДЫ

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

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

сударственных органов чартера на банковскую деятельность. На своем пути банки вынуждены принимать ряд важнейших организационных решений, например присоединяться или не присоединяться к центральной банковской системе (в США это означает стать или не стать членом ФРС), остаться банком без отделений или создать сеть таких отделений, сохранить независимость или согласиться на поглощение холдинговой компанией. Мы отметили, что каждое из этих решений сопряжено с выгодами и издержками, относящимися к бремени регулирования банковской деятельности, перспективам повышения стабильности положения банка и снижения вероятности банкротства, получению доступа к новым рынкам и к проблемам, связанным с попытками координировать деятельность и управлять более крупным и сложным финансовым институтом.

Мы проанализировали аргументы за и против в связи с созданием отделений и банковскими холдинговыми компаниями. Мы установили, что почти все приводимые в качестве примера выгоды и издержки, как правило, на практике менее существенны по сравнению с тем, что утверждается в продолжающихся десятилетиями спорах. Мы остановились на развитии межштатной банковской деятельности, разрешенной сегодня на разных условиях более чем 45 штатами и недавно одобренной Конгрессом. Эта деятельность послужила источником новых тревог в США по поводу доминирующего положения немногих банков в отрасли и выгодности или невыгодности такого положения для широкой публики с точки зрения качества, объема и стоимости предоставляемых ей финансовых услуг.

ЗАДАЧИ

I. Вы в настоящее время являетесь президентом и исполнительным директором *одноофисного банка*, обслуживающего один и тот же район вот уже пять лет. В силу быстрого роста населения и числа предприятий в районе, а также наличия угрозы для вашей доли рынка со стороны нескольких агрессивных конкурентов вы намерены создать *ряд отделений*, начав с двух сателлитных бюро. Ответьте на следующие вопросы:
   1. Как вам следует действовать, решая: а) где разместить новые офисы и б) какие услуги должны предлагать новые офисы?
   2. Как вы собираетесь оценивать эффективность работы каждого нового бюро, решая, стоит ли продолжать их работу?
   3. Исходя из материала данной главы, определите, какие преимущества ваш банк с отделениями должен иметь по сравнению с исходным одноофисным банком? Какие недостатки, скорее всего, появятся в связи с созданием отделений банка? Какими идеями вы собираетесь воспользоваться, чтобы свести эти недостатки к минимуму?
   4. Хороша ли идея создать одновременно, до или после формирования отделений холдинговую компанию? Основываясь на материале данной главы, решите, какие выгоды сулит холдинговая компания вашему банку. Какие затруднения?

II. Организационная схема банка обычно подсказывает, какие именно услуги предлагает банк и каким услугам он уделяет наибольшее внимание в своих маркетинговых усилиях. К сожалению, организационная схема, как правило, очень мало говорит нам о структуре соподчинения и распределения ответственности в банковском учреждении, а также о том, кто чем занимается и кто принимает важнейшие решения. Если повторить старую шутку, то "организационная схема по-

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

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

ЛИТЕРАТУРА

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Глава 3

Воздействие государственной политики и системы регулирования на банковское дело

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

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

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Банковская система двойного подчинения
Банковские комиссии штатов
Контролер денежного обращения
Федеральная резервная система
Закон Макфеддена—Пеппера
Закон Гласса—Стигалла
Федеральная корпорация страхования депозитов
Закон о банковских холдинговых компаниях
Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях
Закон о конкурентном равенстве в банковском деле
Закон о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений
Денежно-кредитная политика
Совет управляющих ФРС
Операции на открытом рынке

Закон о банковских слияниях
Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле
Комитет по операциям ФРС на открытом рынке
Фискальная политика

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

РЕГУЛИРОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

3-1. Какие основные аспекты банковской деятельности или функции банка подвергаются регулированию и надзору сегодня?

3-2. Чем вызвана необходимость регулирования банковской деятельности?

Основные законы о банковской деятельности

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

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

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

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

Определяет резервные требования в отношении депозитов (правило *D*).

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

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

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

Контролирует и регулярно проверяет все национальные банки.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Законы, ограничивающие риск, связанный с предоставлением банками займов и кредитов
Закон о национальных банках (1863—1864)
Закон о федеральном резерве (1913)
Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)

Законы, ограничивающие совокупность услуг, которые могут предлагать банки и сберегательные кассы
Закон о национальных банках (1863—1864)
Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)
Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)
Закон о совершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов (1991)

Законы, расширяющие совокупность услуг, которые могут предлагать банки и сберегательные кассы
Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением (1980)
Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях (1982)

Законы, запрещающие дискриминацию при предоставлении банковских услуг
Закон о равных кредитных возможностях (1974)
Закон о реинвестициях в местные сообщества (1977)

Законы, обязывающие предоставлять более подробную информацию потребителям банковских услуг
Закон о защите потребительского кредита (О правдивой информации в кредитной деятельности) (1968)
Закон о честной отчетности по кредитам (1974)
Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)

Законы, ограничивающие банковскую деятельность на основе отделений
Закон Макфеддена—Пеппера (1927)
Закон 1933 г. о банковской деятельности (закон Гласса—Стигалла)

Законы, ограничивающие деятельность банковских холдинговых компаний
Закон о банковских холдинговых компаниях (1956)
Дополнения 1966 и 1970 гг. к Закону о банковских холдинговых компаниях

Законы, регулирующие банковские слияния
Закон о слиянии банков (1960)
Дополнения к Закону о слиянии банков (1966)

Законы, помогающие федеральным агентствам в работе с терпящими финансовый крах банками и сберегательными кассами
Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях (1982)
Закон о конкурентном равенстве в банковском деле (1987)
Закон о реформе, оздоровлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений (1989)
Закон о совершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов (1991)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

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

Такая система фиксированных выплат обусловила возникновение проблемы *моральной опасности* — она поощряла банки брать на себя больший риск, поскольку государство в любом случае обязалось вернуть деньги клиентам в случае банкротства банка. В ситуации, когда все банки выплачивают одну и ту же страховую премию (в отличие от планов страхования частных субъектов, когда наиболее склонные к риску держатели страховых полисов должны выплачивать более высокие страховые премии), складывается положение, при котором финансирование склонных рисковать банков осуществляется, по сути дела, более консервативными банками. Проблема моральной опасности вызывает потребность в регулировании, поскольку необходимо помешать определенным банкам принимать на себя более высокий риск, на который они идут в условиях недорогостоящего для них страхования депозитов при фиксированной величине страховой премии[1].

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

3-6. Какие законы о банковском деле представляются наиболее существенными с точки зрения ограничения возможностей предложения потребителям финансовых услуг и выбора рынков, на которых банки могут оперировать?

3-7. Почему в последние годы Федеральная система страхования депозитов столкнулась с серьезными трудностями?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ФКСД ВЫНУЖДЕНА РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ ЕЩЕ ОДНОГО РАЗОРИВШЕГОСЯ БАНКА

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

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

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

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

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

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

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

обеспечивает полную защиту только застрахованных депозитов (что может вынудить крупнейших вкладчиков потребовать от своих банков более строгой дисциплины в деле принятия на себя чрезмерно высоких рисков) и позволяет застрахованным клиентам осуществлять отношения с новым банком, принявшим на себя ответственность по их депозитам[3].

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

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

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

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

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

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

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

ПРЕДЛОЖЕНИЯ АДМИНИСТРАЦИИ БУША ПО РЕФОРМЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

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

Реформа федеральной системы страхования депозитов

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

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

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

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

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

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

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

Реформа органов регулирования и надзора за деятельностью банков и сберегательных учреждений

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

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

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

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

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

Расширение сервисных возможностей депозитных учреждений

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

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

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

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

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

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

лут, ныне запрещенных почти для всех банков, следует разрешить через под няющиеся особым правилам регулирования фирмы, входящие в состав бан вских холдинговых компаний. Регулирование и надзор за деятельность нков остаются в ведении прежних федеральных органов. Что же касается черних фирм в составе банковских холдинговых компаний, предлагающи окерские и дилерские услуги по операциям с ценными бумагами или про ющих акции во взаимных фондах, то их регулированием и надзором за ни займется Комиссия по ценным бумагам и биржам. Регулирование деятель сти дочерних фирм, продающих услуги по страхованию, ложится на штат

ные комиссии по страхованию. Каждый контролер холдинговой компании (выполняющей роль "зонтика") становится ответственным за регулирование и надзор за деятельностью ведущего банка компании и обязан решать, угрожает ли чрезмерным риском деятельность небанковских дочерних фирм банкам, связанным с этой деятельностью. Если это имеет место, контролер за деятельностью банка может распорядиться об отделении от компании любого создающего затруднения небанковского дочернего предприятия. Более того, необходимо тщательно контролировать финансовые операции между банковскими и небанковскими филиалами холдинговой компании, с тем чтобы защитить интересы вкладчиков банков и акционеров холдинговой компании. Таким образом, предстоит реализовать на практике *функциональные регулирование и надзор*, привязав контрольные функции государства к конкретным видам деятельности банковских организаций.

В стремлении привлечь дополнительный капитал в банковское дело администрация Буша настаивала на том, чтобы Конгресс убрал традиционные барьеры между банковским делом и коммерцией и разрешил коммерческим фирмам приобретать банковские холдинговые компании, если банки, относящиеся к приобретаемой холдинговой компании, имеют высокий уровень капитализации. Это вливание капитала в банковское дело извне могло бы снизить опасность финансового краха банков, а следовательно, и тяжесть налогового бремени для граждан. Однако для защиты банков от потерь, которые могут быть понесены коммерческой компанией, владеющей банками, необходимо воздвигнуть барьеры (типа ограничений на кредиты, предоставляемые внутри компании).

Дебаты по глубокой банковской реформе, предложенной Бушем, начались в Конгрессе весной 1991 г. и распространились не только на круги банкиров и финансистов, но затронули и сами учреждения регулирования и надзора. К примеру, ФРС и ФКСД возражали против некоторых изменений в структуре системы регулирования и надзора, поскольку часть их полномочий в случае одобрения реформы переходила к Министерству финансов. К ноябрю 1991 г. стало очевидным, что Конгресс не согласится предоставить банкам возможность расширения спектра услуг или создания отделений за пределами штата базирования и, вероятнее всего, будет принят лишь один закон — об операциях с "ободранными" облигациями*. Узнав прогноз Главного бюджетно-контрольного управления, согласно которому атаки на ФКСД приведут к тому, что к концу 1991 г. фонд страхования полностью истощится, а ФКСД станет неплатежеспособной, банковские комитеты сената и палаты представителей поспешно подготовили план расширения полномочий ФКСД в отношении мобилизации дополнительных средств. 27 ноября 1991 г. Конгресс принял Закон о совершенствовании Федеральной корпорации страхования депозитов, который позволял ФКСД получить у Министерства финансов заем в размере до 30 млрд. долл. с выплатой задолженности из суммы страховых премий, взимаемых с банков в течение последующих 15 лет. ФКСД получила также право брать у Министерства финансов займы в сумме до 45 млрд. долл. для пополнения оборотного капитала с возмещением долга из средств от продажи активов обанкротившихся банков.

---

* "Ободранная" облигация — это облигация, купоны и основная сумма которой покупаются и продаются раздельно. — *Прим. ред.*

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

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

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

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

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

ВЛИЯНИЕ ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАБОТЫ И РОСТ БАНКОВ

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

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

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

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

Основные вопросы, не решенные банковским законодательством США

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

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

Нужны ли вообще регулирование и надзор за деятельностью банков?

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

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

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

ФЕДЕРАЛЬНАЯ РЕЗЕРВНАЯ СИСТЕМА: ЕЕ ВОЗДЕЙСТВИЕ НА РЕШЕНИЯ И ПОЛИТИКУ БАНКОВ

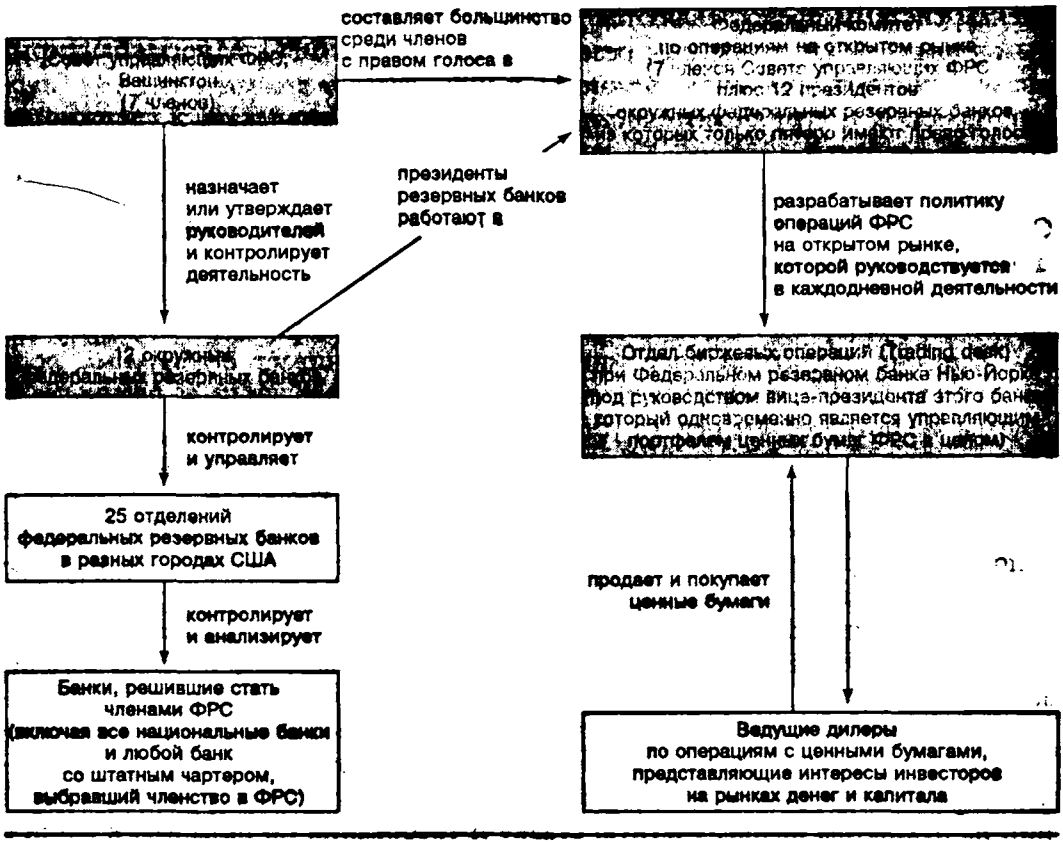
Никакое обсуждение деятельности банков и органов их регулирования не будет полным без анализа деятельности и политических решений ФРС — центрального банка США. Как все центральные банки мира, ФРС, вероятно, воздействует на повседневную деятельность банков сильнее любого другого государственного учреждения.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

Организационная структура ФРС

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

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

ПРИМЕР 3-3. Организационная схема ФРС



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

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

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

Основная задача ФРС — формулирование и осуществление денежно-кредитной политики

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

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

ВЫВОДЫ

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

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

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

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

ЗАДАЧИ

I. В какое(ие) государственное учреждение(я) должен обратиться банкир и с какими банковскими законами ему придется столкнуться при осуществлении каждого из описанных ниже действий:
   1. Получение чартера на создание нового банка.
   2. Создание новых отделений.
   3. Создание банковской холдинговой компании.
   4. Совершение слияния.
   5. Осуществление приобретений через холдинговую компанию.

II. Сможете ли вы придумать хороший пример *в пользу и против* регулирования банковской деятельности в следующих областях:
   1. Ограничение числа новых банков, которые могут ежегодно добавляться к существующим в отрасли.
   2. Ограничение по признаку определенных характеристик числа банков, на которые может распространяться государственное страхование депозитов.
   3. Ограничение права банковских фирм на гарантированное размещение долговых обязательств и акций, выпускаемых их клиентами.
   4. Ограничение географической экспансии банков (т.е. установление ограничений на создание отделений и приобретения через холдинговые компании пределами округа, штата, национальными границами).
   5. Регулирование процесса исчезновения банков вследствие финансового краха, а именно принятие решений: когда можно дать банку обанкротиться и как ликвидировать его активы.

Рассмотрите ожидаемые выгоды и издержки такого регулирования и государственного контроля в каждой из перечисленных сфер и определите, в каких случаях выгоды, по видимому, перевешивают издержки.

III. Рассмотрите проблему целесообразности или нецелесообразности системы государственного страхования депозитов. Следует ли ее полностью или частично субсидировать из средств налогоплательщиков? Какую часть сопряженных издержек должны нести банки и вкладчики? Должны ли более рисковые в своей деятельности банки выплачивать повышенные премии за страхование депозитов? Объясните, каким путем вы определяли бы точный размер страховой премии, которую должен выплачивать ежегодно каждый банк.

IV. Управление биржевых операций ФРС при Нью-Йоркском федеральном резервном банке решает купить государственные ценные бумаги на сумму 100 млн. долл. у своих основных дилеров по соответствующему списку. Что произойдет с резервами, создаваемыми банками, с депозитами, выдаваемыми кредитами и процентными ставками?

Предположим, ФРС сделала 100 млн. долл. доступными для банковской системы через "учетные окна" федеральных резервных банков. Повлияет ли это решение на банковскую систему иначе, нежели решение о покупке у дилеров ценных бумаг на сумму 100 млн. долл.? Объясните свой ответ.

V. Предположим, учетная ставка ФРС равна 7%. В полдень Совет управляющих ФРС сообщает, что утвердил просьбу нескольких федеральных резервных банков о повышении их учетных ставок до 7,5%. Что произойдет с другими процентными ставками (в особенности на денежных рынках) к завтрашнему утру? Хорошо обоснуйте свой ответ.

Окажет ли изменение учетной ставки иное воздействие по сравнению с вышеописанной ситуацией, если:

1. спрос на банковский кредит растет или снижается;
2. существует большое или очень незначительное расхождение между преимущественными процентными ставками на денежных рынках (в особенности на рынке федеральных фондов) и учетной ставкой ФРС;
3. ФРС единовременно через Управление биржевых операций при Нью-Йоркском федеральном резервном банке продала на 100 млн. долл. ценных бумаг. Что изменится, если она, напротив, купила ценные бумаги на эту же сумму?

VI. Рассмотрите возможные последствия для: а) роста банковских депозитов, б) спроса на кредиты и в) чистого дохода банков в случае, если федеральное правительство сообщает об увеличении государственных расходов. Что будет, если финансирование дополнительных расходов целиком осуществляется Министерством финансов путем заимствования необходимых средств?

ЛИТЕРАТУРА

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

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

По вопросам анализа последствий и противоречий, связанных с законом Гласса—Стиголла, см.работу:

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

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

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

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

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

Глава 4

Финансовые отчеты банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Знакомство с содержанием, структурой и назначением финансовых отчетов банка.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Отчет о финансовом состоянии
Отчет о доходах, расходах и прибыли
Отчет об источниках и использовании средств
Отчет об акционерном капитале

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

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

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

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

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

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

Баланс (отчет о финансовом состоянии)

Исходящие финансовые потоки (использование средств, или активов)	*Входящие финансовые потоки (источники средств, или обязательства, плюс акционерный капитал)*
Кредиты и аренда	Депозиты частных лиц
Инвестиции в ценные бумаги	Недепозитные заимствования
Наличность и депозиты в других институтах	Акционерный капитал

Как в балансе любой фирмы, сумма привлеченных банком средств должна равняться общей сумме расходов (т.е. активы = обязательства + акционерный капитал).

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

Финансовые результаты деятельности (доходы от использования средств и других ресурсов для производства и продажи услуг)	*Вводимые финансовые факторы (издержки по приобретению средств и других ресурсов, необходимых банку для производства услуг)*
Доход по кредитным операциям	Выплата процентов по депозитам
Доход по ценным бумагам	Расходы по недепозитным заимствованиям
Доход по депозитам в других институтах	Расходы на оплату труда
Доход от второстепенных услуг	Накладные расходы
	Налоги

Как в отчете о прибылях и убытках любой фирмы, все доходы за вычетом всех расходов дают чистый доход банка.

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

БАЛАНС БАНКА (ОТЧЕТ О ФИНАНСОВОМ СОСТОЯНИИ)

Основные счета

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

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

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

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

или

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

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

ПРИМЕР 4-2. Основные позиции финансовых отчетов банка

Баланс (отчет о финансовом состоянии)

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

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

Доходы (доходы банка от предоставления услуг)
Доход от кредитной деятельности
Доход от инвестиционной деятельности
Непроцентные источники дохода (например, плата за обслуживание депозитов)

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

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

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

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

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

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

Активы банка

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

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

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

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

	На конец года	*Через 6 мес.*
Активы (совокупные использованные средства)		
Наличность и депозиты на счетах "ностро"	1643	2300
Инвестиционные ценные бумаги	2803	3002
Ценные бумаги на торговом счете	21	96
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг по соглашениям об обратной продаже	278	425
Кредиты-брутто (в т.ч. под залог недвижимости, коммерческим и с.-х. предприятиям, финансовым институтам, потребительский и для финансирования аренды)	15887	15412
За вычетом: отчисления на покрытие убытков по кредитам	(349)	(195)
незаработанные проценты по кредитам	(117)	(137)
Кредиты-нетто	15421	15080
Суммы, причитающиеся за аренду	201	150
Стоимость помещений и оборудования	365	363
Обязательства клиентов по акцептам	70	111
Второстепенные активы	903	1059
Суммарные активы	21705	22586
Пассивы и акционерный капитал (совокупные средства, привлеченные из соответствующих источников)		
Депозиты:		
Беспроцентные депозиты до востребования (чековые)	3427	3831
Сберегательные депозиты и счета НАУ	914	937
Депозитные счета денежного рынка	1914	1965
Срочные депозиты	9452	9981
Депозиты в зарубежных отделениях	787	869
Сумма депозитов	16494	17583
Недепозитные заимствования:		
Покупка федеральных фондов и продажа ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе	2132	1836
Прочие краткосрочные обязательства	897	714
Задолженность по ипотеке	417	439
Субординированные векселя и необеспеченные долговые обязательства	200	200
Прочие пассивы:		
Просроченные акцепты	70	111
Второстепенные обязательства	348	423
Суммарные пассивы	20558	21306
Акционерный капитал:		
Обыкновенные акции	212	212
Привилегированные акции	1	1
Избыточный капитал	603	601
Нераспределенная прибыль	332	466
Собственные акции, которые хранятся в финансовом отделе	(1)	—
Суммарный акционерный капитал	1147	1280
Итого пассивы и акционерный капитал	21705	22586

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

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

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

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

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

Однако из указанной суммы необходимо вычесть текущие и ожидаемые убытки по кредитам. Согласно существующему в США налоговому законодательству банкам разрешается производить из доходов отчисления под возможные убытки по кредитам, называемые *поправка на возможные убытки по кредитам* (счет *ALL*), размер которой определяется на основе последних данных по таким убыткам. Эти отчисления, являющиеся контрсчетом активов, представляют собой совокупные резервы под списание безнадежных ссуд[1]. Это означает, что плохие кредиты не влияют на текущий доход банка (если только непогашение задолженности по кредиту не происходит неожиданно и для этих случаев не предусмотрено резервов). Более того, когда появляется уверенность в том, что какой-либо кредит не будет возвращен, бухгалтерский отдел банка удаляет его из учетных книг, уменьшая счет *ALL* на сумму невозвращенного кредита и одновременно вычитая эту сумму из статьи кредитов-брутто на стороне активов баланса. Предположим, например, что банк предоставил кредит в размере 10 млн. долл. под строительство торгового центра компании по развитию недвижимости, а компания затем вышла из дела. Ес-

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Пассивы

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Экспансия забалансовых статей в банковских балансах

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

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

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

Проблема бухгалтерского учета в банковском деле

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

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

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

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

Контрольные вопросы

4-1. Назовите основные статьи банковского баланса (отчета о финансовом состоянии).

4-2. Какие статьи активов банковского баланса наиболее и наименее важны?

4-3. Какие статьи пассивов баланса наиболее важны?

4-4. В чем заключаются основные различия между депозитами до востребования, сберегательными и срочными депозитами?

4-5. Что такое первичные и вторичные резервы и в чем их предназначение?

4-6. Назовите основные забалансовые статьи и скажите, почему для некоторых банков они имеют большое значение.

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

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

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

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

Чистый доход = Доходные статьи – Расходные статьи,

где

Доходные статьи

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

Расходные статьи

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

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

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

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

центные расходы; 4) реструктурировать депозитную базу в направлении менее дорогих для банка депозитов и недепозитных заимствований; 5) снижать сумму подлежащих выплате налогов за счет более умелого управления налогами[2].

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

Финансовые потоки и капитал

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

Отчет о доходах, расходах и прибыли

Входящие финансовые потоки	*Исходящие финансовые потоки*
Доход по кредитам	Расходы в форме выплаты процентов по депозитам
Доход по ценным бумагам	Расходы по недепозитным заимствованиям
Доход от использования денежных активов	Расходы на оплату труда
Второстепенные доходы	Второстепенные расходы
	Налоговые выплаты

Сумма входящих финансовых потоков (все доходы) − Сумма исходящих финансовых потоков (все расходы) = Чистый доход.

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

---

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

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

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

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

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

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

Процентные выплаты. Основной составляющей в данном случае для любого банка являются процентные выплаты по депозитам. Согласно примеру 4-5 они составляют почти 54% общих расходов рассматриваемого банка. Заметным и постоянно растущим компонентом процентных выплат стали в последние годы проценты по краткосрочным заимствованиям на денежном рынке. Речь здесь идет преимущественно о заимствовании федеральных фондов (резервов) у других банков на условиях соглашения об обратном выкупе ценных бумаг. В минувшем году процентные выплаты по краткосрочному долгу составили в этом банке свыше 15% общих расходов.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

4-7. Какие статьи входят в отчет о доходах, расходах и прибыли банка?

4-8. Назовите основные доходные и расходные статьи в отчете о доходах, расходах и прибыли банка в порядке их значимости.

4-9. В чем заключается взаимосвязь резервов на покрытие убытков по кредитам в отчете о доходах, расходах и прибыли и отчислений на покрытие убытков по кредитам в отчете о финансовом состоянии?

ДРУГИЕ ПОЛЕЗНЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ОТЧЕТЫ

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

Отчет об источниках и использовании средств (о финансовых потоках)

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

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

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

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

Отчет об акционерном капитале

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

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

	Полученные средства, млн. долл.
Операции банка	
Чистый доход (или убыток)	(98)
Статьи к оплате, но без использования дохода:	
Расходы по амортизации и амортизационные отчисления	16
Резерв для покрытия возможных убытков по кредитам	255
Прочие позиции, нетто	(105)
Средства, полученные от операций банка	68
Уменьшение активов в балансе	
Наличность и депозиты на счетах "ностро" в других банках	657
Инвестиционные ценные бумаги	199
Ценные бумаги на торговых счетах	75
Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг с обратной продажей	147
Прочие активы	195
Прирост долговых обязательств в балансе	
Краткосрочный долг	479
Долгосрочный долг (субординированные векселя)	0
Прочие источники финансирования	2
Итого источники финансирования	1822
Использованные средства, млн. долл.	
Дивиденды, выплаченные акционерам	36
Увеличение активов в балансе:	
Инвестиционные ценные бумаги	—
Кредиты-брутто	475
Прочие активы	—
Уменьшение долговых обязательств в балансе	
Депозиты	1089
Долгосрочный долг (ипотека)	22
Прочие обязательства	116
Прочие направления использования средств	84
Итого использованные средства	1822

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

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

4-10. Какого рода информация содержится в отчете об источниках и использовании средств?

4-11. Как по отчету об акционерном капитале можно судить, насколько эффективно управление банком и какие перегрузки он испытывает?

ВЫВОДЫ

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

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

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

Основные особенности финансовых отчетов банка	*Рекомендации для руководителей банка*
Значительная зависимость банка от заемных средств (включая депозиты и недепозитные заимствования на денежном рынке); в этом случае финансовый рычаг (соотношение собственных и заемных средств) становится неблагоприятным, если банк будет продолжать повышать выплаты акционерам	Доходы банка и само его существование подвергаются большому риску, если долги невозможно вернуть в срок
Растущее использование недепозитных заимствований как дополнения к средствам вкладчиков; почти во всех банках капитал владельцев относительно мал	Доля высококачественных и легко реализуемых на рынке активов должна быть высокой для выполнения наиболее безотлагательных долговых обязательств
В значительной мере доходы определяются процентными платежами по кредитам и ценным бумагам. Крупнейшая расходная статья — процентные выплаты по заимствованным средствам	Руководству следует тщательно выбирать кредиты и инвестиции, с тем чтобы высокая доля "зарабатывающих" активов принесла запланированный доход и это способствовало бы получению ожидаемых доходов в целом. Поскольку банковские доходы и расходы чувствительны к процентным ставкам, руководство должно хорошо прогнозировать их изменения или, что практичнее, хорошо защищать банк от убытков, связанных с колебаниями процентных ставок, используя методы хеджирования
Основная часть активов банка — финансовые активы (в основном кредиты и ценные бумаги). Относительно небольшая доля активов падает на помещения и оборудование (фиксированные активы); поэтому, как правило, банки в очень ограниченной мере используют операционный рычаг	При ограниченности ресурсов, приходящихся на фиксированные активы, незначительны постоянные издержки, связанные с помещениями и оборудованием, поэтому банковские доходы в меньшей степени зависят от колебаний объема продаж (операционные доходы), чем доходы многих других предприятий, но это же ограничивает возможности получения доходов (банки обычно являются организациями с умеренной прибыльностью)

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

ЗАДАЧИ

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

Отчет о финансовом состоянии

Активы		*Обязательства и акционерный капитал*	
Денежная наличность и счета в других банках	?	Беспроцентные срочные депозиты	107
Ценные бумаги	87	Сберегательные депозиты и счета НАУ	?
Платежные документы на инкассо	6	Депозитные счета денежного рынка	49
Продажа федеральных фондов	11	Срочные депозиты	227
Кредиты-брутто	?	Депозиты в заграничных отделениях	21
Отчисления на покрытие убытков по кредитам	(19)	Всего депозитов	440
Незаработанные проценты по кредитам	(6)	Недепозитные заимствования	41
Кредиты-нетто	348	Прочие обязательства	19
Помещения и оборудование	10	Акционерный капитал	?
Задолженность клиентов по акцептам	18		
Второстепенные активы	43		
Всего активов	550	Всего пассивов	550

Отчет о доходах, расходах и прибыли

Проценты и комиссионные по кредитам	?	Плата за обслуживание депозитов клиентов	?
Проценты по инвестиционным ценным бумагам	45	Доходы по трастовым операциям	8
Прочие процентные доходы	5	Прочие операционные доходы	20
Всего процентных доходов	180	Всего непроцентных доходов	39
Всего процентных выплат	159	Заработная плата и дополнительные выплаты работникам	?
Чистое сальдо процентных доходов	?	Чистые расходы на помещения и оборудование	7
Резерв для покрытия убытков по ссудам	122	Прочие расходы	5
		Всего непроцентных расходов	54
		Чистое сальдо непроцентных доходов	?

Доход (или убыток) до уплаты налогов:	
Резерв для уплаты подоходных налогов	2
Чистый доход (или убыток)	?

Альтернативные сценарии:

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

II. Если вам известны следующие цифры:

Процентные доходы	271	Резерв для покрытия убытков по ссудам	15
Процентные выплаты	205	Подоходные налоги	5
Непроцентные доходы	23	Дивиденды владельцам обыкновенных акций	11
Непроцентные расходы	40		

то рассчитайте:

Чистое сальдо процентных доходов	—	Общие операционные доходы	—

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

Альтернативные сценарии:

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

III. Если вам известны следующие данные:

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

то рассчитайте:

Суммарные активы	—	Инвестиционные ценные бумаги	—
Кредиты-нетто	—	Амортизационные отчисления	—
Нераспределенная прибыль	—	Депозиты в целом	—

Альтернативные сценарии:

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

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

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

Расходы в связи с покупкой федеральных фондов и соглашениями об обратном выкупе	175 624
Расходы на помещения и оборудование за вычетом рентного дохода	187 676
Покупка федеральных фондов и ценных бумаг с обратным выкупом	2 757
Продажа федеральных фондов и ценных бумаг с обратной продажей	1 359
Доходы по кредитам, полученные заграничными отделениями	5 290
Доход до учета непредвиденных расходов	44 411
Процентный доход по дебетовым сальдо с другими депозитными учреждениями	70 073
Доход от лизинговых операций	15 269
Нематериальные активы	86
Доход в форме процентов и дивидендов по ценным бумагам	755 715
Процентный доход по трансакционным ценным бумагам	8 696
Процентный доход от продажи федеральных фондов и ценных бумаг с обратным выкупом	91 632
Процентные выплаты по депозитам внутри страны	1 585 024
Процентные выплаты по депозитам в заграничных отделениях	15 710
Процентные депозиты	27 486
Проценты по предъявительским векселям, выданным Министерству финансов, и по другим заимствованиям	23 613
Проценты по ипотечной задолженности и другим обязательствам	3 811
Проценты по субординированным векселям и долговым обязательствам	6 694
Суммы к получению за финансирование аренды	147
Кредиты и арендные соглашения, брутто	24 795
Кредиты и арендные соглашения, нетто	24 066
Плюс отчисления на покрытие убытков по кредитам	361
Плюс незаработанный доход	368
Кредиты финансовым учреждениям	406
Задолженность по ипотеке	45
Чистый доход после уплаты налогов	49 256
Беспроцентные депозиты	6 569
Другие ссуды частным лицам	5 032
Прочие непроцентные расходы	538 125
Прочие непроцентные доходы	326 847
Прочая недвижимость в собственности банка	89
Бессрочные привилегированные акции	12
Помещения и фиксированные активы	648
Резервы для покрытия убытков по кредитам и аренде и распределенного трансфертного риска	221 967
Кредиты под залог недвижимости	9 544
Заработная плата и дополнительные выплаты персоналу	619 207
Ценные бумаги	9 837
Прибыль (или убыток) по ценным бумагам, за вычетом налогов	4 845
Плата за обслуживание депозитных счетов	179 860
Субординированные векселя и долговые обязательства	116
Избыточный капитал	758
Нераспределенная прибыль	1 812

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

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

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

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

ЛИТЕРАТУРА

По финансовым отчетам банков см. следующие обзорные работы:

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

Глава 5

Оценка деятельности банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

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

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

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

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Прибыльность банка
Соотношение прибыли и активов *(ROA)*
Соотношение прибыли и акционерного капитала *(ROE)*
Эффективность
Чистая процентная маржа
Непроцентная маржа
Прибыль
Использование активов
Риск неплатежеспособности
Мультипликатор акционерного капитала
Кредитный риск
Риск несбалансированной ликвидности
Рыночный риск
Процентный риск
Риск недополучения прибыли
Унифицированный отчет о деятельности банка *(UBPR)*

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

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

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

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

ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА

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

Определение долгосрочных целей банка

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

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

Максимизация стоимости фирмы как ключевая задача любого банка

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

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

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

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

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

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

Контрольные вопросы

5-1. Почему банки должны беспокоиться об уровне прибыльности и риска своих операций?

5-2. Какие лица или группы лиц могут быть заинтересованы в этих показателях деятельности банка?

5-3. Какие факторы воздействуют на цену акций банка?

Показатели прибыльности как заменители цены акций

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

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

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

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

$$\text{Чистая процентная маржа} = \frac{\text{Процентный доход от кредитов и инвестиций в ценные бумаги} - \text{Процентные расходы по депозитам и другим эмитированным долговым обязательствам}}{\text{Активы}^1}. \quad (4)$$

$$\text{Чистая непроцентная маржа} = \frac{\text{Непроцентный доход} - \text{Непроцентные расходы}}{\text{Активы}^1}. \quad (5)$$

$$\text{Чистая маржа операционной прибыли банка} = \frac{\text{Операционные доходы} - \text{Операционные расходы}}{\text{Активы}}. \quad (6)$$

$$\text{Чистая прибыль до проведения специальных операций } (NRST) = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения и до учета прибыли (или убытков) по ценным бумагам и другим операциям, носящим чрезвычайный характер}}{\text{Активы}}. \quad (7)$$

$$\text{Чистая прибыль в расчете на акцию } (EPS) = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Обыкновенные акции, находящиеся в обращении}}. \quad (8)$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

$$\text{Доходная база активов} = \frac{\text{Доходные активы}}{\text{Активы}} = \frac{\text{Кредиты + Лизинг + Инвестиции в ценные бумаги}}{\text{Совокупные активы}} =$$

$$= \frac{\text{Совокупные активы – Активы, не приносящие доход}}{\text{Совокупные активы}}. \quad (11)$$

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

Контрольные вопросы

5-4. Что такое доходность акционерного капитала и какой аспект деятельности банка характеризует данный показатель?

5-5. Что такое доходность активов, в чем важность данного показателя для банков?

5-6. Почему в сегодняшних условиях банкиры обращают особое внимание на чистую процентную маржу и непроцентную маржу? На доходную базу и спред?

Полезные формулы прибыльности

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

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

Или другими словами:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Соотношение рискованности и прибыльности банка

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

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

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

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

$$ROE = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Операционные доходы}} \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} \quad (13)$$

или

ROE = Чистая маржа прибыли × Коэффициент использования активов × × Мультипликатор акционерного капитала,

где

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

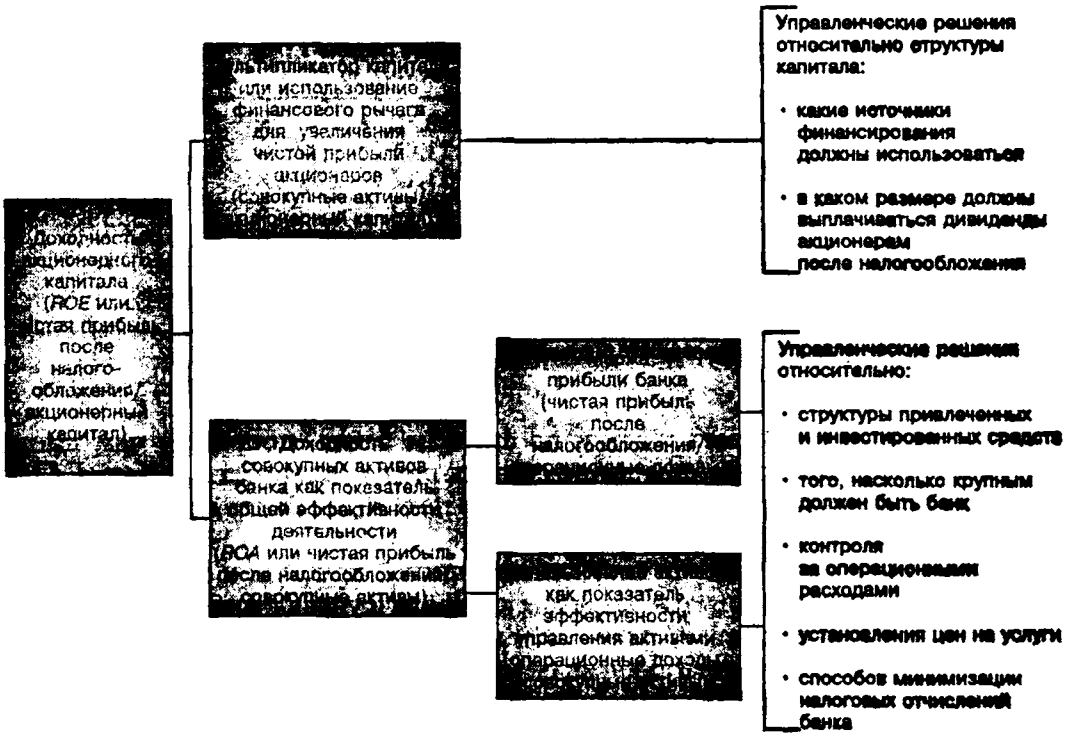
$$\text{Коэффициент использования активов банка } (AU) = \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}}; \quad (15)$$

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

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

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

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



Коэффициент использования активов банка *(AU)* — отражает → политику управления портфелем (особенно в части структуры активов банка и доходов по ним).

Мультипликатор капитала *(EM)* — отражает → финансовый рычаг или политику в области финансирования: выбранные источники формирования банковских ресурсов (долговые обязательства или акционерный капитал).

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

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

ПРИМЕР 5-2. Компоненты *ROE* по всем банкам США с застрахованными депозитами (1986—1991 гг.)

Год	*ROE*, %	=	*Маржа прибыли (чистая прибыль/ доходы)*, %	×	*Использование активов (доходы/ активы)*, %	×	*Мультипликатор капитала (активы/ акционерный капитал)*
1991*	10,15	=	6,26	×	10,80	×	15,01
1990	7,48	=	4,36	×	11,08	×	15,48
1989	7,63	=	4,24	×	11,17	×	16,11
1988	12,73	=	7,90	×	10,13	×	15,91
1987	1,52	=	0,96	×	9,54	×	16,55
1986	9,76	=	6,51	×	9,31	×	16,10

*Данные только за I кв. года.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

капитал должен покрывать убытки по активам банка, постольку чем выше уровень мультипликатора, тем выше степень риска банкротства у банка. Однако чем больше мультипликатор, тем выше потенциал банка для более высоких выплат своим акционерам.

Маржа прибыли *(PM)*, или соотношение чистой прибыли и совокупных доходов, также частично является объектом контроля и управления со стороны менеджеров. Данный показатель напоминает нам о том, что банки могут увеличить свои доходы и размер выплат, направляемых акционерам, путем эффективного контроля за расходами и максимизации доходов. Аналогичным образом менеджеры могут повысить среднюю доходность активов банка (*AU*, или использование активов) путем взвешенного перераспределения активов банка в пользу наиболее доходных кредитов и инвестиций, избегая при этом повышенных рисков.

В этой связи представляют интерес недавно полученные данные о среднем уровне *ROE* по всем банкам США за период 1986—1991 гг. Приведенные в примере 5-2 цифры свидетельствуют о том, что в начале анализируемого периода показатель *ROE* по всем банкам с застрахованными депозитами был самым низким за всю историю банковской системы США и составил менее 2% в 1987 г., что практически на 100% было обусловлено необычно низкой маржой прибыли. Банки США столкнулись с резким сокращением своей прибыли из-за роста расходов, что усугублялось значительными вычетами из текущей прибыли на покрытие рекордных убытков по кредитам, особенно ипотечным. Однако прибыль банков, оцененная с помощью показателя *ROE*, в 1988 г. значительно выросла, и выплаты акционерам банков достигли одного из самых высоких уровней в истории Америки — почти 13%.

Что послужило причиной такого кардинального изменения? Основная причина может быть легко выявлена на основе данных примера 5-2: это рост маржи банковской прибыли в результате значительного опережения темпов роста доходов (в особенности непроцентных доходов или комиссионного вознаграждения) по сравнению с соответствующими темпами роста операционных расходов, что также привело и к росту показателя использования активов банков. Акционерный капитал банков тоже увеличивался быстрее, чем их активы. В результате произошло снижение мультипликатора банковского капитала (соотношения активов и акционерного капитала), но недостаточное, чтобы оказать значительное воздействие на прирост маржи прибыли и показателя использования активов.

В 1988—1991 гг. отношение банковской прибыли к акционерному капиталу несколько уменьшилось; затем произошло очередное его повышение. Одна из причин этого заключалась в давлении, оказываемом на банки со стороны регулирующих органов. Последние в целях защиты вкладчиков и правительственных страховых резервов путем снижения мультипликатора банковского капитала стремились побудить банки при формировании своих ресурсов в большей степени ориентироваться на акционерный капитал, а не на долговые обязательства. Некоторое сокращение маржи банковской прибыли произошло также вследствие обострения конкуренции со стороны заграничных банковских учреждений и снижения количества качественных заемщиков, так как многие наиболее надежные корпоративные заемщики стали обращаться к другим кредиторам для получения кредитов, которые ранее традиционно предоставлялись им банками.

Незначительные коррективы, внесенные в формулу расчета *ROE*, позволяют вывести следующее уравнение, которое может быть использовано для выявления проблем в четырех областях управления банком:

$$ROE = \frac{\text{Прибыль после уплаты налогов}}{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}} \times \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}}{\text{Операционные доходы}} \times$$

$$\times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}}, \qquad (17)$$

или:

$$ROE = \text{Эффективность управления налогами} \times \text{Эффективность контроля за расходами} \times \text{Эффективность управления активами} \times \text{Эффективность управления ресурсами}.$$

В данном случае мы просто разделили показатель маржи прибыли банка (отношение чистой прибыли после уплаты налогов к доходам) на две части: 1) показатель эффективности управления налогами, отражающий использование банком прибыли или убытков по ценным бумагам и других инструментов управления налогами (таких, как покупка не облагаемых налогами муниципальных облигаций) для минимизации налоговых выплат банка; 2) отношение прибыли до уплаты налогов к доходам как показатель того, какая сумма дохода остается после вычета операционных расходов, т.е. показатель эффективности операционной деятельности и контроля за расходами. Например, предположим, что последний баланс банка и отчет о доходах, расходах и прибыли содержат следующие цифры:

Прибыль после уплаты налогов = 1,0 млн. долл.

Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам = 1,3 млн. долл.

Операционные доходы = 39,3 млн. долл.
Активы = 122,0 млн. долл.
Акционерный капитал = 7,3 млн. долл.

Показатель *ROE* у данного банка должен выглядеть следующим образом:

$$ROE = \frac{1{,}0 \text{ млн. долл.}}{1{,}3 \text{ млн. долл.}} \times \frac{1{,}3 \text{ млн. долл.}}{39{,}3 \text{ млн. долл.}} \times \frac{39{,}3 \text{ млн. долл.}}{122{,}0 \text{ млн. долл.}} \times \frac{122{,}0 \text{ млн. долл.}}{7{,}3 \text{ млн. долл.}} =$$

$$= 0{,}769 \times 0{,}033 \times 0{,}322 \times 16{,}71 = 0{,}137, \text{ или } 13{,}7\%.$$

Очевидно, что в случае если один из названных четырех показателей начинает снижаться, менеджерам необходимо произвести анализ эффективности организации работы в этой области. Например, если соотношение чистой прибыли после уплаты налогов и прибыли до учета прибыли или убытков по ценным бумагам снижается с 0,769 до 0,610 в следующем году, менеджерам придется обратить особое внимание на то, как осуществляются налоговое планирование и контроль за его выполнением. Если чистая прибыль после уплаты налогов и до реализации специальных мер относительно операционных доходов снижается с 0,033 до 0,025 в последующем году, банку необходимо пересмотреть вопрос об эффективности контроля за операционными расходами. Если же соотношение операционных доходов и активов резко снижается (с 0,322 до 0,270), необходим тщательный анализ политики формирования портфеля активов с целью выяснить, не вызвано ли данное падение факторами, которые могут быть объектами контроля со стороны менеджеров.

Структурный анализ доходности активов банка

Мы можем также разделить показатель доходности активов *(ROA)* на отдельные составляющие, как это показано в примере 5-3. Фактически, *ROA* базируется на трех простейших соотношениях:

Компоненты показателя ROA банка

$$\text{Чистая процентная маржа} = \frac{\text{Процентные доходы} - \text{Процентные расходы}}{\text{Активы}}$$

ПЛЮС

$$\text{Непроцентная маржа} = \frac{\text{Непроцентные доходы} - \text{Непроцентные расходы}}{\text{Активы}}$$

МИНУС

$$\text{Специальные операции, влияющие на чистую прибыль}^2 = \frac{\text{Доходы и расходы по специальным операциям}}{\text{Активы}}$$

РАВНЯЕТСЯ

[2] Специальные статьи доходов и расходов включают резерв на покрытие убытков по кредитам, налоги, прибыль или убытки по ценным бумагам и непредвиденные доходы или убытки.

ПРИМЕР 5-3. Расчет доходности активов банка *(ROA)*

Валовой процентный доход ÷ средняя величина активов*	← Доход от активов
– расходы по процентам ÷ средняя величина активов	← Стоимость ресурсов, направляемых в активы
= чистая процентная маржа ÷ средняя величина активов	← Прибыль, которую зарабатывает банк вследствие того, что он в качестве заемщика имеет более высокий рейтинг, нежели его заемщики
+ непроцентные доходы ÷ средняя величина активов	← Доход от обслуживания операций с клиентами
– непроцентные расходы ÷ средняя величина активов	← Расходы на функционирование банка
– резерв на убытки по кредитам ÷ средняя величина активов	← Накопленные доходы
= прибыль до налогообложения ÷ средняя величина активов	← Прибыль по активам до налогообложения
– налоги на доходы ÷ средняя величина активов*	← Доля банка в оплате услуг правительства
= прибыль до проведения специальных операций ÷ средняя величина активов	← Прибыль из текущих источников доходов
+ прибыль или убытки по ценным бумагам и другим специальным операциям ÷ средняя величина активов	← Источники прибыли или убытков банка, отличные от текущих
= чистая прибыль после налогообложения ÷ средняя величина активов (или *ROA*)	← Прибыль, поступающая в распоряжение акционеров, после осуществления всех выплат

*Как прибыль, так и налоги, уплачиваемые из прибыли, должны быть скорректированы с учетом любых полученных банком доходов, которые не подлежат налогообложению. Подобный размер прибыли на базе полного налогового эквивалента может быть получен путем умножения суммы прибыли, не подлежащей налогообложению, на выражение $1 \div (1 - t)$, где t — налоговая ставка банка.

$$\text{Доходность активов (}ROA\text{ или возможность банка извлекать прибыль из активов)} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Совокупные активы}}.$$

Подобный структурный анализ может оказаться чрезвычайно полезным для объяснения изменений, которые произошли с банками в их финансовых позициях. Как следует из примера 5-4, средний показатель *ROA* по всем банкам США с застрахованными депозитами достиг к 1987 г. рекордно низкого уровня в 0,01%. Почему это произошло? Как видно из примера 5-4, основная проблема заключается не в уровне чистой процентной маржи, т.е. в спреде между процентными доходами и процентными расходами, которая фактически увеличивалась в период 1986—1987 гг. В 1986 и 1987 гг. уровень непроцентной маржи по банкам США составлял лишь 1,85%, что является показателем низким, но недостаточно низким для того, чтобы можно было сделать вывод о реальной причине столь сильного падения показателя *ROA* в 1987 г. Рекордное падение банковской прибыли было вызвано практически беспрецедентным увеличением резерва на покрытие убытков по кредитам — практически

ПРИМЕР 5-4. Компоненты доходности активов *(ROA)* по всем банкам США с застрахованными депозитами (за период с 1986 по 1991 г.)

	*1991**	*1990*	*1989*	*1988*	*1987*	*1986*
Валовой процентный доход ÷ совокупные активы	9,03	9,45	9,62	8,70	8,16	8,00
– процентные расходы ÷ совокупные активы	–5,48	–6,05	–6,22	–5,27	–4,83	–4,86
= чистая процентная маржа ÷ совокупные активы	3,55	3,40	3,40	3,43	3,33	3,14
+ непроцентный доход ÷ совокупные активы	+1,78	+1,63	+1,55	+1,44	+1,38	+1,22
– непроцентные расходы ÷ совокупные активы	–3,61	–3,41	–3,28	–3,24	–3,23	–3,07
= чистая непроцентная маржа ÷ совокупные активы	(–1,83)	(–1,62)	(–1,73)	(–1,80)	(–1,85)	(–1,85)
– резерв на возможные убытки по кредитам ÷ совокупные активы	–0,85	–0,94	–0,94	–0,54	–1,23	–0,74
= прибыль до налогообложения ÷ средняя величина активов	0,87	0,68	0,73	1,09	0,25	0,55
– выплаты по налогу на доходы ÷ совокупные активы	–0,29	–0,23	–0,29	–0,32	–0,18	–0,18
= прибыль до проведения специальных операций ÷ совокупные активы	0,58	0,45	0,44	0,77	0,07	0,37
+ чистые прибыль или убытки по ценным бумагам и чистые непредвиденные операции ÷ совокупные активы	+0,10	+0,03	+0,03	–0,04	–0,06	–0,05
= чистая прибыль ÷ совокупные активы *(ROA)*	0,68%	0,48%	0,47%	0,73%	0,01%	0,32%

ПРИМЕЧАНИЕ. Как валовая процентная прибыль, так и налоги, взимаемые с прибыли, скорректированы с целью перевода прибыли, не облагаемой налогом, на налоговую базу, с тем чтобы они могли сравниваться с прибылью от кредитов и от других источников налогооблагаемой прибыли.

* Цифры за 1991 г. представляют собой данные только за I квартал указанного года.

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

в 2 раза по сравнению с предшествующим годом и в 2—3 раза — по сравнению с 1988 и 1989 гг. Понесенные банками огромные убытки по кредитам, что совпало по времени с большими потерями крупнейших американских банков по международным кредитам, явились причиной рекордно низкого показателя *ROA* в 1987 г.

Примечательно, однако, что данный показатель прибыльности банка значительно улучшился в 1988 г., что подтверждается данными примера 5-4. Почему это произошло? Очевидно, что спред между процентными доходами и процентными расходами банков США увеличился с ростом спроса на кредиты и доходов по ним. Непроцентный доход (доход от комиссионного вознаграждения) также увеличился, поскольку банкиры США ориентировались во все большей степени на оказание услуг, вознаграждение за которые оказывается в форме комиссионных (таких, как гарантированное размещение ценных бумаг и трастовые услуги). Однако важно, что доходность активов банков США значительно выросла в 1988 г. вследствие того, что размеры совокупного резерва на покрытие убытков по кредитам стали приближаться к своему

обычному уровню. В 1989 и 1990 гг. убытки по кредитам вновь значительно увеличились, равно как и непроцентные расходы на выплату заработной платы сотрудникам и накладные расходы. Поэтому среднебанковский показатель *ROA* вновь уменьшился в 1989—1990 гг. по сравнению с высоким уровнем, достигнутым в 1988 г. Однако доходность активов американских банков снова значительно выросла в 1991 г. при некотором сокращении убытков по кредитам, значительном росте чистой процентной маржи и непроцентных доходов от оказания услуг за комиссионное вознаграждение, а также в результате получения значительной прибыли от продажи инвестиционных ценных бумаг.

Выводы из анализа структуры показателей банковской прибыльности

Очевидно, что структурный анализ показателей прибыльности банка, т.е. анализ отдельных компонентов данных показателей, позволяет нам сделать вывод о причинах трудностей в области банковских доходов, с которыми сталкивается банк, и выявить те сферы, которые требуют особого внимания со стороны менеджеров, с тем чтобы найти возможные пути решения возникших проблем с доходами. Приводимый ниже анализ свидетельствует о том, что достижение высокого уровня прибыльности банка зависит от нескольких ключевых факторов.

1. Взвешенное использование финансового рычага (или соотношения банковских активов, финансируемых за счет долговых обязательств, и акционерного капитала).
2. Взвешенное использование операционного рычага по фиксированным активам (или доля фиксированных затрат, которую банк использует для увеличения его операционной прибыли в целях роста общих финансовых итогов банка).
3. Тщательный контроль за операционными расходами, с тем чтобы большая часть доходов становилась чистой прибылью.
4. Тщательное управление портфелем активов для соблюдения нормативов ликвидности при ориентации на получение максимальной прибыли от любого из имеющихся активов.
5. Тщательный контроль за степенью рискованности банковских операций, с тем чтобы убытки не свели к нулю прибыль банка и его акционерный капитал.

Контрольные вопросы

5-7. Каковы основные составляющие показателя *ROE* и что оценивается с помощью каждой из них?

5-8. Каковы самые важные составляющие показателя *ROA* и какие аспекты деятельности банка они характеризуют?

Оценка риска в банковском деле[3]

Риск для банкира означает неопределенность, связанную с некоторым событием. Например, будет ли клиент пролонгировать предоставленный ему кредит?

[3] Данный раздел основан на статье автора в *Canadian Banker* (1987).

Вырастет ли в следующем месяце объем депозитов? Увеличатся ли цена акций банка и его прибыль? Каково будет движение процентных ставок на следующей неделе и окажет ли оно воздействие на размер банковской прибыли?

Банкиры могут быть больше всего заинтересованы в достижении высоких цен на акции и высокой прибыльности, но при этом они не могут игнорировать проблему рискованности банковских операций. Фактически контроль за банковскими рисками представляет собой один из важнейших факторов, определяющих прибыльность банка в ближайшей перспективе. Усиление экономической неустойчивости и имеющие место проблемы со ссудами в электроэнергетику, недвижимость и иностранными кредитами заставляли банкиров в последние годы уделять особое внимание возможностям оценки и контроля за банковским риском. Банкиры проявляют беспокойство по поводу шести основных видов риска:

1) кредитного риска;
2) риска несбалансированной ликвидности;
3) рыночного риска;
4) процентного риска;
5) риска недополучения прибыли;
6) риска неплатежеспособности.

Кредитный риск. Вероятность того, что стоимость части активов банка, в особенности кредитов, уменьшится или сведется к нулю, называется кредитным риском. Поскольку доля средств владельцев в совокупной стоимости активов банков незначительна, даже при относительно небольшом проценте кредитов, которые перешли в разряд неблагополучных, банк может оказаться на грани банкротства. Ниже приводятся два наиболее распространенных показателя кредитного риска банка:

- отношение недействующих активов к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу;
- отношение чистых списаний по кредитам к совокупному объему кредитов и обязательств по лизингу.

Недействующие активы — это доходные активы, в том числе кредитные вложения, срок погашения которых истек 90 или более дней назад. *Списания* — это кредиты, относительно которых банк убедился, что они никогда не будут погашены, и которые были списаны на убытки. Если некоторые из этих кредитов в конечном итоге принесут банку некоторый доход, возвращенная сумма вычитается из валовых списаний и выводится сумма чистых списаний. По мере роста обоих показателей увеличиваются кредитный риск банка и вероятность его банкротства.

Риск несбалансированной ликвидности. Банкиры также опасаются того, что они столкнутся с проблемой недостаточности наличных и привлеченных средств для того, чтобы обеспечить возврат депозитов, выдачу кредитов и т.д. Банк, который столкнулся с риском несбалансированной ликвидности, может быть вынужден срочно привлекать средства по слишком высокой ставке для удовлетворения текущих потребностей в наличных средствах, что приведет к снижению его прибыли. Фактически лишь немногие банки сталкиваются с дефицитом наличных средств, поскольку он легко преодолевается путем заимствования ликвидных средств на межбанковском рынке. На практике по-

добная ситуация так редка, что когда в начале 80-х гг. небольшой банк в шт. Монтана на несколько часов задержал оплату чеков из-за временной нехватки средств, данный случай расследовался на федеральном уровне.

Недостаток ликвидности чаще обусловливается неожиданным и значительным оттоком депозитов, что заставляет банк заимствовать средства по более высокой процентной ставке — выше, чем ставки, по которым производят подобные заимствования другие банки. Значительное ухудшение ликвидности банка зачастую заставляет его уплачивать повышенный процент для привлечения обращаемых на рынке депозитных сертификатов (ДС, номинал которых составляет миллионы долларов, в силу чего они в значительной степени не защищены системой страхования депозитов). Одним из показателей уровня риска несбалансированной ликвидности является соотношение:

- заимствованных средств (в том числе евродолларовых средств, федеральных фондов, соглашений об обратном выкупе ценных бумаг, ДС на крупные суммы и коммерческих бумаг) и совокупных активов.

Рост объема заимствованных средств увеличивает вероятность наступления кризиса ликвидности в случае повышения оттока депозитов или ухудшения качества кредитов. Другими показателями уровня риска несбалансированной ликвидности являются:

- отношение нетто-кредитов к совокупным активам;
- отношение наличных средств и межбанковского кредита с истекающим сроком погашения к совокупным активам;
- отношение активов в наличной форме и правительственных ценных бумаг к совокупным активам.

Активы в наличной форме включают наличные деньги в хранилище банка, депозиты банка в местном федеральном резервном банке, депозиты в других банках для компенсации выплат по чекам и за другие межбанковские услуги и наличность в процессе инкассации (в основном неинкассированные чеки). Стандартные способы снижения уровня риска несбалансированной ликвидности банка включают увеличение доли средств банка, направляемых в ликвидные активы и легко реализуемые на рынке активы (как, например, правительственные ценные бумаги), или использование более долгосрочных ценных бумаг для финансирования операций банка.

Рыночный риск. Неустойчивость процентных ставок внесла беспорядок в работу менеджеров по управлению банковскими активами, особенно по управлению портфелями инвестиций в правительственные облигации и другие обращающиеся на рынке ценные бумаги. Когда процентные ставки достигли рекордно высокого уровня, рыночная стоимость находящихся у банков облигаций стремительно снизилась, что привело к значительным убыткам многих банковских фирм, реализующих ценные бумаги. Это наглядный пример того, что финансовые аналитики называют рыночным риском. При росте процентных ставок рыночная стоимость ценных бумаг с фиксированным доходом (например, облигаций) и кредитов под фиксированный процент уменьшается. Банк, который вынужден продавать подобные активы в условиях роста ставок, понесет убытки. Напротив, снижение процентных ставок увеличит стоимость ценных бумаг с фиксированным доходом и кредитов под фиксированный процент, и их продажа приведет к приросту капитала.

Процентный риск. Движение рыночных ставок может также оказать значительное воздействие на размер разницы между доходами и операционными расходами. Например, рост процентных ставок может привести к снижению банковской маржи прибыли в случае, если структура активов и пассивов банковского учреждения такова, что процентные расходы по привлеченным средствам растут быстрее, чем процентные доходы по кредитам и инвестициям в ценные бумаги. Однако если у банка активов с переменными ставками (особенно кредитов) больше, чем пассивов с переменными ставками (особенно ДС и заимствований на денежном рынке, чувствительных к изменению ставок), то снижение ставок уменьшит маржу прибыли банка. В этом случае доходы от активов будут снижаться быстрее, чем расходы по привлеченным средствам.

Влияние движения процентных ставок на маржу банковской прибыли обычно называется процентным риском. Среди наиболее распространенных показателей уровня процентного риска банка следующие:

- отношение активов, чувствительных к изменению ставок, к пассивам, чувствительным к изменению ставок. Если в определенном временном интервале сумма активов, чувствительных к изменению ставок, превышает сумму пассивов, чувствительных к изменению ставок, банк при снижении процентных ставок понесет убытки. Напротив, если сумма пассивов, чувствительных к изменению ставок, превышает сумму активов, чувствительных к изменению ставок, вероятность убытков появляется при росте ставок;
- отношение незастрахованных депозитов к совокупным депозитам. Незастрахованные депозиты — это обычно правительственные депозиты и депозиты корпораций, сумма которых превышает застрахованную сумму, а также депозиты, столь чувствительные к изменению ставок, что будут отозваны в случае, если уровень дохода, предлагаемый конкурентами, увеличится даже незначительно.

Рост неустойчивости процентных ставок в последние годы заставил банки выработать несколько новых способов защиты своей маржи прибыли от изменения ставок, включающих процентные свопы и финансовые фьючерсы. Более подробно мы рассмотрим эти инструменты управления риском в гл. 15 и 16.

Риск недополучения прибыли. Риск, относящийся к чистой прибыли банка (после вычета всех расходов, в том числе налогов), известен под названием **риск недополучения прибыли**. Прибыль может неожиданно уменьшиться под воздействием внутрибанковских или внешних факторов, например изменений экономических условий или изменений в законодательстве и регулировании. Обострение конкуренции в банковской сфере в последние годы привело к сокращению спреда между доходами по активам банка и стоимостью привлечения банком средств. Таким образом, акционеры банка всегда сталкиваются с возможным снижением их прибыли в расчете на одну акцию, что приведет к падению цены акций банка и подрыву ресурсной базы, необходимой для будущего роста. Наиболее распространенными показателями риска недополучения прибыли являются:

- стандартное отклонение (S) или вариация (S^2) чистой прибыли после уплаты налогов;

- стандартное отклонение или вариация доходности капитала банка *(ROE)* и доходности активов *(ROA)*.

Чем больше стандартное отклонение или вариация прибыли банка, тем более рискованным выглядит положение банка с точки зрения прибыли. Если инвесторы в ценные бумаги банка ожидают, что повышенный риск недополучения прибыли сохранится и далее, они будут стремиться компенсировать его с помощью более высоких доходов от банка или найдут другое применение своим деньгам.

Риск неплатежеспособности (или банкротства). Банкиры должны обращать пристальное внимание на риски, влияющие на жизнеспособность их учреждения в долгосрочном плане, которые обычно называются риском неплатежеспособности. Если банк выдал слишком большое количество плохих кредитов или если рыночная стоимость значительной части его портфеля снижается, это приводит к серьезным потерям капитала при их продаже, а его счета, предназначенные для компенсации подобных убытков, оказываются перегруженными. Если инвесторы и вкладчики узнают об этой проблеме и начинают изымать свои средства, регулирующие органы могут быть вынуждены объявить банк неплатежеспособным и закрыть его.

Банкротство банка может привести к тому, что к его акционерам вернется лишь небольшая часть тех средств, которые они доверили данному учреждению. Вкладчики, средства которых не были застрахованы, также рискуют тем, что они потеряют свои деньги частично или полностью. По этой причине уровень цен на банковские акции, дохода по ним и по крупным незастрахованным депозитам может уже на ранней стадии служить индикатором, свидетельствующим о наличии у банка проблем с платежеспособностью. Если инвесторы считают, что шансы банка обанкротиться слишком велики, рыночная стоимость его акций обычно начинает падать, и он вынужден предлагать более высокие процентные ставки по своим ДС и другим заимствованным средствам для того, чтобы привлечь необходимые ресурсы. Экономисты называют данный феномен *дисциплиной рынка* — рыночное движение процентных ставок и стоимости ценных бумаг направлено в сторону, противоположную интересам фирмы, которая столкнулась с проблемами. Подобная ситуация заставляет ее осуществлять коренное изменение своей политики и деятельности с целью разубедить инвесторов в их худших опасениях относительно фирмы[4]. Это наводит на мысль о том, что риск банкротства банка может быть приблизительно оценен с помощью следующих показателей:

- Разница рыночных ставок по долговым обязательствам, эмитированным банком (таким, как ценные бумаги и ДС), и правительственным ценным бумагам с аналогичными сроками погашения. Увеличение данной разницы означает, что рыночные инвесторы видят повышенный риск появления убытков от операций по покупке долговых ценных бумаг банка.
- Соотношение цены акций банка и его годовой прибыли в расчете на одну акцию. Данное соотношение зачастую снижается тогда, когда инвесторы приходят к убеждению, что капитал банка недостаточен относительно взятых им на себя рисков.

---

[4] Более подробно о дисциплине рынка и ее возможном влиянии на снижение уровня рискованности банковских операций см. в работах Бэра и Бруера [1], Бруера и Чента [2].

- Отношение акционерного капитала (чистой стоимости) к совокупным активам банка, снижение которого может свидетельствовать об увеличении степени риска акционеров банка и владельцев его долговых обязательств.
- Соотношение приобретенных средств и совокупных пассивов. Под приобретенными средствами обычно понимаются незастрахованные депозиты, заимствования на денежном рынке у других банков, корпораций и правительственных органов, которые должны быть возвращены в течение одного года.

Другие часто применяемые показатели уровня риска неплатежеспособности банка включают соотношения: а) акционерного капитала и рискованных активов; б) первичного капитала и совокупных активов. *Рисковые активы* состоят в основном из кредитов и ценных бумаг без учета наличных средств, зданий и оборудования, прочих активов банка. В некоторых случаях также не учитываются вложения в краткосрочные ценные бумаги правительства США, поскольку рыночная цена подобных ценных бумаг обычно стабильна и всегда имеется рынок для их перепродажи. Первичный капитал включает все банковские резервы, которые могут использоваться для покрытия убытков по кредитам, включая акционерный капитал, резерв на покрытие убытков по кредитам, не составляющие контрольного пакета вложения в дочерние компании банка и его долгосрочные долговые обязательства, которые не могут быть востребованы досрочно, за минусом нематериальных активов ("гудвилл"), учтенных на балансе банка. Озабоченность регулирующих органов относительно банковского риска неплатежеспособности привела к тому, что менеджеры ощущают значительное давление в направлении повышения этих двух показателей капитала. В целом в последние годы значение этих показателей выросло.

Другие виды рисков в банковском деле

Список рисков, с которыми сегодня сталкиваются банки, не исчерпывается кредитным, рыночным, процентным рисками, рисками несбалансированной ликвидности, недополучения прибыли и неплатежеспособности. Все банки вне зависимости от их размеров и структуры сталкиваются также с другими важными видами рисков.

Инфляционный риск — вероятность того, что повышение цен на товары и услуги (инфляция) неожиданно сведет к нулю покупательную способность прибыли банка и его выплат акционерам.

Валютный, или курсовой, риск — вероятность того, что изменение курсов иностранных валют (доллара, фунта стерлингов, франка, иены и т.д.) приведет к появлению у банка убытков вследствие изменения рыночной стоимости его активов и пассивов.

Политический риск — вероятность того, что изменение законодательных или регулирующих актов внутри страны или за ее пределами окажет негативное воздействие на прибыль, операции и перспективы банка.

Риск злоупотреблений — возможность того, что владельцы банка, его служащие или клиенты нарушат закон, а это повлечет за собой убытки для банка вследствие мошенничества, растраты, кражи или других незаконных действий.

Позже мы рассмотрим эти виды банковских рисков и те опасности для благополучия банка, к которым они могут привести, а также способы управления каждым из указанных видов риска.

Другие цели банковской деятельности

Чтобы максимизировать доходность и стоимость вложений акционеров в банк, многие банковские учреждения считают необходимым повышать *эффективность* своих операций. Обычно это связано со снижением операционных расходов и ростом производительности труда путем его автоматизации и повышения квалификации сотрудников. В результате процесса дерегулирования банки оказались вынужденными нести более высокие процентные расходы по привлеченным средствам и снижать непроцентные расходы, особенно в части заработной платы, премий и накладных расходов. Наиболее точными показателями операционной эффективности банка и производительности труда сотрудников являются:

$$\text{Показатель операционной эффективности} = \frac{\text{Совокупные операционные расходы}}{\text{Совокупные операционные доходы}}.$$

$$\text{Показатель производительности труда сотрудников} = \frac{\text{Чистая операционная прибыль}}{\text{Число штатных сотрудников}}.$$

Однако не все банки ставят перед собой в качестве ключевых задач достижение высокой прибыльности, максимизацию цен на акции, ускорение роста или повышение эффективности. Имеется много свидетельств того, что некоторые банки отдают предпочтение *росту влияния на рынке* не только потому, что это позволяет им в большей степени контролировать цены и взаимоотношения с клиентами, но и потому, что банк, оказывающий большее влияние на рынок, может вести более спокойную жизнь (т.е. сталкиваться с меньшим риском потери прибыли или доли на рынке). Согласно ряду последних исследований, некоторые банки в подобной ситуации выбирают модель приоритета расходов: они тратят больше средств на заработную плату менеджерам и сотрудникам, устанавливают дополнительные льготы или строят более просторные, роскошные офисы. К несчастью для акционеров таких банков, приоритетность расходов приводит к снижению прибыли и ограничивает потенциальное увеличение цен на акции, как было отмечено в гл. 2.

Контрольные вопросы

5-9. С какими различными видами рисков сталкиваются сегодня банки?
5-10. Какие статьи банковского баланса и отчета о доходах, расходах и прибыли могут использоваться для оценки рисковости операций банка?

Влияние размера банка на результаты его деятельности

При сравнении результатов деятельности двух банков важнейшим критерием выступает *размер банка*, который обычно определяется совокупными активами или совокупным объемом депозитов. Многие показатели деятельности

ПРИМЕР 5-5. Ключевые показатели деятельности банков различных размеров (данные по всем банкам США с застрахованными депозитами за 1988 г., %)

Показатель деятельности	*Все банки США с застрахованными депозитами*	*Банки с совокупными активами*			
		менее 25 млн. долл.	*25—100 млн. долл.*	*100 млн.—1 млрд. долл.*	*свыше 1 млрд. долл.*
ROA	0,47	0,51	0,79	0,85	0,33
ROE	7,63	5,09	9,02	11,41	6,04
Чистая процентная маржа (чистая процентная прибыль ÷ совокупные активы)	3,40	4,02	3,95	3,93	3,17
Чистая непроцентная маржа (чистая непроцентная прибыль ÷ совокупные активы)	–1,70	–2,70	–2,39	–1,19	–1,45
Чистая операционная маржа (совокупные операционные доходы – совокупные операционные расходы ÷ совокупные активы)	0,76	0,81	1,10	1,19	0,59
Маржа прибыли (процентные доходы ÷ доходные активы – процентные расходы ÷ пассивы, по которым уплачиваются проценты)	3,44	3,81	3,51	3,39	3,45
Показатель операционной эффективности (операционные расходы ÷ доходы)	93,24	92,08	89,07	88,44	94,90
Нетто-кредиты ÷ совокупные активы	60,73	48,47	52,42	60,01	62,34
Наличные активы ÷ совокупные активы	10,63	9,43	7,35	7,42	11,96
Акционерный капитал ÷ совокупные активы	6,21	10,10	8,71	7,47	5,44
Нетто-списания по кредитам ÷ совокупные активы	1,10	0,87	0,70	0,87	1,26

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

банков, представленные в настоящей главе, в большой степени зависят от того, к группе банков какого размера принадлежит конкретный банк. Согласно примеру 5-5 уровень ключевых показателей прибыльности и рискованности кардинально меняется по мере движения от самых мелких банков (в примере 5-5 — банков с совокупными активами менее 25 млн. долл.) к крупнейшим банковским учреждениям (активы которых превышают 1 млрд. долл.). Например, наиболее прибыльные с точки зрения *ROA* и *ROE* банки являются средними по размеру и принадлежат к группе с активами от 100 млн. до 1 млрд. долл. Эти средние по размеру учреждения также имеют самые высокие показатели операционной маржи, маржи прибыли и операционной эффективности. Напротив, крупнейшие банки обычно имеют самую высокую непроцентную маржу, так как взимают комиссию за множество оказываемых ими услуг. Более мелкие банки зачастую имеют большую чистую процентную

маржу и вследствие этого большую разницу между процентными доходами и процентными расходами, поскольку большая доля их депозитов представлена счетами с незначительными остатками, выплачиваемые проценты по которым в среднем ниже, а основная часть кредитов — потребительские кредиты под высокий процент. Финансовые аналитики, изучающие банковский сектор для оказания помощи инвесторам, считают необходимым убедиться, что анализируемый ими банк сопоставим с банками *аналогичного размера,* имеющими *аналогичное местоположение* (город или район со схожей численностью населения и схожим набором экономических отраслей).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И ДРУГИХ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА. УНИФИЦИРОВАННЫЙ ОТЧЕТ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА (UBPR)

В 80-е гг. банкиры и другие финансовые аналитики получили новый важный инструмент анализа финансового положения банка. Этот инструмент, появившийся в результате совместных усилий трех федеральных ведомств — Федеральной резервной системы, Федеральной корпорации страхования депозитов и Управления контролера денежного обращения, — Унифицированный отчет о деятельности банка *(Uniform Bank Performance Report — UBPR). UBPR* ежеквартально рассылается банкам, надзор за которыми осуществляется на федеральном уровне. Отчет *UBPR* содержит сведения об активах каждого банка, его обязательствах, капитале, доходах и расходах за текущий квартал и три предыдущих года. Помимо этого, приводятся данные о структуре кредитных вложений, обязательствах по лизингу, анализ проблемных кредитов и убытков по кредитам, данные об уровне риска каждого банка и источниках его капитала. Банки могут также приобрести материалы *Peer Group Reports,* позволяющие сравнить свои показатели с данными по другим банкам сопоставимого размера, и *State Reports,* помогающие делать сравнения со сводной финансовой отчетностью по всем банкам каждого штата. Кроме того, банкир может приобрести отчет *UBPR* по любому другому банку, надзор за которым осуществляется на федеральном уровне, и проводить сравнительный анализ банков, действующих на одном и том же рынке и в одних и тех же внешних условиях[5].

Для того чтобы лучше понять, какого рода информация включается в *UBPR,* приведем ниже пример, основанный на данных отчета банка, который мы назовем "Секьюрити нэшнл бэнк" (название вымышленное). "Секьюрити нэшнл" — крупный банк, расположенный в столичной области среднего размера, совокупные активы его достигают почти 7 млрд. долл. Насколько успешно работал данный банк в последние годы?

Примеры 5-6 — 5-9, содержащие сведения одного из отчетов *UBPR* банка, помогают нам получить ответ на этот вопрос. В примерах 5-6 и 5-7 приводятся данные об основных активах, пассивах и капитале банка, а также динамика этих показателей и их составляющих за предшествующий год.

---

[5] *UBPR* можно приобрести в Федеральном совете по надзору за финансовыми учреждениями по адресу: 490 L'Enfant Plaza, SW, Washington, D.C. 20219.

ПРИМЕР 5-6. Активы коммерческого банка "Секьюрити нэшнл"

Статьи	Суммы, млн. долл. Текущий год	Предшествующий год	Изменение, %
Активы:			
1. Ипотечные кредиты	1050	835	23,4
2. Кредиты финансовым учреждениям	229	179	27,9
3. Сельскохозяйственные кредиты	122	126	–3,2
4. Кредиты торговым и промышленным компаниям	1023	916	11,7
5. Потребительские кредиты	525	481	9,1
6. Кредиты муниципалитетам	404	354	14,1
7. Акцепты других банков	10	9	11,1
8. Прочие кредиты, выданные отделениями внутри страны	154	164	–6,1
9. Кредиты и обязательства по лизингу заграничным отделениям	114	118	–3,4
10. Обязательства по лизингу	222	190	16,8
11. Итого кредитов и обязательств по лизингу	3833	3372	13,7
12. Минус: Незаработанные доходы	17	15	13,3
Резерв на покрытие убытков по кредитам	57	51	11,8
13. Нетто-кредиты и обязательства по лизингу	3759	3306	13,7
14. Ценные бумаги сроком погашения свыше 1 года	1291	574	124,9
15. Приносящие проценты депозиты в банках	304	665	–54,3
16. Продажа федеральных фондов и покупка ценных бумаг с обратной продажей	363	378	–4,0
17. Активы на торговых счетах	150	111	35,1
18. Долговые обязательства сроком погашения не свыше 1 года	179	409	–56,2
19. Не приносящая проценты наличность и депозиты в банках	311	299	4,0
20. Акцепты	223	275	–18,9
21. Здания, основной капитал и капитальные затраты	170	165	3,0
22. Прочие активы	183	179	2,2
23. Всего активов	6951	6361	9,3
Для сведения:			
24. Ценные бумаги Министерства финансов США и федеральных агентств	1105	730	51,4
25. Муниципальные ценные бумаги	348	240	45,0
26. Иностранные ценные бумаги	3	2	50,0
27. Прочие ценные бумаги	14	21	–33,3

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

С точки зрения *роста* "Секьюрити нэшнл" выглядит неплохо. Его совокупные активы увеличились за год почти на 600 млн. долл., что в пересчете

ПРИМЕР 5-7. Обязательства и капитал коммерческого банка "Секьюрити нэшнл"

Обязательства и капитал	*Суммы, млн. долл.*		*Изменение, %*
	Текущий год	*Предшествующий год*	
1. Депозиты до востребования	748	660	13,3
2. Счета НАУ и АТС	313	295	6,1
3. Сберегательные вклады	901	908	–2,3
4. Депозитные счета денежного рынка	639	567	12,7
5. Счета суперНАУ	10	7	42,9
6. Мелкие срочные депозиты (до 100 тыс. долл.)	865	762	13,5
7. Основные депозиты	2876	2599	10,7
8. Крупные срочные депозиты (свыше 100 тыс. долл.)	357	258	38,4
9. Депозиты в иностранных отделениях	277	948	–70,8
10. Приобретенные федеральные фонды и соглашения об обратном выкупе ценных бумаг	1780	913	95,0
11. Неустойчивые пассивы	2624	2271	15,5
12. Акцепты и прочие пассивы	1152	1228	–6,2
13. Совокупные пассивы	6442	5946	8,3
14. Закладные и капитализированная аренда	15	14	7,1
15. Субординированные ценные бумаги и облигации	12	20	–40,0
16. Итого обязательств	6469	5980	8,2
17. Обыкновенные акции	467	368	26,9
18. Привилегированные акции	15	13	15,4
19. Акционерный капитал	482	381	26,5
20. Обязательства и акционерный капитал	6951	6361	9,3
Другая группировка депозитов			
21. Беспроцентные депозиты	809	713	13,5
22. Депозиты, по которым выплачиваются проценты	2698	3135	–13,9
23. Всего депозитов	3507	3848	–8,9
24. Краткосрочные депозиты	1071	962	11,3
25. Депозитные счета денежного рынка	639	567	12,7
26. Прочие депозиты	1797	2319	–22,5

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

на годовой темп роста составляет 9,3% (пример 5-6, строка 23). Увеличились остатки на депозитных счетах всех видов, особенно на чековых счетах (депозиты до востребования, депозитные счета денежного рынка, счета суперНАУ), за исключением депозитов в иностранной валюте и сберегательных вкладов, остатки которых уменьшились (пример 5-7, строки 1—9).

Аналогичным образом увеличились объемы всех видов кредитов, выданных "Секьюрити нэшнл", за исключением сельскохозяйственных кредитов, кредитов иностранным заемщикам и прочих кредитов (пример 5-6, строки 1—11).

т.е. кредитов в те сектора экономики, которые в наибольшей степени пострадали от неблагоприятной экономической конъюнктуры прошедшего года. Банк также увеличил объемы кредитования клиентуры за счет покупки большего количества ценных бумаг от различных заемщиков, особенно от федерального правительства, правительств штатов и местных правительств. Банк "Секьюрити нэшнл" увеличил свои вложения в более долгосрочные ценные бумаги и облигации при сокращении вложений в краткосрочные ценные бумаги (сроком погашения до одного года), возможно, вследствие того, что менеджеры стремились к получению более высоких доходов (пример 5-6, строки 14—18, 24—27).

Кредиты банка и вложения в ценные бумаги увеличивались быстрее, нежели его депозиты, что привело к появлению *дефицита финансовых ресурсов.* В результате банк был вынужден осуществлять значительные заимствования, отличные от депозитов, особенно в форме покупки федеральных фондов (т.е. резервов, заимствованных на один день) и продажи ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе (пример 5-7, строка 10). Поскольку эти источники средств обычно более дорогие и менее надежные, чем другие депозитные счета, данная стратегия привлечения средств не с помощью депозитов наряду с другими факторами привела, как мы увидим позже, к снижению прибыльности банка.

Из примера 5-8, который отражает структуру активов и обязательств "Секьюрити нэшнл", видно, что за прошедший год банк произвел значительные изменения в составе своего портфеля. Объем кредитов увеличился относительно других активов (строка 1), хотя банк по-прежнему отставал от банков своей группы по удельному весу кредитов в активах. Поскольку кредиты обычно являются наиболее прибыльными активами банка, относительно низкое соотношение кредиты/активы у "Секьюрити нэшнл" приведет к сокращению его потенциальной прибыли, хотя и будет способствовать снижению уровня кредитного риска и риска несбалансированной ликвидности банка. "Секьюрити нэшнл" осуществлял более значительные вложения в долгосрочные ценные бумаги сроком погашения свыше одного года, нежели банки той же группы, но меньше вложений в краткосрочные ценные бумаги (строки 5 и 10). Более долгосрочные ценные бумаги обычно в большей степени подвержены рыночному риску вследствие изменений процентных ставок, а ценные бумаги, не гарантированные правительством, обычно предполагают более высокий кредитный риск, нежели краткосрочные ценные бумаги. Оба вида рисков могут представлять угрозу для банковской прибыли.

У банка "Секьюрити нэшнл" значительно меньшая доля ликвидных активов — краткосрочных ценных бумаг (сроком погашения до одного года) и наличных активов (не приносящих дохода наличных денег и межбанковского кредита) — по сравнению с другими банками сопоставимого размера. Например, доля средств в кассе и межбанковского кредита в совокупных активах составляла лишь около половины соответствующего показателя по группе банков (строка 13). Могли ли менеджеры допустить более высокий по сравнению с приемлемым уровень риска несбалансированной ликвидности (т.е. возможность дефицита наличных средств)? Является ли дефицит ликвидных активов одной из причин того, что банк был вынужден заимствовать недепозитные средства для удовлетворения своих потребностей в ресурсах? Именно над этими вопросами стоит задуматься менеджерам.

Относительно источников средств отметим, что, по данным примера 5-8, доля чековых счетов, особенно депозитов до востребования, у банка значи-

ПРИМЕР 5-8. Удельные веса отдельных категорий активов и пассивов "Секьюрити нэшнл бэнк" и банков однородной группы (в % к активам)

Статья	"Секьюрити нэшнл бэнк"		Однородная группа	
	Текущий год	Предшествующий год	Текущий год	Предшествующий год
Активы:				
1. Совокупные (валовые) кредиты	55,14	53,01	59,58	55,05
2. Финансирование обязательств по лизингу	3,19	2,99	0,93	0,74
3. Минус резервы на покрытие убытков	0,82	0,80	0,79	0,69
4. Нетто-кредиты и обязательства по лизингу	54,08	51,97	60,43	55,28
5. Ценные бумаги сроком погашения свыше 1 года	18,57	9,02	8,95	10,14
6. Промежуточный итог	72,65	60,99	69,92	66,30
7. Остатки на счетах банка, приносящие проценты	4,37	10,45	5,60	9,09
8. Проданные федеральные фонды и соглашения об обратной продаже	5,22	5,94	4,03	3,52
9. Активы на торговых счетах	2,16	1,75	0,66	0,45
10. Долговые обязательства сроком погашения не свыше 1 года	2,58	6,43	3,41	3,45
11. Временные инвестиции	14,33	24,57	15,00	18,14
12. Итого доходных активов	86,98	85,56	85,07	84,61
13. Наличные средства, не приносящие процентов, и межбанковские депозиты	4,47	4,70	8,64	8,35
14. Здания, основной капитал и капитальные затраты	2,45	2,59	1,55	1,57
15. Прочая недвижимость в собственности банка	0,06	0,03	0,16	0,12
16. Акцепты и другие активы	5,78	7,11	4,46	5,14
17. Промежуточный итог	12,76	14,43	14,93	15,39
18. Всего активов	100,00	100,00	100,00	100,00
Пассивы:				
19. Депозиты до востребования	10,76	10,38	18,52	18,25
20. Обычные сберегательные, НАУ и АТС счета	8,83	9,48	7,37	7,70
21. Мелкие срочные депозиты (до 100 тыс долл.)	12,44	11,98	14,11	7,95
22. СуперНАУ и депозитные счета денежного рынка	9,34	9,02	13,18	10,61
23. Основные депозиты	41,38	40,86	53,18	49,35
24. Крупные срочные депозиты (свыше 100 тыс. долл.)	5,14	4,06	12,52	13,94
25. Депозиты в иностранных отделениях	3,99	14,90	7,84	9,94
26. Приобретенные федеральные фонды и соглашения об обратном выкупе ценных бумаг	25,61	14,35	12,63	13,35
27. Другие заимствования	3,02	2,39	2,44	2,04
28. Неустойчивые пассивы	37,75	35,70	36,32	39,45
29. Акцепты и другие пассивы	13,55	16,92	4,38	5,22
30. Итого обязательств	92,89	93,70	93,88	94,10

ПРИМЕР 5-8 *(продолжение)*

Статьи	*"Секьюрити нэшнл банк"*		*Однородная группа*	
	Текущий год	*Предшествующий год*	*Текущий год*	*Предшествующий год*
31. Субординированные ценные бумаги и облигации	0,17	0,31	0,35	0,31
32. Все обыкновенные и привилегированные акции	6,93	5,99	5,72	5,49
33. Совокупные обязательства и капитал	100,00	100,00	100,00	100,00
34. Беспроцентные депозиты	11,64	11,21	19,04	18,59
35. Депозиты, по которым выплачиваются проценты	38,81	49,28	54,78	54,08

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

тельно меньше, чем у банков соответствующей группы (строка 19). Поскольку депозиты до востребования принадлежат к числу наиболее дешевых и прибыльных источников средств для банка, может ли незначительная доля чековых счетов свидетельствовать о том, что банк платит слишком дорого за привлечение ресурсов и имеет низкую прибыльность? Возможно, "Секьюрити нэшнл" имеет низкую долю основных депозитов в совокупных обязательствах (строка 23). *Основные депозиты* согласно *UBPR* включают депозиты до востребования, счета НАУ, сберегательные вклады, депозиты денежного рынка и срочные депозиты менее 100 тыс. долл. Предполагается, что данные счета представляют собой более стабильный и постоянный источник средств для банка, нежели остальные виды депозитных счетов, и соответственно имеют более низкий уровень риска ликвидности в моменты, когда банк реально испытывает потребность в ликвидных средствах. Основные депозиты также обычно принадлежат к группе наименее дорогих источников средств банка.

Могли ли менеджеры "Секьюрити нэшнл" в целях повышения прибыльности банка допустить более высокий уровень риска несбалансированной ликвидности при относительно низкой доле основных депозитов? Одним из хороших признаков является тот факт, что доля неустойчивых пассивов банка — крупных (свыше 100 тыс. долл.) срочных депозитов, депозитов в зарубежных отделениях, приобретенных федеральных фондов и соглашений о продаже ценных бумаг с обратным выкупом, а также других обязательств, отличных от депозитов, — сопоставима с показателем по однородной с "Секьюрити нэшнл" группе банков, что способствует поддержанию низкой стоимости его ресурсов и низкого уровня несбалансированной ликвидности (пример 5-8, строка 28). Более того, отношение депозитов банка, по которым выплачиваются проценты (более дорогих), к беспроцентным депозитам более благоприятное, чем у банков однородной по составу группы (строки 34 и 35).

При рассмотрении отчета о доходах и расходах (пример 5-9) снова возникают вопросы, которыми мы задавались при анализе баланса: о недостаточности прибыли и слабом контроле за расходами. Отметим, например, что доходы банка по кредитам и его общая процентная прибыль по кредитам, обязательствам по лизингу и ценным бумагам увеличивались медленно — гораздо медленнее, чем его расходы и активы. Пример 5-9 показывает, что общая процент-

ПРИМЕР 5-9. Отчет о прибыли (доходах и расходах) "Секьюрити нэшнл банк"

Статьи	Суммы, млн. долл.		Изменение, %
	Текущий год	Предшествующий год	
1. Проценты и комиссионный сбор по кредитам	401	373	7,5
2. Доходы по лизингу	8	7	14,3
3. Налогооблагаемый доход	393	367	7,1
4. Доход, не облагаемый налогом	34	40	-15,0
5. Налоговые льготы	28	33	-15,2
6. Доход по кредитам и лизингу (налогооблагаемая база)	455	440	3,4
7. Доходы от казначейских ценных бумаг и ценных бумаг, управляемых по доверенности	75	73	2,7
8. Доход по муниципальным ценным бумагам	12	15	-20,0
9. Налоговые льготы по муниципальным ценным бумагам	9	10	-10,0
10. Доход по прочим ценным бумагам	1	1	0,0
11. Доход по инвестициям (налогооблагаемая база)	97	99	-2,0
12. Проценты по депозитам, размещенным в других банках	15	20	-25,0
13. Проценты по проданным федеральным фондам и соглашениям об обратной продаже	13	15	-13,3
14. Доход по торговым счетам	2	1	100,0
15. Совокупный процентный доход (налогооблагаемая база)	582	575	1,2
16. Проценты по крупным ДС (свыше 100 тыс. долл.)	47	41	14,6
17. Проценты по депозитам в зарубежных отделениях	30	28	7,1
18. Проценты по всем прочим депозитам	175	169	3,6
19. Проценты по приобретенным федеральным фондам и соглашениям об обратном выкупе	152	149	2,0
20. Проценты по векселям	11	10	10,0
21. Проценты по закладным и обязательствам по лизингу имущества и оборудования			
22. Проценты по субординированным ценным бумагам и облигациям	—	—	—
23. Итого процентных расходов	415	397	4,5
24. Чистый процентный доход (налогооблагаемая база)	165	176	-6,3
25. Непроцентный доход	22	18	22,2
26. Скорректированная операционная прибыль (налогооблагаемая база)	187	194	-3,6
27. Накладные расходы	72	70	2,9

ПРИМЕР 5-9 *(продолжение)*

Статьи	Суммы, млн. долл.		Изменение, %
	Текущий год	*Предшествующий год*	
28. Резерв на покрытие убытков по кредитам и лизингу	11	6	83,3
29. Операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	104	118	–11,9
30. Прибыль (убытки) по ценным бумагам	–4	–5	20,0
31. Операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	100	113	–11,5
32. Подоходный налог	25	22	13,6
33. Корректировка на текущую налоговую ставку	37	48	–22,9
34. Подоходный налог (налогооблагаемая база)	62	70	–11,4
35. Чистая операционная прибыль	38	43	–11,6
36. Чрезвычайные статьи	–5	+3	–266,7
37. Чистая прибыль	33	46	–28,3
38. Объявленные дивиденды	18	18	0,0
39. Нераспределенная прибыль	15	28	–46,4

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

ная прибыль в последние годы увеличилась лишь на 1,2% по сравнению с предыдущим годом (строка 15). Напротив, совокупные процентные расходы по депозитам и недепозитным заимствованиям увеличивались почти в 4 раза быстрее (на 4,5%) за последний год (строка 23). Наиболее быстро увеличивались процентные расходы по крупным депозитным сертификатам (свыше 100 тыс. долл.), по депозитам в иностранных отделениях и по другим заимствованиям, таким, как закладные и обязательства по лизингу принадлежащего банку имущества и оборудования (строки 16, 17 и 20).

В результате этих неблагоприятных изменений процентная маржа "Секьюрити нэшнл" снизилась более чем на 6% за последний год (строка 24). Его процентная маржа относительно совокупных активов изменилась следующим образом:

$$\frac{\text{Процентный доход по кредитам и инвестиционным ценным бумагам} - \text{Процентные расходы по привлеченным средствам}}{\text{Активы}} = \text{Процентная маржа}.$$

Текущий год

$$\frac{165 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} = 2{,}37\%.$$

Предшествующий год

$$\frac{176 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} = 2{,}77\%.$$

Как следует из примера 5-10, данные показатели значительно ниже соответствующих показателей однородной по составу группы (3,91% — за текущий год и 3,66% — в предшествующий год — строка 3). *Операционная мар-*

жа "Секьюрити нэшнл" — разница между его совокупными операционными доходами и совокупными операционными расходами — изменилась следующим образом (пример 5-9, строки 15, 23, 25, 27, 28, и пример 5-6, строка 23):

$$\frac{\text{Операционные доходы} - \text{Операционные расходы}}{\text{Активы}} = \text{Операционная маржа}.$$

Текущий год

$$\frac{604 \text{ млн. долл.} - 498 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} = 1{,}52\%.$$

Предшествующий год

$$\frac{593 \text{ млн. долл.} - 473 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} = 1{,}89\%.$$

Очевидно, что рост расходов банка перекрывал рост его совокупных доходов. Еще одним свидетельством данного положения являются показатели чистой прибыли до проведения специальных операций (пример 5-9, строки 29 и 34):

$$\text{Чистая прибыль до проведения специальных операций} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения и до учета прибыли или убытков по ценным бумагам и других чрезвычайных статей}}{\text{Активы}}.$$

Текущий год[6]

$$\frac{104 \text{ млн. долл.} - 62 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} = 0{,}60\%.$$

Предшествующий год[6]

$$\frac{118 \text{ млн. долл.} - 70 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} = 0{,}75\%.$$

Данный показатель в значительной степени устраняет возможное искажение чистой прибыли банка вследствие проведения операций, выгодных с точки зрения налогообложения, или других нетипичных, чрезвычайных операций, а также более точно показывает последние изменения размера прибыли банка с учетом всех обычных расходов.

Акционеры "Секьюрити нэшнл бэнк" будут в значительной степени обеспокоены уровнем своих доходов в расчете на одну акцию. На руках у держателей акций банка имеется 300 000 акций. Данный показатель *(EPS)* за последние два года (пример 5-9, строка 37) изменился следующим образом:

---

[6] Цифры, необходимые для расчета данного показателя, приводятся в строках 29 и 34 примера 5-9 и в строке 23 примера 5-6.

ПРИМЕР 5-10. Сравнительные отчеты о прибыли и анализ маржи по "Секьюрити нэшнл бэнк" и банкам его группы (все показатели в процентном отношении к активам)

Статья	"Секьюрити нэшнл бэнк"		Однородная группа	
	Текущий год	*Предшествующий год*	*Текущий год*	*Предшествующий год*
1. Процентные доходы (налогооблагаемая база)	8,37	8,27	9,86	10,26
2. Минус: Процентные расходы	6,00	6,27	5,98	6,63
3. Равно: Чистая процентная прибыль (налогооблагаемая база)	2,37	2,77	3,91	3,66
4. Плюс: Непроцентная прибыль	0,32	0,28	1,23	1,21
5. Равно: Скорректированная операционная прибыль (налогооблагаемая база)	2,69	3,05	5,21	4,89
6. Минус: Накладные расходы	1,04	1,10	3,30	3,21
7. Минус: Резерв на покрытие убытков по кредитам и лизингу	0,16	0,08	0,41	0,34
8. Плюс: Прибыль (убытки) по ценным бумагам	–0,06	–0,07	0,02	0,00
9. Равно: Чистая операционная прибыль до налогообложения (налогооблагаемая база)	1,43	1,78	1,53	1,37
10. Минус: Подоходный налог (налогооблагаемая база)	0,89	1,10	0,71	0,61
11. Равно: Чистая операционная прибыль	0,55	0,68	0,82	0,75
12. Плюс: Чрезвычайная прибыль (убытки)	–0,07	0,05	—	—
13. Равно: Чистая прибыль	0,48	0,72	0,83	0,76

ИСТОЧНИК: Форма отчета, предоставленного Федеральным советом по надзору за финансовыми учреждениями, цифры условные.

$$EPS = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Число выпущенных в обращение обыкновенных акций}}.$$

Текущий год	*Предшествующий год*
$\frac{33 \text{ млн. долл.}}{300\,000 \text{ акций}} = 110{,}00$ долл. на 1 акцию.	$\frac{46 \text{ млн. долл.}}{300\,000 \text{ акций}} = 153{,}33$ долл. на 1 акцию.

Как видим, банк значительно снизил выплаты на одну акцию. Менеджерам необходимо немедленно начать работу по увеличению доходов банка от размещения активов и предоставляемых услуг при одновременном привлечении более дешевых депозитов и недепозитных источников средств.

Продолжая изучение отчета о доходах и расходах (пример 5-9), мы видим некоторые положительные сдвиги в финансовом положении банка. Напри-

мер, непроцентная прибыль (строка 25) (полученное комиссионное вознаграждение по депозитам, трастовым операциям и другим услугам) значительно увеличилась — на 22% в течение прошлого года. В последние годы банки предприняли энергичные усилия по увеличению своей непроцентной прибыли. Данный источник прибыли не связан напрямую с динамикой процентных ставок и вследствие этого предполагает низкий уровень процентного риска. Очевидно, что "Секьюрити нэшнл" в последние годы достаточно успешно осуществлял маркетинг своих услуг, по которым взимается комиссионное вознаграждение. Несмотря на это, банк по-прежнему отстает от банков своей группы по доле непроцентной прибыли в общем объеме прибыли и в совокупных активах (пример 5-10, строка 4).

Еще одним благоприятным признаком является очевидный успех менеджеров банка в контроле за накладными расходами на здания и банковское оборудование. Накладные расходы увеличивались медленно — на 2,9% в последний год (строка 27 примера 5-9), и банк имеет соотношение накладных расходов и активов намного меньше, нежели банки его группы,— только 1,04% по сравнению с 3,30% (строка 6 примера 5-10). В последние годы все возрастающее беспокойство банков, особенно крупнейших, вызывает значительный уровень накладных расходов, обусловленный наличием большого числа отделений. По мере того, как все более широкий набор банковских услуг становится доступен через компьютерные терминалы, установленные на дому, в офисах или торговых центрах, уменьшается потребность в оборудованных банковских помещениях. Банки, которые могут сохранять низкий уровень своих накладных расходов, будут иметь основное преимущество в будущем.

Однако эти благоприятные признаки элиминируются двумя другими факторами. Во-первых, значительно увеличились за прошедший год (более чем на 80%) резервы банка на покрытие убытков по кредитам и лизингу (пример 5-9, строка 28). Это, отчасти, связано со стремлением банка "Секьюрити" достичь по этому показателю уровня аналогичных банков (пример 5-10, строка 7). И если данное резкое увеличение объема резервов на покрытие убытков отражает неожиданный рост количества "плохих" кредитов, менеджеры должны внимательно проанализировать кредитную программу и политику банка.

Во-вторых, произошел рост налоговых выплат банка при снижении его прибыли. Налоги на доходы увеличились за последний год почти на 14%, в то время как совокупные налоговые льготы банка от инвестиций в не облагаемые налогами активы снизились (пример 5-9, строки 32 и 33). Данный рост налоговых отчислений представляет собой угрозу снижения чистой прибыли, остающейся в распоряжении акционеров банка. Как показывает пример 5-6, в последний год банк значительно увеличил свои вложения в не облагаемые налогом муниципальные ценные бумаги (строка 25); однако еще более быстрыми темпами увеличивались вложения в налогооблагаемые ценные бумаги правительства США и федеральных агентств (строка 24). Вероятно, "Секьюрити нэшнл" сталкивается с проблемой управления налогами, что требует полного пересмотра его политики управления активами.

Если учесть все эти неблагоприятные тенденции, то станет видно, что чистая прибыль банка после налогообложения и вычета всех прочих расходов уменьшилась на 28,3% (пример 5-9, строка 37). Соотношение чистой прибыли и активов банка *(ROA)* — 0,48% — было значительно ниже соответствую-

щего показателя по группе банков — 0,83% (пример 5-10, строка 13). Этот факт должен вызвать особую тревогу у менеджеров потому, что в предыдущем году деятельность банка была достаточно успешной — показатель *ROA* составлял 0,72%. Отражая изменение *ROA*, доходность капитала банка *(ROE)* снизилась за год с 12,08 до 6,84% (строка 37 примера 5-9, деленная на строку 19 примера 5-7).

Мы можем выделить те факторы, которые в наибольшей степени повлияли на снижение доходов "Секьюрити нэшнл бэнк", с помощью уравнений (12), (13) и (17), приведенных выше в настоящей главе. К примеру, уравнение (12) показывает, что:

$$\begin{matrix}ROE \\ \text{"Секьюрити нэшнл"} \\ \text{в текущий год}^7\end{matrix} = ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} =$$

$$= 0{,}4748\% \times 14{,}4212 =$$

$$= 6{,}84\%.$$

$$\begin{matrix}ROE \\ \text{"Секьюрити нэшнл"} \\ \text{в предшествующий год}^7\end{matrix} = ROA \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} =$$

$$= 0{,}72316\% \times 16{,}6955 =$$

$$= 12{,}08\%.$$

Показатель *ROE* "Секьюрити нэшнл" уменьшился частично вследствие снижения *ROA* и доли активов, сформированной за счет долговых обязательств, а не акционерного капитала. Если банк в состоянии успешно функционировать при меньшей доле акционерного капитала и незначительном увеличении стоимости привлеченных средств, он может повысить показатель соотношения активов и акционерного капитала и увеличить показатель *ROE*.

Расширим проведенный анализ с помощью формулы (13) для расчета *ROE*:

$$\begin{matrix}ROE \\ \text{"Секьюрити нэшнл"} \\ \text{в текущий год}^8\end{matrix} = \frac{\begin{matrix}\text{Чистая прибыль} \\ \text{после} \\ \text{налогообложения}\end{matrix}}{\begin{matrix}\text{Операционные} \\ \text{доходы}\end{matrix}} \times \frac{\begin{matrix}\text{Операционные} \\ \text{доходы}\end{matrix}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\begin{matrix}\text{Акционерный} \\ \text{капитал}\end{matrix}} =$$

$$= \frac{33 \text{ млн. долл.}}{604 \text{ млн. долл.}} \times \frac{604 \text{ млн. долл.}}{6951 \text{ млн. долл.}} \times \frac{6951 \text{ млн. долл.}}{482 \text{ млн. долл.}} =$$

$$= 0{,}0546 \times 0{,}0869 \times 14{,}12 = 0{,}0684, \text{ или } 6{,}84\%.$$

---

[7] Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-6, строка 23, примера 5-7, строка 19, и примера 5-9, строка 37.

[8] Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-9, строки 15, 25 и 37, примера 5-6, строка 23, и примера 5-7, строка 19.

$$ROE \text{ "Секьюрити нэшнл" в предшествующий год}^{9} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Операционные доходы}} \times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} =$$

$$= \frac{46 \text{ млн. долл.}}{593 \text{ млн. долл.}} \times \frac{593 \text{ млн. долл.}}{6361 \text{ млн. долл.}} \times \frac{6361 \text{ млн. долл.}}{381 \text{ млн. долл.}} =$$

$$= 0{,}0776 \times 0{,}0932 \times 16{,}70 = 0{,}1208, \text{ или } 12{,}08\%.$$

Какие факторы, учтенные в данных уравнениях, вызвали снижение выплат "Секьюрити нэшнл" своим акционерам *(ROE)*? Все три фактора ухудшались, при этом некоторые — более быстрыми темпами. Например, *чистая маржа* прибыли банка (чистая прибыль после налогообложения относительно операционных доходов) снизилась на 30% как из-за роста расходов, так и снижения доходов (возможно, частично вследствие неправильной политики в области установления ставок). *Показатель использования активов* "Секьюрити нэшнл" (соотношение операционных доходов и совокупных активов) снизился почти на 7% из-за снижения средней доходности активов. Наконец, *мультипликатор капитала* банка (соотношение активов и акционерного капитала) уменьшился почти на 14%. С позиции данной модели анализа *ROE* менеджеры банка должны прежде всего выявить те причины снижения показателей мультипликатора капитала и чистой маржи прибыли, которые в наибольшей степени вызвали подобное снижение *ROE*.

Анализ *ROE* с помощью формулы (17) позволяет выделить проблемы банка в области эффективности контроля за налогами и расходами:

$$ROE \text{ "Секьюрити нэшнл" в текущий год}^{10} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}} \times \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}}{\text{Операционные доходы}} \times$$

$$\times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} =$$

$$= \frac{33 \text{ млн. долл.}}{104 \text{ млн. долл.}} \times \frac{104 \text{ млн. долл.}}{604 \text{ млн. долл.}} \times$$

$$\times \frac{\text{604 млн. долл.}}{\text{6951 млн. долл.}} \times \frac{\text{6951 млн. долл.}}{\text{482 млн. долл.}} =$$

$$= 0{,}3173 \times 0{,}1722 \times 0{,}0869 \times 14{,}42 =$$

$$= 0{,}0684, \text{ или } 6{,}84\%.$$

$$ROE \text{ "Секьюрити нэшнл" в предшествующий год}^{11} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}} \times \frac{\text{Прибыль до уплаты налогов и учета прибыли (убытков) по ценным бумагам}}{\text{Операционные доходы}} \times$$

$$\times \frac{\text{Операционные доходы}}{\text{Активы}} \times \frac{\text{Активы}}{\text{Акционерный капитал}} =$$

$$= \frac{\text{46 млн. долл.}}{\text{118 млн. долл.}} \times \frac{\text{118 млн. долл.}}{\text{593 млн. долл.}} \times$$

$$\times \frac{\text{593 млн. долл.}}{\text{6361 млн. долл.}} \times \frac{\text{6361 млн. долл.}}{\text{381 млн. долл.}} =$$

$$= 0{,}3898 \times 0{,}1990 \times 0{,}0932 \times 16{,}70 =$$

$$= 0{,}1208, \text{ или } 12{,}08\%.$$

В данном случае показатель эффективности управления налогами (соотношение чистой прибыли после налогообложения и прибыли до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам) уменьшился почти на 19%. Банк уплатил более высокие налоги в последний год, что привело к уменьшению чистой прибыли, выплачиваемой акционерам. Аналогичным образом показатель эффективности контроля за расходами банка (соотношение прибыли до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам и совокупных операционных доходов) снизился более чем на 13%. Поэтому рост налоговых выплат "Секьюрити нэшнл" был более болезненным для чистой прибыли, нежели проблемы банка, связанные с контролем за расходами, однако обе эти тенденции требуют принятия незамедлительных мер со стороны менеджеров банка.

Банки, у которых снижается прибыль, обычно сталкиваются со снижением показателя достаточности капитала (соотношения акционерного капитала и активов), поскольку в распоряжении банка остается меньший объем нераспределенной прибыли. В данном случае банк не пошел на снижение уровня

---

[11] Приведенные здесь цифры взяты из примера 5-9, строка 29 (прибыль до уплаты налогов и учета прибыли или убытков по ценным бумагам), а также из примера 5-9, строки 15, 25 и 37, примера 5-7, строка 19, и примера 5-6, строка 23.

дивидендов (пример 5-9, строка 38), поэтому нераспределенная прибыль увеличилась только на 15 млн. долл. после роста на 28 млн. долл. в предшествующем году (строка 39). К счастью, банк имеет относительно высокий уровень соотношения акционерного капитала и активов (6,93%) по сравнению с другими банками своей группы (пример 5-8, строка 32). Акционерный капитал позволяет банку защититься от снижения доходов и дает менеджерам время для решения проблем, связанных с прибыльностью. Однако данные проблемы должны решаться быстро, до того, как постоянное снижение доходов сведет к нулю капитал банка и будет представлять угрозу для его дальнейшего существования.

ВЫВОДЫ

Данная глава посвящена оценке того, насколько успешно банки обслуживают своих клиентов и обеспечивают приемлемый уровень выплат акционерам. Банкиры во все большей степени зависят как от конкурентных условий, так и от требований со стороны регулирующих органов при оценке итогов функционирования банка за определенный период времени. При этом происходят сопоставление с показателями других банков, анализ причин появления тех или иных проблем, а также поиск методов улучшения работы банка в будущем.

В данной главе обсуждались два ключевых показателя деятельности банка — прибыльность и уровень риска. Очевидно, что показатель прибыльности очень важен, поскольку достижение удовлетворительного уровня прибыли сохраняет капитал банка, формирует основу его выживания и роста в будущем. Для крупнейших банков наилучшим сводным показателем соотношения прибыльности и рисковости операций служит рыночная цена их акций. Однако объем рыночных операций с акциями у средних и мелких банков *недостаточно* велик, поэтому показатель рыночной цены не представляется столь важным для их менеджеров. Вместо этого подобные банки должны уделять внимание таким ключевым показателям, как доходность активов, доходность капитала, процентная маржа (процентные доходы минус процентные расходы). Каждый из приведенных показателей может быть подразделен на несколько ключевых составляющих для того, чтобы менеджеры банка могли выявить истинные причины появления проблем.

Задача получения максимальной прибыли должна корректироваться на уровень риска. Менеджеры должны обращать особое внимание на: 1) *кредитный риск* (вероятность значительных убытков по кредитам и другим активам вследствие невыполнения заемщиком своих обязательств); 2) *риск несбалансированной ликвидности* (опасность появления дефицита наличных средств в момент, когда в них ощущается потребность); 3) *рыночный риск* (неблагоприятные изменения стоимости активов и пассивов банка); 4) *процентный риск* (возможность сокращения спреда банка между процентными доходами и процентными расходами вследствие изменения процентных ставок); 5) *риск недополучения прибыли* (возможность изменения чистой прибыли); 6) *риск неплатежеспособности* (вероятность банкротства банка). Каждый вид риска должен тщательно контролироваться менеджерами и акционерами банка.

ЗАДАЧИ

I. Используя следующую информацию о "Шедоувуд нэшнл бэнк":

чистая прибыль после налогообложения	34 млн. долл.
процентные доходы	1875 млн. долл.
процентные расходы	1210 млн. долл.
совокупные активы	15765 млн. долл.
прибыль или убытки по ценным бумагам	21 млн. долл.
доходные активы	12612 млн. долл.
совокупные обязательства	15440 млн. долл.
количество обыкновенных акций	145 000
непроцентные доходы	501 млн. долл.
непроцентные расходы	685 млн. долл.
резерв на покрытие убытков по кредитам	381 млн. долл.
налоги	16 млн. долл.,

рассчитайте:

а) *ROE;*
б) *ROA;*
в) процентную маржу;
г) прибыль в расчете на одну акцию;
д) непроцентную маржу;
е) операционную маржу;
ж) прибыль до проведения специальных операций.

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что процентные доходы, процентные расходы, непроцентные доходы и непроцентные расходы увеличились на 5%, а остальные показатели доходов и расходов остались неизменными. Что произойдет с показателями *ROE, ROA* и прибыли в расчете на одну акцию?
2. Предположим, что процентные доходы, процентные расходы, непроцентные доходы и непроцентные расходы банка "Шедоувуд" уменьшились на 5%, а остальные показатели доходов и расходов остались неизменными. Что произойдет с показателями *ROE, ROA* и прибыли в расчете на одну акцию в этом случае?

II. "Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк" имеет следующие показатели: совокупные активы — 1,69 млрд. долл., акционерный капитал — 139 млн. долл., *ROA* — 0,0076. Каков уровень показателя *ROE*?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что показатель *ROA* "Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк" увеличился на 50%, а активы и капитал остались неизменными. Что произойдет с *ROE*? Почему?
2. Предположим, что показатель *ROA* банка уменьшился на 50%, а активы и капитал остались без изменения. Что произойдет с *ROE* в этом случае?
3. Если показатель *ROA* "Фармерз энд мерчантс нэшнл бэнк" останется на уровне 0,0076, а совокупные активы и капитал увеличатся вдвое, как изменится *ROE*? Почему?
4. Как повлияет на уровень *ROE* банка снижение совокупных активов и капитала при неизменном *ROA* на уровне 0,0076?

III. "Гранайт деллс стейт бэнк" имеет следующие показатели: совокупные операционные доходы — 135 млн. долл., операционные расходы — 121 млн. долл., налоговые выплаты — 2 млн. долл., совокупные активы — 1,17 млрд. долл., совокупные обязательства — 989 млн. долл. Каков уровень показателя *ROE*?

Альтернативные сценарии:

1. Как изменится показатель *ROE* "Гранайт деллс стейт бэнк" в случае, если операционные расходы, налоги и совокупные операционные доходы увеличатся на 10%, а активы и обязательства не изменятся?
2. Предположим, что совокупные активы и совокупные обязательства "Гранайт деллс" увеличатся на 10%, а доходы и расходы (включая налоги) будут прежними. Как изменится показатель *ROE*?
3. Можете ли вы определить, что случится с *ROE*, если операционные расходы, налоги и операционные доходы уменьшатся на 10%, а совокупные активы и обязательства останутся неизменными?
4. Какой уровень показателя *ROE* будет достигнут в случае, если активы и пассивы банка уменьшатся на 10%, а операционные расходы, налоги и операционные доходы сохранятся на прежнем уровне?

IV. Предположим, что банк планирует достичь в будущем году уровня *ROA* в 1,25%. Каким должно быть соотношение его совокупных активов и акционерного капитала в случае, если планируемый уровень *ROE* составляет 12%? Если уровень *ROA* неожиданно снизится до 0,75%, какое соотношение активов и капитала должно быть достигнуто для поддержания *ROE* в 12%?

Альтернативные сценарии:

1. Если *ROA* в будущем году достигнет 1,50%, каким должно быть соотношение активов и капитала для поддержания *ROE* в 12%?
2. Если *ROA* в будущем году неожиданно упадет до 0,75%, какое соотношение активов и капитала должно быть достигнуто для поддержания *ROE* в 12%?

V. "Блит каунти нэшнл бэнк" имеет следующие показатели за прошедший год (в млн. долл.):

чистая прибыль после уплаты налогов	16
операционные доходы	215
совокупные активы	1250
акционерный капитал	111

Пожалуйста, рассчитайте следующие показатели:

а) процентную маржу;
б) использование активов;
в) мультипликатор капитала;
г) *ROE*.

Альтернативный сценарий:

Предположим, вы выяснили, что совокупные обязательства "Блит каунти нэшнл бэнк" составили 1475 млн. долл., акционерный капитал — 140 млн. долл., непроцентная прибыль — 88 млн. долл., процентная прибыль — 155 млн. долл., чистая прибыль после уплаты налогов — 24 млн. долл. Каковы будут чистая маржа прибыли банка, показатель использования активов, мультипликатор капитала и *ROE*?

VI. "Лочил коммонвелс бэнк энд траст кампани" имел следующие показатели за последние пять лет (в млн. долл.):

Год	*Чистая прибыль*	*Операционные активы*	*Доходы*	*Акционерный капитал*
1-й	2,7	26,5	293	18
2-й	3,5	30,1	382	20
3-й	4,1	39,8	474	22
4-й	4,8	47,5	508	25
5-й	5,7	55,9	599	28

Определите показатель *ROE*, маржу прибыли, использование активов и мультипликатор капитала для данного банка. Имеют ли место негативные измене-

ния? Что бы вы рекомендовали сделать менеджерам для решения возникших проблем?

Альтернативные сценарии:

1. Были бы изменения более благоприятными для "Лочил коммонвелс бэнк энд траст компани" в случае, если бы совокупный акционерный капитал увеличился за 5 лет на 30%? Почему?
2. Предположим, что показатель использования активов банка увеличился за 5 лет на 25%. Как это скажется на *ROE*?
3. Как изменится *ROE* в случае, если маржа прибыли банка увеличится за 5 лет на 15%?

VII. "Вилмингтон хиллз стейт бэнк" представил отчет о своем финансовом положении и отчет о доходах, расходах и прибыли своему агентству по надзору. Банк заявил о том, что его прибыль до уплаты налогов и учета операций с ценными бумагами составила 27 млн. долл., налоговые отчисления — 6 млн. долл. Определите следующие показатели для банка "Вилмингтон", исходя из того, что операционные доходы банка составили 780 млн. долл., совокупные активы — 2,1 млн. долл., акционерный капитал — 125 млн. долл.:

а) показатель эффективности управления налогами;
б) показатель эффективности контроля за расходами;
в) показатель эффективности управления активами;
г) показатель эффективности управления ресурсами;
д) *ROE*.

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что прибыль до налогообложения у "Вилмингтон хиллз стейт бэнк" увеличилась на 20% при неизменных налоговых выплатах, операционных доходах, активах и капитале. Что произойдет с показателем *ROE* и его составляющими?
2. Если совокупные активы выросли на 20%, что произойдет с показателями эффективности и *ROE*?
3. Как повлияет рост акционерного капитала на 20% на показатель *ROE* и его составляющие?

VIII. Используя следующие данные по "Ларедо интерэшнл бэнк энд траст компани" (в млн. долл.):

процентные доходы	55
непроцентные расходы	8
процентные расходы	38
непроцентные доходы	5
совокупные активы	986
особые статьи доходов и расходов	1

рассчитайте:

а) процентную маржу;
б) непроцентную маржу;
в) *ROA*.

Альтернативный сценарий:

Предположим, что процентные доходы "Ларедо интерэшнл бэнк" увеличились до 61 млн. долл., непроцентные доходы — до 58 млн. долл., процентные расходы — до 45 млн. долл., непроцентные расходы — до 11млн. долл. При этом совокупные активы выросли до 1042 млн. долл., особые статьи доходов и расходов — в 2 раза, или до 2 млн. долл. Какими будут показатели процентной маржи, непроцентной маржи и *ROA* банка "Ларедо"?

IX. "Вэлли стейт бэнк" имеет следующие показатели по отчету о доходах, расходах и прибыли за последние 5 лет (в млн. долл.):

	Текущий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*	*Четыре года назад*
Процентные доходы	40	41	38	35	33
Процентные расходы	24	23	20	18	15
Непроцентные доходы	4	4	5	2	1
Непроцентные расходы	8	7	7	6	5
Резерв на покрытие убытков по кредитам	2	1	1	0*	0*
Налоги на доходы	1	1	0	1	0
Чистая прибыль (убытки) по ценным бумагам	(2)	(1)	0	1	2
Совокупные активы	385	360	331	319	299

* Менее 0,5.

Рассчитайте показатель *ROA* банка в каждом году. Имеются ли неблагоприятные изменения? Благоприятные изменения? Что происходит с данным банком?

X. Анализ отчета *UBPR* по "Секьюрити нэшнл бэнк" производился в настоящей главе. Мы проанализировали широкий круг показателей *прибыльности* данного банка, в том числе *ROA, ROE,* чистую маржу прибыли, процентную маржу, операционную маржу и использование активов. Однако различные показатели уровня риска недополучения прибыли, кредитного риска, риска неплатежеспособности, риска несбалансированной ликвидности, рыночного и процентного рисков не обсуждались подробно и в большинстве случаев не рассчитывались. Используя данные из примеров 5-6 — 5-10, рассчитайте каждый из показателей риска для "Секьюрити нэшнл бэнк" за последние два года и обсудите динамику уровня риска банка за указанный период. Какие действия вы рекомендуете предпринять менеджерам банка для решения выявленных вами проблем с уровнем риска?

ЛИТЕРАТУРА

Подробный анализ проблем банковского риска см. в работах:

1. Baer, Herbert, and Elijah Brewer. "Uninsured Deposits as a Source of Market Discipline: Some New Evidence." *Economic Perspectives,* Federal Reserve Bank of Chicago, September/October 1986, pp. 23—31.
2. Brewer, Elijah, III, and Cheng Few Lee. "How the Market Judges Bank Risk." *Economic Perspectives,* Federal Reserve Bank of Chicago, November/December 1986, pp. 25—31.
3. Rose, Peter, S. "Risk — Taking the Temperature and Finding a Cure." *Canadian Banker,* November/December 1987, pp. 54—63.
4. Short, Eugenia D. "Bank Problems and Financial Safety Nets." *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Dallas, March 1987, pp. 17—28.
5. Williams, Edward J. "Pools of Risk, Article No. 4: The Risk Matrix — A Tool for Bank Analysis." *Journal of Commercial Bank Lending,* Junuary 1986, pp. 2—6.

Информация о том, как читать банковские финансовые отчеты и проводить сравнительный анализ банков, содержится в работе:

6. Federal Financial Institutions Examination Council. *A User's Guide for the Uniform Bank Performance Report.* Washington, D.C., July 1984.

ПРИЛОЖЕНИЕ. УЛУЧШЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКА ПУТЕМ ПОЛУЧЕНИЯ НЕОБХОДИМОЙ ИНФОРМАЦИИ. ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ БАНКИРОВ, ИХ КЛИЕНТОВ И РЕГУЛИРУЮЩИХ ОРГАНОВ

В настоящей главе особое внимание уделялось способам оценки деятельности банков — их прибыльности, эффективности, росту, уровню рисков и т.д. Однако простой расчет указанных показателей недостаточен. Банкиры должны располагать инструментами и информацией, необходимой для улучшения деятельности банка и решения задачи высокоэффективного функционирования. Последующие главы содержат описание многих инструментов, необходимых для успешного управления банком, но банкиры всегда будут ощущать недостаток дополнительной информации, помимо сведений из учебников. Их проблемы могут быть чисто технического или специфического свойства и могут изменяться с течением времени, причем быстрее, чем меняется содержание учебников. Аналогичные трудности испытывают и регулирующие органы и клиенты банков — они должны заблаговременно получать необходимую им информацию для оценки деятельности банков и их услуг.

Откуда банкиры получают необходимую информацию? Одним из ценных источников являются профессиональные банковские школы, расположенные во всех регионах страны. Среди наиболее популярных — Высшая банковская школа Стоньер, спонсируемая Ассоциацией американских банкиров, Банковская школа Юга, которая проводится ежегодно в летнее время в университете шт. Луизиана, г. Батон-Руж, Высшая банковская школа Юго-Запада, проводимая ежегодно в Южном методистском университете, г. Даллас, Высшая банковская школа в г. Мэдисон, шт. Висконсин, а также Банковская школа Тихоокеанского побережья. Существуют также более 100 других банковских школ, в которых чаще всего изучаются специфические проблемы банковского дела, например банковский маркетинг и кредитование потребителей. Каждая школа предусматривает очное обучение в летние месяцы и заочное выполнение заданий в оставшееся время года.

Помимо профессиональных банковских школ, существуют отдельные профессиональные ассоциации, которые ежегодно публикуют обширные исследования и предложения по основным направлениям деятельности менеджеров в наиболее важных областях банковского дела, таких, как развитие и стимулирование новых услуг, планы работы с "проблемными" кредитами, создание системы планирования и т.д. К наиболее известным профессиональным ассоциациям, которые публикуют информацию по банковским проблемам, относятся:

1. Ассоциация американских банкиров, 1120 *Connecticut Avenue, N.W., Washington,* DC 20036.
2. Институт банковского управления, *60 Gould Center, Rolling Meadows,* IL 60008.
3. "Роберт Моррис ассошиэтс" *(RMA),* Национальная ассоциация банковских кредитных инспекторов, 161 *Philadelphia National Bank Building, Philadelphia, PA* 19107.

Помимо материалов по специальным проблемам, публикуемых названными профессиональными организациями, ежегодно под эгидой этих организаций, журналов и правительственных агентств выходят в свет дюжины журналов, сборников новостей и книг. Наиболее важными являются следующие источники новостей и информации:

Общая информация по банкам

ABA Banking Journal (публикуемый Ассоциацией американских банкиров)
The Bankers' Magazine

The Magazine of Bank Administration
Journal of Commercial Bank Lending (ежемесячно публикуемый "Роберт Моррис Ассошиэтс")
The Bank Loan Officer's Report
The Canadian Banker
Bank Marketing
Journal of Retail Banking

Состояние экономики и финансов, оказывающее влияние на банковское дело
Survey of Current Business (публикуемый Министерством торговли США)
Federal Reserve Bulletin (публикуемый Советом управляющих ФРС)
U.S. Financial Data, National Economic Trends и *Monetary Trends* (публикуемые Федеральным резервным банком Сент-Луиса)

Источники информации об отдельных банках
Uniform Bank Performance Reports (публикуемые ежеквартально Федеральным советом по анализу финансовых учреждений)
Call Report and Report of Income
Computer Tapes (доступные ежегодно или ежеквартально в Национальной службе технической информации)
Moody's Bank and Finance Manual (публикуемый службой для инвесторов "Муди'з")
The American Banker (газета, выходящая пять раз в неделю под эгидой Ассоциации американских банкиров)
The Wall Street Journal (публикуемый "Доу Джонс энд ко., инк.")

Журналы по банковскому законодательству и правилам
Banking Law Journal
Issues in Bank Regulation (публикуемый Институтом банковского управления)

Тенденции в международном банковском деле
International Economic Conditions (публикуемый Федеральным резервным банком Сент-Луиса)
Columbia Journal of World Business
Journal of International Business
The Economist (Лондон)

Существуют также *справочники* по банкам США, указывающие название, город и штат, в котором расположен конкретный банк, его код для пересылки чеков и другие сведения, зачастую — имена руководителей каждого банковского подразделения. Во многие банковские справочники включаются краткие финансовые отчеты по каждому банку, принадлежность к холдинговым компаниям и членство в ФРС, а также названия крупнейших банков-корреспондентов, которые осуществляют клиринг чеков банка и предоставляют ему другие услуги. Данные справочники используются как банкирами, так и студентами для контактов с банковскими учреждениями в целях обсуждения возможности приема на работу. Среди банковских справочников наиболее популярны *The Rand McNally Banker's Directory* и *Polk's Bank Directory*.

ЧАСТЬ II

Управление обслуживанием клиентов банка: продажа средств и предоставление услуг

Глава 6

Банковское кредитование: политика и техника предоставления кредитов

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Понять, почему осуществление разумной банковской кредитной политики важно и для банков, и для обслуживаемых ими клиентов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Понять, как разрабатывается кредитная политика банка, выявляются проблемные кредиты и какая работа проводится, когда таковые появляются в кредитном портфеле банка.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Ипотечные ссуды (ссуды под недвижимость)
Ссуды финансовым учреждениям
Сельскохозяйственные ссуды
Ссуды торговым и промышленным компаниям
Ссуды частным лицам
Ссуды, обеспеченные ценными бумагами
Лизинговое финансирование
Оптовые кредиторы
Розничные кредиты
Рейтинг *CAMEL*
Наличность
Поток наличности
Долговое обязательство
Соглашение о предоставлении кредита
Обеспечение
Ограничительные условия
Гарантии
Случаи невыполнения обязательств
Кредитный анализ
Разработка планов по возврату кредитов

Основной целью создания банков, регистрируемых на федеральном уровне и уровне штатов, является *кредитование* их клиентов[1]. Предполагается, что банки предоставляют в своих регионах необходимые кредитные средства легальному бизнесу и потребителям по обоснованным, компетентным образом установленным процентным ставкам. Действительно, предоставление кредитов является основной экономической функцией банков, осуществляемой для финансирования потребительских и инвестиционных целей предпринимательских фирм, физических лиц и государственных организаций. От того, насколько хорошо банки реализуют свои кредитные функции, во многом зависит экономическое положение обслуживаемых ими регионов, поскольку банковские кредиты способствуют появлению новых предприятий и увеличению количества рабочих мест в этих регионах и обеспечивают их экономическую жизнеспособность.

У большинства банков ссудные счета составляют не менее половины их совокупных активов и приносят около $^2/_3$ доходов. Более того, банковские *риски* имеют тенденцию концентрироваться в кредитном портфеле. Если у банка появляются серьезные финансовые трудности, то проблемы обычно возникают из-за кредитов, которые невозможно взыскать вследствие принятия ошибочных управленческих решений, незаконных манипуляций с кредитами, проведения неправильной кредитной политики или непредвиденного экономического спада. Не удивляйтесь поэтому, что когда в банке появляются контролеры, они производят тщательную проверку банковского кредитного портфеля. Обычно она включает детальный анализ документации и обеспечения по крупнейшим кредитам, выборочную проверку мелких кредитов и оценку банковской кредитной политики на предмет ее разумности с точки зрения сохранности средств, размещенных в банке.

ВИДЫ ССУД, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ БАНКАМИ

Какие *виды* ссуд предоставляют банки? Банки предоставляют множество различных ссуд широкому кругу клиентов на самые разные цели — от покупки автомобилей и новой мебели, проведения отпуска, оплаты учебы в колледже до реконструкции домов и офисов. Мы можем классифицировать это огромное количество банковских ссуд, сгруппировав их в соответствии с *целями* кредитования, т. е. тем, как заемщик планирует использовать полученный банковский кредит. По крайней мере, один раз в год Федеральная резервная система и Контролер денежного обращения рекомендуют каждому американскому банку сообщать о структуре своего кредитного портфеля по целям кредитования по форме, известной как Схема *A* и прилагаемой к их балансам. Пример 6-1 обобщает основные статьи Схемы *A* всех американских коммерческих банков по состоянию на 31 декабря 1989 г.

На основании данных примера 6-1 мы делаем вывод о том, что банковские ссуды могут быть подразделены на семь основных категорий в соответствии с их целями:

1. **Ипотечные ссуды**, т. е. ссуды, обеспеченные недвижимостью — землей, зданиями и другим имуществом, включая краткосрочные кредиты на строительство и землеустройство и более долгосрочные кредиты на покуп-

[1] Части данной главы основываются на статье автора в *Canadian Banker* [5].

ПРИМЕР 6-1. Ссуды, выданные всеми коммерческими банками США с застрахованными депозитами, по состоянию на 31 декабря 1989 г. (по консолидированному балансу с учетом национальных и зарубежных филиалов)

Банковские ссуды по целям	*Сумма, млрд. долл.*	*Удельный вес кредитования в общем объеме ссуд*	*Удельный вес в общем объеме ссуд*	
			Самые мелкие банки США (активы до 100 млн. долл.)	*Крупнейшие банки США (активы более 300 млн. долл.)*
1. Ссуды под недвижимость — всего	761,5	37,0	48,5	33,7
Ссуды на строительство и землеустройство				
Ссуды под обеспечение жилыми 1—4-квартирными домами				
Ссуды под обеспечение многоквартирными домами				
Ссуды под обеспечение земельными участками				
Ссуды под недвижимость за рубежом				
2. Ссуды финансовым учреждениям	57,5	2,8	0,3	3,3
Ссуды коммерческим банкам				
Ссуды другим финансовым учреждениям				
3. Ссуды фермерам	31,1	1,5	8,5	0,5
4. Ссуды торговым и промышленным компаниям	622,9	30,3	20,6	31,1
Ссуды на строительство производственных сооружений и покупку оборудования				
Ссуды на покрытие операционных расходов предпринимательских фирм				
Кредиты на другие производственные цели (включая международные кредиты и акцепты)				
5. Ссуды частным лицам	400,6	19,5	20,0	19,1
Ссуды в рассрочку на покупку автомобилей				
Кредитные карточки				
Покупка передвижных домов в рассрочку				
Покупка потребительских товаров в рассрочку				
Ссуды в рассрочку на ремонт и модернизацию жилых помещений				
Другие ссуды, погашаемые в рассрочку				
Ссуды, погашаемые единовременно				
Другие ссуды частным лицам				

ПРИМЕР 6-1 *(продолжение)*

Банковские ссуды по целям	*Сумма, млрд. долл.*	*Удельный вес кредитования в общем объеме ссуд*	*Удельный вес в общем объеме ссуд*	
			Самые мелкие банки США (активы до 100 млн. долл.)	*Крупнейшие банки США (активы более 300 млн. долл.)*
6. Прочие ссуды (включая кредиты правительствам иностранных государств, правительствам штатов и местным правительствам)	161,6	7,9	1,7	9,2
7. Лизинговое финансирование	37,2	1,8	0,3	2,2
Итого кредитов — Схема *A*	2072,4			
За минусом наращенных процентов по ссудам	15,1			
Итого кредитов по балансу банка	2057,3	100,0	100,0	100,0

ИСТОЧНИК: FDIC, *Statistics on Banking*, 1989.

ку сельскохозяйственных угодий, домов, квартир, коммерческих сооружений и имущества за рубежом.

2. Ссуды финансовым учреждениям, т. е. ссуды банкам, страховым и финансовым компаниям, а также другим финансовым учреждениям.
3. Сельскохозяйственные ссуды, предоставляемые владельцам ферм и ранчо с целью содействия их деятельности по обработке земли, сбору урожая, вскармливанию скота и уходу за ним.
4. Ссуды торговым и промышленным компаниям предоставляются предпринимательским фирмам для покрытия расходов на покупку товарно-материальных запасов, уплату налогов и выплату зарплаты.
5. Ссуды частным лицам включают ссуды на покупку в рассрочку автомобилей, передвижных домов, электробытовой техники и других потребительских товаров, ссуды на ремонт и модернизацию домов, покрытие расходов на медицинское обслуживание и других личных расходов; предоставляются непосредственно гражданам или косвенно через розничных дилеров.
6. Прочие ссуды включают все другие виды ссуд, не описанные выше, в том числе обеспеченные ценными бумагами.
7. Лизинговое финансирование предполагает, что банк покупает оборудование или машины и передает их в аренду своим клиентам.

Из всех приведенных выше видов ссуд наибольшая доля в долларовом выражении приходится на ипотечные ссуды, составляющие более одной трети общего объема ссуд. Следующей крупнейшей группой банковских ссуд являются ссуды торговым и промышленным компаниям, также составляющие около одной трети общего объема кредитных вложений. Следующие по значению — ссуды частным лицам, составляющие около одной пятой кредитов, предоставляемых коммерческими банками США с застрахованными депозитами.

Факторы, влияющие на рост и структуру банковских ссуд

Пример 6-1 показывает относительную долю различных видов ссуд во всей банковской системе, однако структура ссуд конкретных банков обычно имеет свои особенности. Одним из ключевых факторов, определяющих структуру конкретного банковского кредитного портфеля, является *специфика сектора рынка*, который обслуживает данный банк. Каждый банк должен учитывать потребности в заемных средствах клиентов его сегмента рынка. Банк, обслуживающий пригородный район с большим количеством односемейных домов и маленьких розничных магазинов, в основном предоставляет ипотечные ссуды под залог жилых помещений, кредиты на покупку автомобилей, бытовой техники, кредиты на покрытие расходов, связанных с ведением домашнего хозяйства. В противоположность этому банк, расположенный в крупном городе, окруженный офисами, крупными универмагами, промышленными предприятиями, обычно направляет большинство ссуд коммерческим фирмам на пополнение товарно-материальных запасов, приобретение оборудования и выплату зарплаты.

Конечно, банки не являются полностью зависимыми от обслуживаемых ими регионов при предоставлении ссуд. Всю сумму необходимых кредитных средств или ее часть они могут приобретать у других банков; это явление известно под названием *"участие"*. Подобная практика помогает снизить риск убытков в случае, если экономика района, обслуживаемого банком, сталкивается с серьезными экономическими трудностями. Однако федеральные банки создаются прежде всего для обслуживания определенных рынков, и на практике большинство заявок на кредит поступает именно от участников данных рынков.

Размер банка также является ключевым фактором, влияющим на структуру его кредитного портфеля, особенно размер капитала, который определяет предельную сумму кредита, предоставляемого одному заемщику. Более крупные банки являются обычно оптовыми кредиторами, направляющими основной объем своих кредитных ресурсов корпорациям и другим предпринимательским фирмам. Более мелкие банки ориентированы на розничные кредиты в форме небольших ссуд гражданам (наличными и в рассрочку), кредитов частным лицам под залог домов, а также мелких кредитов владельцам ферм и ранчо. Пример 6-1 наглядно показывает некоторые различия структуры кредитных вложений крупнейших и самых мелких банков США. Самые мелкие банки (с активами до 100 млн. долл.) больше предоставляют ипотечных и сельскохозяйственных кредитов по сравнению с крупными банками (с активами свыше 300 млн. долл.), которые в основном ориентированы на предоставление ссуд торговым и промышленным компаниям. Кроме того, на структуру кредитного портфеля оказывают воздействие *опыт и квалификация менеджеров* в области различных видов кредитования, а также официальная *кредитная политика* банка, которая предписывает своим кредитным инспекторам не выдавать определенные виды кредита.

Структура кредитных вложений конкретного банка в значительной степени зависит от *ожидаемого дохода* банка, уровень которого кредитные инспектора сопоставляют с доходами по всем другим активам, которые может приобрести банк. При прочих равных условиях банк обычно предпочитает выдавать ссуды, по которым ожидаемые доходы (за вычетом всех расходов и с учетом риска убытков по кредиту) максимальны. Одним из способов оценки данного дохода является система учета издержек, которая оценивает все ожидаемые дохо-

ды, а также прямые и косвенные расходы по каждому виду ссуд. Для банков, которые не располагают своей собственной сложной системой учета издержек, банки—члены ФРС разработали программу под названием "Функциональный анализ издержек" *(FCA)*. Эта программа позволяет собрать информацию по активам банка, прибыли, объемам обслуживания и рассчитать ожидаемый доход и стоимость по ссудам, чековым и сберегательным счетам и другим услугам банка. Расчет доходов и расходов по ссудам с помощью программы *FCA* по группам банков различного размера приводится в примере 6-2.

Проанализируем данные примера 6-2. В первой колонке указан ***валовой доход*** по каждому виду ссуд. Расходы по выдаче каждой ссуды (включая заработную плату кредитных инспекторов минус стоимость привлеченных средств) затем вычитаются, равно как и убытки по ссудам, в целях определения *чистого дохода* банка по каждой категории ссуд. Пример показывает, почему некоторые категории ссуд — например, ипотечные кредиты и потребительские кредиты, погашаемые в рассрочку, — очень популярны среди банкиров: чистый доход по ним высок по сравнению с доходами по другим активам, которые может приобрести банк.

Отметим, однако, что значительную роль при принятии банкирами решений относительно вида выдаваемых ссуд играет информация о прошлых рас-

ПРИМЕР 6-2. Чистый доход по кредитам, полученный банками США в 1990 г. (в % к долларовому объему по каждому виду ссуд)

Вид ссуд	*Валовой доход по каждому виду ссуд*	*Минус*		*Чистый доход по каждому виду ссуд*
		расходы	*убытки*	
Ссуды под недвижимость:				
Самые мелкие банки*	11,27	1,37	0,34	9,56
Банки среднего размера*	10,94	1,05	0,34	9,56
Крупнейшие банки*	10,75	1,07	1,29	8,40
Ссуды, погашаемые в рассрочку**:				
Самые мелкие банки	12,79	3,76	0,36	8,66
Банки среднего размера	12,85	3,42	0,73	8,71
Крупнейшие банки	11,62	2,03	0,70	8,89
Кредиты по кредитным карточкам:				
Самые мелкие банки	—	—	—	—
Банки среднего размера	28,70	24,86	1,54	2,30
Крупнейшие банки	22,24	10,88	2,43	8,94
Ссуды торговым и промышленным компаниям***:				
Самые мелкие банки	11,25	2,29	0,40	8,55
Банки среднего размера	11,08	2,01	1,07	7,99
Крупнейшие банки	10,88	1,64	1,64	7,61

*Наиболее мелкие банки США имеют совокупные остатки по счетам до 50 млн. долл., средние — от 50 до 200, крупнейшие — свыше 200 млн.

**Ссуды, погашаемые в рассрочку, представляют собой главным образом кредиты частным лицам, но включают также ссуды дилерам на покупку потребительских товаров и другие ссуды торговым и промышленным компаниям, погашаемые обычно в рассрочку.

***Ссуды торговым и промышленным компаниям и другие ссуды также включают оборудование, предоставленное в лизинг, сельскохозяйственные кредиты и кредиты на строительство.

ИСТОЧНИК: FRS, *National Average Report 1990*, Functional Cost Analysis Program of the Federal Reserve Banks, Washington, D.C., 1991.

ходах и убытках по ссудам. Например, валовой доход по кредитным карточкам, приведенный в примере 6-2, крайне высок — свыше 20%. Расходы по предоставлению подобных ссуд также очень высоки, поскольку высок удельный вес убытков по данным ссудам из-за невыполнения заемщиками своих обязательств и мошенничества. Действительно, банки среднего размера имеют слишком низкий доход от обслуживания кредитных карточек для того, чтобы активно предоставлять подобные кредиты. Размер банка также оказывает влияние на чистый доход по ссудам. К примеру, более мелкие банки имеют в среднем более высокий чистый доход по ипотечным ссудам и ссудам торговым и промышленным компаниям, в то время как крупнейшие банки имеют преимущество в получении дохода по погашаемым в рассрочку ссудам домашним хозяйствам.

В целом банки должны предоставлять те виды ссуд, которые наиболее выгодны с точки зрения *стоимости*, т. е. наиболее эффективны. В 1990 г., как показано в примере 6-2, крупнейшие банки имели явное преимущество при кредитовании по кредитным карточкам, по ссудам, погашаемым в рассрочку, и по ссудам торговым и промышленным компаниям. Банки среднего размера имели самую низкую стоимость по ипотечным ссудам. Наиболее мелкие банки не имели стоимостных преимуществ по данным категориям ссуд, но стоимостное отставание по ипотечным кредитам, ссудам торговым и промышленным компаниям было незначительным, а также очевидно, что они более эффективно контролируют убытки по кредитам всех категорий (вероятно, вследствие того, что они лучше знают своих клиентов).

Контрольные вопросы

6-1. Каким образом кредитные операции банка воздействуют на экономику обслуживаемого им региона?
6-2. Каковы важнейшие виды предоставляемых банками ссуд?
6-3. Какие факторы воздействуют на рост и структуру кредитного портфеля банков?

ПРАВИЛА КРЕДИТОВАНИЯ

Кредитный портфель любого банка подвергается *регулированию*, поскольку качество портфеля в большей степени, нежели качество других банковских услуг, важно для оценки риска и надежности банка. Предоставление некоторых кредитов ограничено или запрещено законодательством. Например, банкам зачастую запрещается предоставлять ссуды, обеспеченные их собственными акциями. Размер ипотечных кредитов, предоставляемых национальными банками, не может превышать размер капитала и прибыли банка или 70% совокупного остатка на срочных и сберегательных счетах (выбирается больший показатель). Кредит, предоставляемый одному заемщику, обычно не может превышать 15% суммы капитала и прибыли национального банка, за исключением случаев, когда подобный кредит предоставляется под легкореализуемое на рынке обеспечение (в этом случае сумма кредита может составлять 25% суммы капитала и прибыли банка). Кредиты сотрудникам банка на цели, отличные от оплаты обучения или приобретения дома, ограничены суммой в 2,5% капитала и 25 тыс. долл. нераспределенной прибыли банка или суммой в 100 тыс. долл. Банки, зарегистрированные штатами, сталкиваются с анало-

гичными ограничениями, налагаемыми соответствующими штатами и Федеральной корпорацией страхования депозитов.

Закон о реинвестировании от 1977 г. предписывает всем банкам предпринимать усилия для удовлетворения кредитных потребностей частных лиц и предпринимательских фирм, расположенных на обслуживаемой территории, с тем чтобы не допустить дискриминации доступа к банковскому кредитованию. Более того, в соответствии с положениями Закона о равных кредитных возможностях от 1974 г. физическому лицу не может быть отказано в кредите из-за его расы, пола, вероисповедания, возраста или получения государственного пособия. Законы о предоставлении информации, такие, как федеральный Закон о достоверной информации в кредитовании от 1968 г., предусматривают, что заемщику должна быть сообщена "реальная стоимость" кредита, выраженная процентной ставкой годовых *(APR)* с учетом всех необходимых сборов и выплат для получения кредита, *до того,* как подписан кредитный договор. (См. гл. 8, содержащую более подробное описание законов о предоставлении информации и антидискриминационных законов, относящихся к банковскому кредитованию физических лиц.)

Качество кредитного портфеля банка и разумность его кредитной политики являются теми аспектами деятельности банка, на которые особое внимание обращают федеральные контролеры и контролеры штатов при проверке банка. В соответствии с Единой межагентской системой присвоения рейтинга деятельности банка, используемой федеральными контролерами банков, каждому банку присваивается числовой рейтинг, основанный на качестве портфеля его активов, в том числе кредитного портфеля. Возможные значения рейтинга выглядят следующим образом:

1 — хороший уровень деятельности;

2 — удовлетворительный уровень деятельности;

3 — средний уровень деятельности;

4 — критический уровень деятельности;

5 — неудовлетворительный уровень деятельности.

Чем выше рейтинг качества активов банка, тем реже он будет проверяться федеральными банковскими агентствами.

Контролеры обычно проверяют банковские кредиты, размер которых превышает установленный минимальный уровень, и выборочно — мелкие кредиты. Кредиты, которые погашаются своевременно, но имеют некоторые недостатки (при их выдаче банк отступил от своей кредитной политики или не получил от заемщика полный комплект документов), называются *критическими кредитами.* Кредиты, которым присущи значительные недостатки или которые представляют, по мнению контролера, опасность в связи со значительной концентрацией кредитных средств в руках одного заемщика или в одной отрасли, называются *планируемыми кредитами.* Планируемый кредит представляет собой предупреждение менеджерам банка о том, что данный кредит должен находиться под постоянным контролем и необходима работа по снижению уровня риска банка, связанного с подобным кредитом.

Если некоторые кредиты, по мнению контролера, связаны с риском несвоевременного погашения, то эти кредиты относятся к *категории некачественных.* Обычно контролеры подразделяют подобные кредиты на три группы: 1) *кредиты с повышенным риском,* когда степень защиты банка недостаточна

из-за низкого качества обеспечения или низкой возможности заемщика погасить кредит; 2) *сомнительные кредиты*, по которым высока вероятность убытков для банка; 3) *убыточные кредиты*, которые рассматриваются как кредиты, которые нельзя взыскать. Обычной процедурой для контролеров является умножение общей суммы всех кредитов с повышенным риском на 0,20; суммы всех сомнительных кредитов — на 0,50; суммы всех убыточных кредитов — на 1,00. Эти взвешенные показатели суммируются и сравниваются с размером резервов на покрытие возможных убытков по кредитам банка и размером акционерного капитала. Если взвешенная сумма всех некачественных кредитов слишком велика относительно размеров резерва на покрытие возможных убытков по кредитам и акционерного капитала, контролеры потребуют внести изменения в кредитную политику и практику банка или увеличения соответствующего резерва и капитала.

Естественно, качество кредитов и других активов банка является лишь одним параметром деятельности банка, которому присваивается рейтинг в соответствии с Единой межагентской системой установления рейтинга деятельности банка. Числовые рейтинги также присваиваются исходя из достаточности капитала банка, качества управления, уровня прибыли и ликвидности. Все пять показателей деятельности банка сводятся к одному числовому показателю, известному под названием рейтинг *CAMEL*. Данная аббревиатура означает:

достаточность капитала *(capital adequacy — C);*
качество активов *(asset quality — A);*
качество управления *(management quality — M);*
прибыль *(earnings record — E);*
ликвидность *(liquidity position — L).*

Банки, сводный показатель *CAMEL* которых слишком низок — 4 или 5, проверяются чаще, чем банки с высоким рейтингом — 1, 2, 3.

Описание кредитной политики

Одним из наиболее распространенных способов обеспечения соблюдения стандартов, установленных регулирующими органами, и предоставления прибыльных кредитов является *описание кредитной политики* банка. Подобное описание рекомендует кредитным инспекторам и управляющим банками основные направления, которым необходимо следовать при принятии решения о выдаче конкретного кредита и выборе структуры совокупного кредитного портфеля банка. Фактический состав кредитного портфеля банка должен отражать его кредитную политику. В противном случае не будет обеспечена эффективная реализация кредитной политики и верхнему эшелону управления банком придется ее либо пересматривать, либо принимать меры по ее реализации.

Что должно содержать описание кредитной политики банка? Руководство по контролю, предоставляемое Федеральной корпорацией страхования депозитов начинающим контролерам, указывает важнейшие элементы разумной кредитной политики банка. В число подобных элементов входят:

1. Цель, исходя из которой формируется кредитный портфель (т. е. указание признаков хорошего кредитного портфеля: видов кредитов, сроков их погашения, размеров и качества кредитов).

2. Описание полномочий в области выдачи кредитов, которыми наделен каждый конкретный кредитный инспектор и кредитный комитет (максимальная сумма и вид кредита, который может быть одобрен конкретным сотрудником, и необходимые подписи).
3. Обязанности по передаче прав и предоставлению информации в рамках кредитного управления.
4. Практика ходатайства, проверки, оценки и принятия решений по кредитным заявкам клиентов.
5. Необходимая документация, прилагаемая к каждой кредитной заявке, а также документация, которая должна храниться в кредитном деле (финансовая отчетность, договоры гарантии и залога и т. д.).
6. Права сотрудников банка с детальным указанием того, кто отвечает за хранение и проверку кредитных дел.
7. Основные правила приема, оценки и реализации кредитного обеспечения.
8. Описание политики и практики установления процентных ставок и комиссий по кредитам, условий погашения кредитов.
9. Описание стандартов качества, применяемых ко всем кредитам.
10. Указание максимального размера кредитных вложений (т. е. максимально допустимого уровня соотношения кредитных вложений и совокупных активов).
11. Описание обслуживаемого банком региона, куда должна осуществляться основная часть кредитных вложений.
12. Описание практики выявления, анализа и решения ситуаций, связанных с проблемными кредитами.

Другие регулирующие органы добавили бы к приведенному списку указание тех кредитов, которые банк *не должен* по возможности выдавать (например, кредиты на строительство жилья, которое будет выступать объектом спекуляций, или кредиты для выкупа компании за счет привлеченных средств небольшой группы ее работников — *LBOs (leveraged buy-outs)*, а также список наиболее привлекательных кредитов (таких, как краткосрочные самоликвидирующиеся кредиты предпринимательским фирмам).

Описание кредитной политики имеет важное значение для соответствующего банка. В нем содержится описание процедур, которым должны следовать сотрудники банка, и их обязанностей. Оно помогает банку сформировать такой кредитный портфель, который поможет ему достичь целого *ряда целей:* обеспечить прибыльность, контроль за уровнем риска и соответствие требованиям, выдвигаемым регулирующими органами. Любые исключения из кредитной политики банка должны быть полностью документированы и содержать объяснение тех причин, по которым подобное исключение было сделано. И хотя описание кредитной политики должно быть достаточно гибким для того, чтобы учитывать все изменения экономических условий и правил, устанавливаемых регулирующими органами, тем не менее нарушать положения, содержащиеся в описании кредитной политики банка, можно лишь в *исключительных случаях.*

Контрольные вопросы

6-4. Почему банковское кредитование является объектом регулирования со стороны властей штатов и федеральных властей?

6-5. Что такое рейтинг *CAMEL* и для чего он используется?

6-6. Что должно содержать описание кредитной политики банка?

ЭТАПЫ ПРОЦЕССА КРЕДИТОВАНИЯ

Банковские кредиты физическим лицам обычно выдаются по прямой просьбе клиента, который сообщает об этом сотруднику банка и заполняет кредитную заявку. Заявки на получение кредита предпринимательской фирмой зачастую основываются на контактах между представителями фирмы и кредитными инспекторами банка по мере того, как они открывают новые счета фирмам, работающим на обслуживаемой банком территории. Иногда кредитные инспектора будут в течение многих месяцев звонить одной и той же компании, прежде чем клиент, в конце концов, согласится представить кредитную заявку. Большая часть банковского персонала заполняет отчет о контактах с клиентом, аналогичный отчету, представленному примером 6-3, после визита к новому потенциальному клиенту. Данный отчет обновляется после каждого очередного визита, что дает кредитному инспектору важную информацию о потенциальном клиенте до того, как он установит с ним личный контакт.

Если клиент решился обратиться за кредитом, то он проходит собеседование с кредитным инспектором, которое дает возможность клиенту объяснить, почему у него возникла потребность в кредите. Данное собеседование особенно важно потому, что оно позволяет кредитному инспектору банка оценить *характер* клиента и *искренность его намерений*. Если клиент недостаточно искренен в указании цели и возникают сомнения по поводу того, что он будет придерживаться условий договора, это обстоятельство должно быть отражено как сильный негативный фактор, учитываемый при рассмотрении кредитной заявки.

Когда клиент обращается за ссудой для предпринимательской фирмы или ссудой под залог, то кредитный инспектор банка производит проверку *местоположения клиента, состояния имущества*, а также дополнительных сведений. Кредитный инспектор свяжется с другими кредиторами, которые кредитовали данного клиента раньше, для того, чтобы узнать об их опыте общения с ним: придерживался ли клиент условий договора и поддерживал ли он достаточные остатки на счетах? Кредитная история клиента обычно предоставляет большое количество информации о характере клиента, искренности его намерений и чувстве ответственности при использовании банковского кредита.

Если все факты свидетельствуют в пользу клиента, то банк для оценки кредитной заявки потребует еще полный набор финансовой отчетности, а в случае, если речь идет о корпорации, решение совета директоров относительно проведения переговоров с банком о кредитовании. Когда документы попадают в кредитное дело, управление анализа кредитоспособности производит их тщательную проверку с целью определить, располагает ли клиент достаточным для погашения кредита потоком наличности и активами. Затем управление анализа кредитоспособности подготавливает краткий отчет и рекомендации, которые направляются кредитному комитету. По более крупным кредитам сотрудники управления анализа кредитоспособности делают устное сообщение, аналитики и кредитный комитет обсуждают слабые и сильные стороны кредитной заявки.

Когда кредитный комитет одобряет заявку клиента, кредитный инспектор или кредитный комитет обычно проверяет имущество или другие активы, предоставляемые в качестве обеспечения, для того, чтобы убедиться, что банк получит немедленный доступ к залогу или сможет получить право собственности на него в случае невыполнения условий кредитного договора. Данный

Пользуется ли клиент в настоящее время услугами банка? _____ Да _____ Нет

Какими именно? _____

Если нет, то пользовался ли клиент услугами банка в прошлом? _____

Если речь идет о предпринимательской фирме, то с какими сотрудниками данной фирмы общались представители банка? _____

Если речь идет о физическом лице, то укажите род занятий клиента _____

_____

Если речь идет о предпринимательской фирме, то каким видом деятельности занимается клиент? _____

Приблизительный годовой объем продаж $_____ Количество занятых _____

В каком банке обслуживается в настоящее время клиент? _____

С какими проблемами, если таковые имеются, сталкивается клиент в своих взаимоотношениях с банком? _____

_____

Какими банковскими услугами пользуется клиент в настоящем? (Пожалуйста, проверьте.)

_____ Кредитная линия
_____ Срочный кредит
_____ Чековые счета
_____ ДС и другие срочные счета
_____ Аккредитивы
_____ Переводы средств
_____ Управление денежными средствами
_____ Трастовые услуги

Какими банковскими услугами не пользуется в настоящее время клиент, но которые могут быть для него полезны? _____

Опишите результаты последнего контакта с данным клиентом _____

_____

Представьте рекомендации для следующего звонка (например, укажите необходимую информацию, необходимость наличия дополнительных сотрудников) _____

_____

_____

роцесс зачастую называется процессом *реализации права* банка на обеспече-ие. Если и кредитный инспектор, и кредитный комитет считают, что предо-тавленная заявка и обеспечение являются достаточно надежными, стороны ставляют и подписывают обязательство и другие документы, являющиеся астью кредитного договора.

Наступает ли после этого конец? Может ли кредитный инспектор поло-ить подписанный кредитный договор на полку и забыть о нем? Едва ли. Подписанный договор должен постоянно контролироваться с тем, чтобы беспечить соблюдение условий кредитного договора и своевременное пога-

шение основного долга и/или процентов по нему. При выдаче крупных ссуд торговым и промышленным компаниям кредитный инспектор будет периодически приезжать к заемщику, проверять деятельность фирмы и решать вопрос о том, какие еще банковские услуги могут потребоваться клиенту. Обычно кредитный инспектор или другой сотрудник банка вносит информацию о новом заемщике в компьютерный файл под названием *Описание клиентов банка.* Данный файл содержит информацию о том, какими услугами в настоящее время пользуется клиент, и прочие данные, необходимые для контроля за деятельностью клиента и его потребностями в финансовых услугах.

КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ: ЧТО ДЕЛАЕТ КРЕДИТ КАЧЕСТВЕННЫМ?

Структурное подразделение банка, ответственное за анализ и выдачу рекомендаций относительно судьбы большинства кредитных заявок, называется кредитным управлением. Опыт показывает, что данное подразделение должно получить удовлетворительный ответ на три важнейших вопроса относительно каждой кредитной заявки:

1. Является ли заемщик *кредитоспособным?* На основании чего вы сделали подобный вывод?
2. Может ли кредитный договор быть правильно *составлен* и *документирован* с тем, чтобы банк и его вкладчики были достаточно защищены, а клиент имел высокую вероятность качественного обслуживания кредита?
3. Может ли банк *реализовать* свое требование на активы или доходы клиента для того, чтобы в случае нарушения условий договора быстро, без особых затрат и с низким уровнем риска возместить свои средства?

Рассмотрим эти ключевые вопросы, от которых зависит предоставление кредита или отказ по кредитной заявке.

Является ли клиент кредитоспособным?

Вопрос, который должен рассматриваться в первую очередь, состоит в том, может ли клиент *обслуживать* кредит, т. е. своевременно осуществлять взносы в счет его погашения. Это обычно предполагает детальное изучение шести аспектов кредитной заявки — характера заемщика, способности к заимствованию, наличия средств, обеспечения, условий и контроля. *Все* эти пункты должны быть удовлетворительными с точки зрения кредитора (пример 6-4).

Характер заемщика *(character).* Кредитный инспектор должен быть убежден в том, что клиент может достаточно точно *указать цель* получения банковского кредита и имеет серьезные намерения погасить его. Если инспектор не имеет должной уверенности относительно цели испрашиваемого кредита, она должна быть уточнена. Если причина выяснена, кредитному инспектору следует определить, насколько она согласуется с текущей кредитной политикой банка. Даже при наличии удовлетворительной цели кредитный инспектор должен установить, что заемщик ответственно относится к заемным средствам, дает правдивые ответы на вопросы банка и прилагает все усилия для выплаты своей задолженности. Ответственность, правдивость и серьезность намерений погасить всю свою задолженность составляют то, что кредитный ин-

ПРИМЕР 6-4. Шесть основополагающих принципов кредитования (правило шести "Си")

Характер (character)	*Способность (capacity)*	*Денежные средства (cash)*	*Обеспечение (collateral)*	*Условия (conditions)*	*Контроль (control)*
Кредитная история клиента	Подлинность клиента и гарантов	Прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом	Право собственности на активы	Положение клиента в отрасли и ожидаемая доля на рынке	Соответствующие законы в области банковской деятельности и правила относительно характера и качества приемлемых кредитов
Опыт других кредиторов, связанных с данным клиентом	Копии устава, решений, соглашений и других документов о юридическом статусе заемщика	Достаточность планируемого потока наличности	Срок службы активов	Сопоставление результатов деятельности клиента с результатами других фирм данной отрасли	Соответствующая документация для контролеров
Цель кредита	Описание истории, юридического статуса владельцев, осуществляемые операции, продукция, основные клиенты и поставщики заемщика	Наличие ликвидных резервов	Вероятность морального старения	Конкурентоспособность продукции	Подписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредита
Опыт клиента в составлении прогнозов		Сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности, оборачиваемость товарно-материальных запасов	Остаточная стоимость	Чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменению технологии	Соответствие кредитной заявки описанию кредитной политики банка
Кредитный рейтинг		Структура капитала и уровень левериджа	Степень специализации по активам	Условия на рынке рабочей силы	Информация от сторонних лиц (экономистов, политических экспертов) относительно внешних факторов, воздействующих на процесс погашения кредита
Наличие лиц, ставящих вторую подпись, или гарантов по испрашиваемому кредиту		Контроль за расходами	Право ареста, долги и ограничения	Влияние инфляции на баланс и поток наличности клиента	
		Показатели покрытия	Обязательства по лизингу и закладные	Долгосрочные прогнозы в отношении отрасли	
		Динамика цен на акции и соотношение *P/E*	Страхование клиента	Правила, политические факторы и факторы, связанные с охраной окружающей среды	
		Качество управления	Гарантии		
		Содержание аудиторского заключения	Относительные позиции банка как кредитора		
		Последние изменения в бухгалтерском учете	Судебные иски и положение с налогообложением		
			Возможные будущие потребности в финансировании		

спектор называет *характером заемщика.* Если кредитный инспектор банка считает, что клиент неискренен, обещая использовать полученные средства в соответствии с планом и погашать задолженность в соответствии с графиком, кредит не должен предоставляться, поскольку он почти наверняка станет проблемным.

Способность заимствовать средства *(capacity).* Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что клиент, испрашивающий кредит, имеет право подавать кредитную заявку и юридическое право подписывать кредитный договор. Данная характеристика клиента известна как *способность заимствовать средства.* Например, в большинстве штатов *несовершеннолетний* (т. е. лицо, не достигшее 18 или 21 года) не имеет права отвечать по кредитному договору; таким образом, банк столкнется с трудностями при взыскании подобного кредита. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что представитель корпорации, обращающийся за кредитом, имеет соответствующие полномочия, предоставленные советом директоров, на проведение переговоров и подписание кредитного договора от имени корпорации. Обычно это может быть установлено путем получения копии решения совета директоров корпорации о том, что данное лицо уполномочено заимствовать средства. Если речь идет о товариществе, то кредитный инспектор может попросить представить учредительный договор фирмы для того, чтобы определить, какие лица могут получать кредиты для фирмы. Взыскание средств по кредитному договору, подписанному не уполномоченными на то лицами, может оказаться невозможным, и банк понесет значительные убытки.

Денежные средства *(cash).* Ключевой момент любой кредитной заявки заключен в следующем вопросе: сможет ли заемщик получить достаточно *денежных средств* в форме дохода или потока наличности для того, чтобы погасить кредит? В целом заемщики имеют только три источника погашения полученных ими кредитов: а) потоки наличности, б) продажа или ликвидация активов или в) привлечение средств путем выпуска долговых обязательств или ценных бумаг. Любой из указанных источников может обеспечить достаточную сумму средств для погашения банковского кредита. Однако банкиры предпочитают выбирать в качестве основного источника погашения кредита *поток наличности,* поскольку продажа активов может ухудшить баланс заемщика, а дополнительное заимствование со стороны заемщика может ослабить позиции банка как кредитора. Недостаточность потока наличности является распространенным показателем ухудшения финансового состояния фирмы и взаимоотношений с кредиторами.

Что такое поток наличности? С точки зрения бухгалтерского учета он обычно определяется следующим образом:

Поток наличности	=	Чистая прибыль (или совокупные доходы минус совокупные расходы)	+	Расходы, отличные от расходов наличных средств (начисление амортизации).

Более полезной формулой, используемой некоторыми бухгалтерами и финансовыми аналитиками, является следующая:

Поток наличности = Чистая прибыль +
+ Расходы, отличные от расходов наличных средств +
+ Увеличение кредиторской задолженности –
– Увеличение запасов товарно-материальных ценностей и дебиторской задолженности.

Одним из преимуществ данной формулы является то, что она обращает внимание кредитного инспектора банка на те стороны деятельности клиента, которые отражают качество и опыт его менеджеров, а также состояние рынка, на котором работает клиент. Заемщик, который держится на плаву благодаря значительному использованию коммерческого кредита (кредиторской задолженности), накапливает большие запасы товарно-материальных ценностей, непроданных товаров или сталкивается с трудностями при взыскании долгов у своих должников (дебиторской задолженности), по всей вероятности, станет для банка проблемным клиентом. Большинство банков будут в нерешительности: предоставлять ли свои ограниченные ресурсы такому клиенту?

Оценка денежных средств заемщика со стороны кредитного инспектора предполагает получение ответов на такие вопросы, как: наблюдался ли в прошлом стабильный рост прибыли или объема продаж, существует ли достаточная вероятность того, что подобный рост продолжится в течение срока действия кредитного договора? При ответе на данные вопросы важную роль играют размеры текущего и прошлого дохода заемщика.

Обеспечение ***(collateral).*** При оценке *обеспечения* по кредитной заявке кредитный инспектор должен получить ответ на вопрос, располагает ли заемщик достаточным капиталом или качественными активами для предоставления необходимого обеспечения по кредиту. Кредитный инспектор обращает особое внимание на такие характеристики, как срок службы, состояние и структура активов заемщика. Здесь большую роль играет фактор, связанный с технологией. Если активы заемщика устарели с точки зрения технологии, их ценность в качестве обеспечения невелика, поскольку их будет трудно превратить в наличные средства в случае недостаточности доходов заемщика для погашения задолженности по кредиту.

Условия ***(conditions).*** Кредитный инспектор и кредитный аналитик должны быть в курсе последних тенденций в деятельности заемщика или соответствующей отрасли и того, как изменение экономических *условий* может повлиять на процесс погашения кредита. На бумаге кредит может казаться надежным, но его качество может снизиться в результате сокращения объема продаж или дохода в условиях экономического спада или роста процентных ставок, вызванного инфляцией. Для оценки отрасли и экономических условий большинство банков формируют информационные базы данных: собирают вырезки из газет, журналов и результаты научных исследований по отраслям, в которых функционируют их основные заемщики.

Контроль ***(control).*** Последним фактором оценки кредитоспособности заемщика выступает *контроль,* который сводится к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства и правил негативно повлияет на деятельность заемщика, насколько кредитная заявка соответствует стандартам банка и регулирующих органов относительно качества кредита? Например, несколько лет назад в Соединенных Штатах был введен налог на

внезапные и незаработанные доходы*, в результате чего многие энергетические компании стали менее привлекательными в качестве заемщиков, поскольку данный налог изымал значительную часть их текущего потока наличности.

Может ли кредитный договор быть правильно составлен и документирован?

Шесть "Си" кредитования помогают кредитному инспектору и банковскому кредитному аналитику ответить на более широкий вопрос: является ли заемщик кредитоспособным? Если ответ на данный вопрос получен, то должен рассматриваться следующий момент: может ли предлагаемый кредитный договор быть составлен и документирован таким образом, чтобы удовлетворять потребностям как заемщика, так и банка?

Кредитный инспектор несет ответственность перед клиентом, банковскими вкладчиками и акционерами и должен стараться удовлетворить потребности *всех* указанных лиц. Это предполагает прежде всего составление такого кредитного договора, который удовлетворяет потребности заемщика в кредитовании и имеет удобный для него график погашения кредита. Заемщик должен быть способен осуществлять любые платежи в погашение своей задолженности, поскольку успешная деятельность банка зависит от успешного функционирования его клиентов. Если крупный заемщик сталкивается с трудностями в обслуживании полученного кредита, банк может также оказаться в трудном положении. Согласование условий кредитования с клиентом может привести к увеличению или уменьшению суммы кредита (поскольку многие клиенты не могут оценить свои собственные финансовые потребности), а также к увеличению или уменьшению срока кредитования. Таким образом, банковский кредитный инспектор может выступать в качестве финансового консультанта своих клиентов и специалиста, вносящего изменения в их кредитные заявки.

Правильно составленный кредитный договор должен также защищать интересы банка и представляемых им лиц (прежде всего его вкладчиков и акционеров) путем установления определенных ограничений (внесение ограничительных положений) на действия заемщика, которые могут представлять собой угрозу для возврата средств банка. Процесс возврата средств банка, т. е. того, когда и где банк может предпринимать действия по возврату, также должен быть подробно оговорен в кредитном договоре.

Может ли банк реализовать свое требование на обеспечение, представленное заемщиком?

Если кредитный договор правильно составлен и документирован, кредитный инспектор должен также обеспечить банку *возможность* при необходимости реализовать свое право на активы заемщика или другое обеспечение для возврата кредита.

Обеспечение по кредиту и другие активы, которыми может располагать заемщик, представляют собой второй после потока наличности уровень защиты от невыполнения условий кредитного договора. Если поток наличности

---

* Введен в США в 1980 г. на прибыли нефтяных компаний в связи с ростом цен на нефть. *(Прим. ред.)*

МЕР 6-5. Уровни безопасности, формируемые для защиты кредитных вложений банка



доход заемщика недостаточен, кредитор должен обратить внимание
вы заемщика. В силу этого ключевыми для любого кредитора являют
ожность получения безусловного права на любые имеющиеся в налич
вы для погашения кредита, определение того, какие кредиторы име
мущественное право требования при ликвидации активов в целях пог
ия задолженности, а также то, переуступил ли заемщик банку исключ
ное право долевого участия в определенных активах или он заложил да
активы в пользу кого-либо другого. Важным техническим моментс
ѣенно в случае ипотечного кредитования) выступает то, были ли сделки
ществом должным образом зарегистрированы правительственными орг
ı, чтобы банк располагал сведениями о том, кто в настоящий момент я
ся собственником имущества. Если владелец дома получает кредит, обе
нный данным домом, кредитный инспектор должен убедиться не толь
и, что клиент имеет право собственности на него, но и в том, имеют
ие кредиторы законные права на данное имущество.

Многие банковские кредитные инспектора считают, что предоставляем
нтом обеспечение по кредиту образует лишь *один* из уровней безопасн
которые должен обеспечить банк в целях соответствующей защиты сво
ств. Как показано в примере 6-5, большинство банковских кредитных и
торов предпочитают иметь как минимум *два* подобных уровня (а в иде
- три уровня) для защиты средств, которыми они рискуют. Важнейш
нем является доход или поток наличности — предпочтительный исто
погашения клиентом кредита. Другой уровень связан с устойчивост
нса заемщика, характеризующейся теми активами, которые могут выст

пать в качестве обеспечения, или ликвидными активами, которые могут быть превращены в наличные средства для ликвидации дефицита потока наличности клиента. Наконец, последний уровень представлен гарантиями со стороны владельцев предпринимательской фирмы или лиц, ставящих вторую подпись, в соответствии с которыми они закладывают свои личные активы в качестве обеспечения по кредиту.

Контрольные вопросы

6-7. Каковы основные этапы рассмотрения кредитной заявки клиента?

6-8. На какие три важнейших вопроса банк должен получить ответы при оценке почти всех кредитных заявок?

6-9. Объясните значения следующих терминов: характер заемщика, способность, денежные средства, обеспечение, условия и контроль.

ИСТОЧНИКИ ИНФОРМАЦИИ О ЗАЕМЩИКАХ

Банки в основном опираются на внешнюю информацию для оценки характера финансового состояния и обеспечения кредита заемщика (пример 6-6). Подобный анализ начинается с изучения информации, представленной заемщиком в заявке на кредит. Какая сумма требуется в качестве кредита? Для каких целей? Какие еще обязательства имеет заемщик? Какие активы могут рассматриваться в качестве обеспечения кредита?

Банк может контактировать с другими кредиторами, чтобы использовать их опыт работы с данным заемщиком. Соблюдался ли заемщиком график платежей по заключенным ранее кредитным договорам? Были ли достаточно высокими остатки на счетах клиента? В случае если в качестве заемщика выступает семья, банки связываются с местными или *региональными кредитными бюро* для получения кредитной истории клиента. Какие суммы занимал клиент в предыдущие периоды и сколь своевременно погашались ранее выданные кредиты? Имели ли место случаи несвоевременных платежей? Объявлялся ли когда-либо клиент банкротом?

Большинство фирм-заемщиков независимо от их размера имеют кредитный рейтинг по своим облигациям и другим долговым обязательствам, равно как и сводный рейтинг, основанный на их кредитной истории. "Муди'з" и "Стэндард энд пурс корпорейшн" присваивают рейтинги, отражающие вероятность невыполнения обязательств по облигациям и краткосрочным векселям. "Дан энд Брэдстрит" предоставляет данные о сводных кредитных рейтингах для нескольких тысяч корпораций. Эта и другие фирмы и организации, такие, как "Роберт Моррис ассошиэйт" и "Лео Трой", рассчитывают ключевые операционные и финансовые показатели по отдельным отраслям и операционные и финансовые показатели деятельности конкретного заемщика за любой год, которые могут быть сопоставлены с отраслевыми стандартами.

Ежегодный отчет компании "Роберт Моррис", например, обеспечивает информацией о заемщиках, предоставленной кредитными инспекторами, которые работают в банках — членах ассоциации "Роберт Моррис" *(RMA)* — национальной ассоциации кредитных инспекторов. *RMA* группирует предоставленные данные по отраслям и размерам фирм, определяет средние величины операционных и финансовых показателей, а также максимальные и минимальные значения квартальных показателей.

ПРИМЕР 6-6. Источники информации о фирмах, клиентах и правительствах-заемщиках

Информация о клиенте
Местные или региональные кредитные бюро
Финансовая отчетность клиентов
Опыт работы других кредиторов с данным заемщиком

Информация о фирме
Финансовая отчетность клиента
Годовые отчеты клиента
Опыт работы других кредиторов
Отчеты 10-*K* Комиссии по ценным бумагам и биржам
Moody's *Industrial Manual* или *Banking and Finance Manual*
Robert Morris ans Associates, *Annual Statement Studies*
Standard and Poor's, *Industry Surveys*
Standard and Poor's, *Market Encyclopedia*
Troy's Almanac of Business and Industrial Ratios
Dun & Bradstreet's *Business Ratings, Key Business Ratios* и *Industry Norm Book*
The Wall Street Journal и *WSJ Index*
Business Periodicals Index
Barron's Magazine и *Barron's Index*
New York Times и *New York Times Index*

Правительственная информация
Moody's *Government Manual*
Правительственные бюджетные отчеты
Агентства по установлению кредитных рейтингов

Общая экономическая информация
Совет управляющих Федеральной резервной системы, *Federal Reserve Bulletin*
Министерство торговли США, *Survey of Current Business*
Федеральный резервный банк Сент-Луиса, *U. S. Financial Data, National Economic Trends, International Economic Conditions* и *Monetary Trends*
The Wall Street Journal
Информационные бюллетени, публикуемые банками—"денежными центрами"
Местные газеты
Местные торговые палаты

В "Альманахе торговых и промышленных финансовых показателей", подготавливаемом ежегодно доктором Лео Трой, используются данные Налогового управления для расчета средних операционных и финансовых показателей деятельности фирм различных отраслей и их группировки в соответствии с размерами активов. Для каждой отрасли промышленности представлены 22 различных показателя. Аналогичная информация по отдельным фирмам и отраслям предоставляется фирмой "Дан энд Брэдстрит кредит сервисес", которая собирает более одного миллиона финансовых отчетов корпораций и товариществ, принадлежащих к 800 различным отраслям, перечисленным в классификаторе "Стэндард индастри клэссификейшн" *(SIC)*. Книга "Индастри норм", включающая данные за последний год и предшествующие три года, ежегодно подготавливается "Дан энд Брэдстрит" и содержит 14 ключевых показателей эффективности, прибыльности и платежеспособности.

При оценке кредитной заявки кредитный инспектор должен анализировать не только конкретного заемщика, но и экономическое положение конкретного региона (для небольших кредитных заявок), а также состояние национальной или даже мировой экономики (для крупных кредитных заявок).

Многие заемщики особенно чувствительны к колебаниям экономической активности, известной как *деловой цикл*. Например, дилеры по автомобилям, производители сельскохозяйственных и других товаров, строители домов, дилеры и брокеры по ценным бумагам сталкиваются с циклическими колебаниями их рынков товаров и услуг. Но это не означает, что банки не должны кредитовать такие фирмы. Скорее они должны учитывать зависимость некоторых своих заемщиков от циклических изменений и структурировать кредитные вложения так, чтобы защитить свой кредитный портфель от подобных колебаний. Кроме того, для всех заемщиков из числа предпринимательских фирм важно прогнозировать будущее состояние отрасли. Кредитный инспектор должен определить, соответствуют ли прогнозы клиента перспективам развития отрасли в целом. Любые различия в оценке перспектив должны быть объяснены до того, как будет принято окончательное решение об удовлетворении кредитной заявки или отказе от нее.

РАЗДЕЛЫ ТИПОВОГО КРЕДИТНОГО ДОГОВОРА

Долговое обязательство клиента. В случае если банк предоставляет кредит одному из своих клиентов, подобная операция обычно сопровождается *подписанием договора*, имеющего несколько различных разделов. В первую очередь это долговое обязательство, подписываемое заемщиком, на основную сумму кредита. В данном обязательстве также указываются процентная ставка по кредиту и условия его погашения (в том числе даты частичных взносов).

Соглашение о предоставлении кредита. Помимо этого, крупные кредиты предпринимательским фирмам и кредиты под залог домов предполагают составление соглашений о предоставлении кредита, в соответствии с которыми банк обязуется предоставить клиенту кредит в определенный момент времени в будущем в пределах оговоренной максимальной суммы с взиманием комиссии за обязательство (обычно в процентном выражении 0,5% максимальной суммы кредита). Данная практика широко распространена при открытии краткосрочных кредитных линий предпринимательским фирмам, когда заемщик может заимствовать до 1 млн. долл. по кредитной линии в оговоренный период времени (например, в течение шести месяцев).

Обеспечение. Банковские кредиты могут быть обеспеченными или без обеспечения (бланковыми). Обеспеченные кредиты выдаются под залог какого-либо имущества заемщика (например, дома или автомобиля), которое может быть продано в случае, если заемщик не может иным способом погасить свою задолженность перед банком. Бланковые кредиты не предполагают залога активов заемщика и выдаются большей частью на основании его репутации и оценки уровня его доходов. Договоры на предоставление обеспеченных кредитов включают раздел, содержащий описание обеспечения, защищающего интересы банка, условий и сроков перехода права собственности на него к банку для погашения задолженности. К примеру, физическое лицо, желающее получить кредит на покупку автомобиля, должно подписать договор о *залоге движимого имущества*, означающий, что заемщик временно, до погашения соответствующего кредита, передает права на автомобиль банку.

Ограничительные условия. Многие кредитные договоры содержат также ограничительные условия, которые обычно представляют собой условия двух видов: *утвердительные* или *отрицательные.*

1. *Утвердительные ограничительные условия* предусматривают, что заемщик должен предпринимать определенные действия, например периодически предоставлять банку финансовую отчетность, поддерживать уровень страховых взносов или осуществлять страхование любого обеспечения, поддерживать оговоренный уровень ликвидности и капитала.
2. *Отрицательные ограничительные условия* предписывают заемщику не совершать определенных действий без одобрения банка, например не увеличивать сумму своего долга, не приобретать дополнительного основного капитала, не участвовать в слияниях, не осуществлять продажу активов или не выплачивать слишком высокие дивиденды своим акционерам.

Гарантии или поручительства со стороны заемщика. В большинстве кредитных договоров заемщик предоставляет гарантию или поручительство того, что указанная в кредитной заявке информация является правильной. От заемщика могут также потребовать залога личных активов — дома, земли, автомобилей и т. д. — по кредиту предпринимательской фирме или по кредиту, который предусматривает наличие на договоре подписи третьей стороны. Вне зависимости от предоставления залога кредитный договор должен содержать указание на то, какое лицо или организация несет ответственность по кредиту и обязано осуществлять платежи.

Случаи невыполнения условий кредитного договора. Наконец, большинство кредитных договоров содержат раздел, перечисляющий случаи невыполнения обязательств и указывающий, какие действия заемщика или отказ от подобных действий представляют собой значительное нарушение условий кредитного соглашения и какие юридические действия уполномочен предпринимать банк для того, чтобы вернуть свои средства. Раздел о случаях невыполнения обязательств содержит также указание о том, кто оплачивает расходы по взысканию, судебные издержки и расходы на адвокатов, которые могут возникнуть при возбуждении судебного процесса по кредитному договору.

ПРОВЕРКА КРЕДИТОВ

Что происходит с кредитным договором после того, как он подписан заемщиком и банком? Должен ли он подшиваться в папку и не извлекаться оттуда до наступления срока погашения и осуществления заемщиком последнего платежа? Очевидно, с точки зрения банка, это было бы неразумным, поскольку условия, при которых предоставлялся конкретный кредит, постоянно меняются, что имеет определенные последствия для финансового положения заемщика и его возможности погасить кредит. Изменения экономических условий ослабляют позиции некоторых предпринимательских фирм и увеличивают кредитные потребности других; физические лица могут потерять работу или столкнуться с серьезными проблемами со здоровьем, что может отрицательно сказаться на их возможностях погасить кредиты. Кредитное управление банка должно учитывать подобные изменения и периодически проверять *все* кредиты, срок погашения которых еще не наступил.

Несмотря на то что сегодня в банковской практике используются различные способы проверки кредитов, почти все банки придерживаются нескольких основополагающих принципов.

1. Периодическая проверка всех видов кредитов, например каждые 30, 60 или 90 дней могут проверяться все крупнейшие кредиты и выборочно — более мелкие.
2. Тщательная разработка этапов проверки кредитов с тем, чтобы обеспечить проверку всех важнейших условий по каждому кредитному договору, в том числе:
   а) реального графика платежей заемщика и его соответствия плановому графику;
   б) качества и состояния любого обеспечения по кредиту;
   в) полноты соответствующей документации и возможности получить в свое распоряжение любое предоставленное обеспечение и юридическое право предпринимать при необходимости судебные действия в отношении заемщика;
   г) оценки изменений финансового положения и прогнозов в отношении заемщика, повлекших за собой увеличение или сокращение потребностей в банковском кредите;
   д) оценки соответствия выданного кредита кредитной политике банка и стандартам, разработанным контролерами со стороны регулирующих органов в отношении его кредитного портфеля.
3. Наиболее частая проверка крупнейших кредитов, поскольку невыполнение заемщиками обязательств по ним может серьезно сказаться на финансовом положении самого банка.
4. Наиболее частая проверка проблемных кредитов, увеличение частоты проверок по мере роста проблем, связанных с конкретным кредитом.
5. Более частые проверки в условиях экономического спада или появления значительных проблем в тех отраслях, куда банк вложил значительную часть своих ресурсов (например, появление новых конкурентов или изменение технологии, требующее применения новых методов производства и поставки продукции).

Проверка кредитов — не роскошь, а *необходимость* для осуществления разумной программы банковского кредитования. Она помогает менеджерам не только быстрее выявлять проблемные кредиты, но и постоянно проверять соответствие действий кредитных инспекторов кредитной политике банка. По этой причине, а также для обеспечения объективности процесса проверки кредитов многие крупнейшие банки создают подразделения по проверке кредитов, отдельные от кредитных управлений. Проверка кредитов помогает также руководству и совету директоров банка в оценке совокупного риска и будущей потребности в увеличении капитала.

РАБОТА С ПРОБЛЕМНЫМИ КРЕДИТАМИ

Несмотря на элементы страхования, которые банки включают в свои программы кредитования, некоторые кредиты неизбежно переходят в разряд проблемных. Обычно это означает, что заемщик не произвел своевременно один или более платежей или что стоимость обеспечения по кредиту значительно

снизилась. Несмотря на то что каждый проблемный кредит имеет свои особенности, всем им присущи определенные общие черты, которые говорят банкиру о том, что возникли определенные трудности (пример 6-7):

1. Необычные или необъяснимые причины задержки предоставления финансовой отчетности, осуществления платежей или прекращения контактов с работниками банка.
2. По кредитам предпринимательским фирмам — любое неожиданное изменение заемщиком методов расчета амортизации, взносов по пенсионным планам, оценки товарно-материальных запасов, начисления налогов или расчета прибыли.
3. По кредитам предпринимательским фирмам — реструктурирование задолженности или отказ от выплаты дивидендов, изменение кредитного рейтинга заемщика.
4. Неблагоприятные изменения цены на акции заемщика.
5. Наличие чистых убытков в течение одного или нескольких лет, измеренных с помощью показателей доходности активов *(ROA)*, доходности капитала *(ROE)* или прибыли до уплаты процентов и налогов.
6. Неблагоприятные изменения структуры капитала заемщика (показателя соотношения акционерного капитала и долговых обязательств), ликвидности (коэффициент "критической" оценки) или деловой активности (например, соотношения объема продаж и товарно-материальных запасов).
7. Отклонение объема фактических продаж или потока наличности от планируемых при подаче кредитной заявки.
8. Неожиданные и необъяснимые изменения в размере остатков на счетах клиента.

Что должен делать банкир в случае, если кредит становится проблемным? Эксперты по разработке планов по возврату кредитов — процессу возмещения средств банка в случае возникновения проблемной ситуации — предлагают следующие основные шаги:

1. Всегда помните о цели разработки подобных планов — максимизации шансов банка получить полное возмещение своих средств.
2. Крайне важными являются быстрое выявление и объявление о возникновении любых проблем, связанных с кредитом; обычно задержка только ухудшает ситуацию.
3. Отделите ответственность по разработке подобных планов от функции кредитования для того, чтобы избежать возможных столкновений интересов у конкретного кредитного инспектора.
4. Специалисты по разработке планов возврата кредитов должны как можно быстрее обсудить с проблемным заемщиком возможные варианты решения проблемы, особенно в части сокращения расходов, увеличения потока наличности и улучшения контроля со стороны менеджеров. Данная встреча должна предваряться анализом проблемы и возможных причин ее возникновения, а также выявлением особых проблем (в том числе наличия других кредиторов). После определения степени риска для банка и наличия всех необходимых документов (особенно претензий на залог, предоставленный клиентом, отличных от претензий со стороны банка) должен быть разработан предварительный план действий.

ПРИМЕР 6-7. Сигналы тревоги относительно некачественных кредитов и рискованной кредитной политики банка

Руководство, предоставленное контролерам банка со стороны ФКСД, содержит некоторые ключевые индикаторы появления проблемных кредитов и проведения банком рискованной кредитной политики:

Индикаторы некачественного, или проблемного, кредита	*Индикаторы неразумной, или рискованной, кредитной политики банка*
Нерегулярные или просроченные платежи по кредиту	Неправильная оценка рисков, связанных с заемщиками
Частое изменение условий кредитования	Кредитование, основанное на возможных событиях в будущем (например, слияниях)
Практика возобновления кредита (с небольшим изменением суммы каждый раз)	Предоставление кредита из-за того, что клиент обещает выставить крупный депозит
Необычно высокая ставка по кредиту (что, возможно, является попыткой компенсировать слишком высокий риск банка)	Невозможность составить план погашения по каждому кредиту
Необычное или неожиданное увеличение дебиторской задолженности и/или товарно-материальных запасов клиента	Предоставление слишком крупных сумм заемщику
Неблагоприятное изменение объема продаж и прибыли	Высокий удельный вес кредитов, предоставленных заемщикам, находящимся вне обслуживаемой банком территории
Увеличение соотношения долга и чистого капитала (левередж)	Недостаточное количество документов в кредитных делах
Политика выплаты низких или недостаточных дивидендов	Значительный удельный вес кредитов лицам, связанным с банком (служащим, директорам или акционерам)
Отсутствие документации (особенно финансовой отчетности клиента)	Отсутствие должного контроля за программой кредитования
Низкое качество обеспечения	Игнорирование возможного отрицательного воздействия изменения стадий делового цикла
Недостаточный размер или снижение оборотного капитала	Слишком бурная реакция на конкуренцию (предоставление кредитов низкого качества для того, чтобы удержать клиентов от перехода в другой банк)
Постоянная переоценка активов для увеличения чистого капитала заемщика	Кредитование спекулятивных приобретений
Отсутствие отчетов или прогнозов потока наличности	Недостаточная чувствительность к изменению экономических условий
Использование разовых источников средств для осуществления платежей по кредиту (например, продажа зданий или оборудования)	

ИСТОЧНИК: FDIC, *Bank Examination Policies.*

5. Оцените, какой суммой средств нужно располагать для взыскания проблемного кредита (в том числе оцените продажную цену активов и размеры депозитов).
6. Сотрудники, занимающиеся возвратом кредитов, изучают налоговые декларации и судебные иски для того, чтобы выяснить, имеет ли заемщик другие неоплаченные долговые обязательства.
7. Сотрудники, ответственные за разработку планов по возврату кредитов, должны оценить качество, компетентность и честность руководства фирмы-заемщика и посетить заемщика для того, чтобы на месте оценить его имущество и деятельность.
8. Сотрудники, ответственные за разработку планов по возврату кредитов, должны рассмотреть все разумные альтернативы для погашения проблем-

ного кредита, в том числе заключение нового, временного соглашения, если возникшие проблемы являются по своей природе краткосрочными, либо разработать способы увеличения потока наличности клиента (например, снижение расходов или выход на новые рынки) или вливания нового капитала в предпринимательскую фирму. Другие возможности предполагают поиск дополнительного обеспечения, наличие второй подписи или гарантий, реорганизацию, слияние или ликвидацию фирмы, заполнение заявления о банкротстве.

Естественно, *наиболее приемлемым вариантом всегда является такой пересмотр условий кредитного договора, который дает и банку, и его клиенту шанс возобновить нормальную деятельность.* Эксперты в области кредитования считают, что даже при наличии серьезных проблем с кредитным договором у банка подобных проблем может не быть у клиента. Это означает, что в случае правильно разработанного кредитного договора неразрешимые проблемы возникают редко. Однако неправильно составленный кредитный договор может усугубить финансовые проблемы заемщика и послужить причиной невыполнения обязательств по кредиту.

Контрольные вопросы

6-10. Какими источниками информации, необходимой для оценки кредитной заявки клиента, располагают сегодня кредитные инспектора и кредитные аналитики банка?

6-11. Каковы важнейшие разделы кредитного договора? В чем цель каждого раздела?

6-12. Что такое проверка кредитов? Как она должна проводиться?

6-13. Каковы сигналы тревоги для управляющих банками, свидетельствующие о появлении проблемного кредита?

6-14. Какие шаги должен предпринять банкир для осуществления попытки урегулировать ситуацию с проблемным кредитом?

ВЫВОДЫ

Предполагается, что банки предоставляют кредиты всем категориям клиентов, помогая тем самым регионам, которые они обслуживают, развиваться и улучшать в них жизненный уровень населения. Действительно, предоставление кредитов — это главная *экономическая функция банков.* Но данная функция также связана с риском, поскольку воздействие как внешних (главным образом экономических условий), так и внутренних факторов (включая управленческие ошибки и незаконные операции) может привести к значительным убыткам для банка. Для того чтобы контролировать данный фактор риска, обеспечить осуществление осторожной кредитной политики и практики, кредитная функция банка тщательно регулируется.

Банки также контролируют риск, возникающий при осуществлении кредитной функции, посредством установления письменных правил и процедур для обработки каждой кредитной заявки. Банк должен иметь описание кредитной политики, содержащее информацию о том, какие виды кредитов и условия кредитования наилучшим образом защищают устойчивость банка и помогают удовлетворять потребности обслуживаемого им региона. Документ о кредитной политике определяет перечень ответственных лиц и решений, при-

нимаемых внутри кредитного управления, а также документацию, которой должна сопровождаться каждая кредитная заявка. Другие характеристики типового описания банковской кредитной политики включают руководства по приему, оценке и реализации кредитного обеспечения, процедуры установления процентных ставок и описание тех видов кредитов, которые банк предпочитает *не выдавать*.

При принятии решения о том, выдавать или не выдавать кредит заемщику, банк принимает во внимание большое количество факторов. В целом, оценка кредитной заявки концентрируется на шести ключевых факторах: 1) *характер заемщика* (честность, искренность заемщика, с какой целью берется кредит); 2) *способность*, т.е. наличие у заемщика юридического права подписывать имеющий силу кредитный договор; 3) *денежные средства*, т. е. оценка возможности заемщика получить достаточную прибыль или поток наличности, чтобы погасить кредит; 4) *обеспечение*, свидетельствующее о том, имеет ли заемщик активы или другие ценности, которые могут служить обеспечением кредита; 5) *условия*, или более широкий анализ соответствующей отрасли экономики, в которых функционирует заемщик и которые могут отрицательно повлиять на возможности заемщика осуществлять выплаты по кредиту; 6) *контроль*, который помогает определить, насколько кредитная заявка заемщика удовлетворяет стандартам банка в области качества кредитов, а также стандартам, установленным регулирующими органами.

Данные аспекты каждой кредитной заявки помогают банковским служащим и кредитным аналитикам справиться с тремя важными вопросами, на которые должны быть получены ответы до того, как заявка будет удовлетворена: 1) кредитоспособен ли заемщик? 2) можно ли составить кредитный договор таким образом, чтобы защитить интересы банка и его вкладчиков? 3) сможет ли банк удовлетворить свой иск на активы или доходы заемщика в случае непогашения задолженности по кредиту? Для большинства банков это означает необходимость тщательного анализа соблюдения заемщиком сроков выплат, сопроводительных документов и соответствия кредита стандартам качества банка и правительственным правилам.

В конечном итоге разумная банковская программа кредитования должна предусматривать проведение периодической проверки *всех* кредитов до момента их погашения. Если в процессе проверки кредитов обнаруживаются проблемные кредиты, они обычно передаются специалистам по разработке планов возврата кредитов, которые должны расследовать причины возникновения проблемы и провести работу с заемщиком, чтобы найти решение, которое максимизирует шансы банка на возвращение своих средств.

ЛИТЕРАТУРА

См. следующие источники дополнительной информации о содержании и значении кредитной политики:

1. Malone, Robert B. "Written Loan Policies". *Journal of Commercial Bank Lending*, June 1976, pp. 18—24.
2. Mott, Hubert C. "Establishing Criteria and Concepts for a Written Credit Policy". *Journal of Commercial Bank Lending*, April 1977, pp. 2—16.

Обзор процедур выявления и возврата проблемных кредитов см. в следующих работах:

3. Rome, Donald Lee. "The Business Workout — A Primer for Participation Creditors." *Uniform Commercial Code Law Journal,* 11, no. 3 (Winter 1979), pp. 183—206.
4. Eyring, Joseph R. "Five Key Steps for a Successful Workout Program". *Journal of Commercial Bank Lending,* December 1984, pp. 28—35.
5. NeMer, Gary. "Analysis of Problem Loan Alternatives for Secured Lenders". *Journal of Commercial Bank Lending,* October 1982, pp. 38—52.
6. Rose, Peter S. "Loans in Trouble in a Troubled Economy". *Canadian Banker and ICB Review,* 90, no. 3 (June 1983), pp. 52—57.

Глава 7

Кредитование предпринимательских фирм

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Выявить используемые банками методы оценки и установления ставок по кредитным заявкам предпринимательских фирм.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Понять, какой ответ вы как банкир можете дать предпринимательской фирме, обращающейся за кредитом, и выявить те факторы, которые должны учитывать банкиры при установлении процентной ставки и определении других условий кредитного договора.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Самоликвидирующиеся кредиты
Кредиты под оборотный капитал
Компенсационные депозитные остатки
"Промежуточные" кредиты на строительство
Кредиты под обеспечение активами
Факторинг
Срочные кредиты
Револьверная кредитная линия
Проектные кредиты
Выкуп фирм за счет привлеченных средств *(LBOs)*
Оборотный капитал
Забалансовые обязательства
Отчет об источниках и использовании средств
Прайм-рейт
ЛИБОР
Установление ставки ниже прайм-рейт
Ставки "кэп"
Анализ доходности клиента

Для большинства банков кредитование предпринимательских фирм, зачастую называемое кредитованием торговых и производственных фирм, или *C&L*, является важнейшим направлением кредитования. Так, по всем банкам США с застрахованными депозитами удельный вес кредитов предпринимательским фирмам в совокупном кредитном портфеле составляет около 30%, в совокупных активах — почти 20%. Поэтому обсуждение методов и процедуры кредитования различного рода заемщиков должно начинаться именно с обсуждения кредитования торговых и производственных фирм.

ВИДЫ КРЕДИТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Банки предоставляют различные кредиты предпринимательским фирмам. Наиболее распространенными видами являются следующие:

Краткосрочные кредиты	*Долгосрочные кредиты*
• Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов • Кредиты под оборотный капитал • "Промежуточные" кредиты на строительство • Кредиты дилерам по ценным бумагам • Кредиты розничным торговцам • Кредиты под обеспечение активами (под дебиторскую задолженность, факторинг и на пополнение товарно-материальных запасов)	• Срочные кредиты на приобретение оборудования, подвижного состава, зданий и сооружений • Револьверные кредитные линии • Проектные кредиты • Кредиты на приобретение других предпринимательских фирм

КРАТКОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов

Исторически банки предпочитали предоставлять краткосрочные кредиты предпринимательским фирмам в целях временного пополнения их оборотного капитала. Фактически до окончания второй мировой войны банки предоставляли предпринимательским фирмам в основном самоликвидирующиеся кредиты. Данные кредиты обычно использовались для финансирования закупок товарно-материальных запасов — сырья и материалов, а также готовой продукции, предназначенной для продажи. Преимущество подобных кредитов заключается в обеспечении нормального *наличного денежного оборота* предпринимательской фирмы:

1. Наличные средства (включая заимствования у банка) расходуются на приобретение запасов сырья и материалов, полуфабрикатов и готовой продукции.
2. Товары производятся или размещаются на полках как предназначенные для продажи.
3. Осуществляется продажа (зачастую в кредит).
4. Полученные (немедленно или позже, после продажи в кредит) наличные средства используются для погашения банковского кредита.

В данном случае срок кредитования начинается в момент, когда наличные средства необходимы для приобретения товарно-материальных запасов, и заканчивается спустя 60—90 дней, когда на счет фирмы поступают средства, которые списываются по чеку в погашение кредита.

Поскольку в сегодняшних условиях банки предоставляют разнообразные виды кредитов предпринимательским фирмам (не только один вид кредита — самоликвидирующийся), доля краткосрочных кредитов, зачастую имеющих ряд признаков самоликвидирующихся, в общем объеме банковских кредитов предпринимательским фирмам продолжает превышать 50%. Фактически большая часть кредитов предпринимательским фирмам предоставляется на срок в несколько недель или месяцев и зачастую тесно связана с потребностями заемщика в краткосрочных наличных средствах для финансирования закупок товарно-материальных ценностей, покрытия производственных издержек, уплаты налогов, осуществления процентных платежей по облигациям и другим долговым обязательствам, выплаты дивидендов акционерам.

Кредиты под оборотный капитал

Кредиты под оборотный капитал предполагают получение фирмами краткосрочных средств на срок от нескольких дней до одного года. Эти кредиты зачастую используются для финансирования закупок товарно-материальных ценностей, складирования готовой продукции или для приобретения сырья и материалов; таким образом, они сходны с описанным выше традиционным самоликвидирующимся кредитом.

Зачастую кредит под оборотный капитал предназначается для покрытия сезонных пиков в производственном цикле предпринимательской фирмы и потребностей в кредитовании. Например, производителю одежды, который ожидает осенью значительный рост спроса на одежду для школы и зимнюю одежду, требуется краткосрочный кредит в конце весны и летом для формирования запасов и найма дополнительных работников с тем, чтобы увеличить выпуск продукции и подготовить товары к поставке розничным торговцам в августе—декабре. Банк, обслуживающий производителя одежды, может открыть кредитную линию на срок от 6 до 9 месяцев, позволяя производителю в указанный период пользоваться данной линией по мере появления необходимости. Сумма линии определяется на основе оцениваемой производителем максимальной потребности в средствах на любой момент времени в течение 6—9 месяцев срока кредитования. Подобные кредиты зачастую пролонгируются при условии, что заемщик выплатил всю сумму или значительную ее часть до момента пролонгации.

Обычно кредиты под оборотный капитал обеспечиваются дебиторской задолженностью или залогом товарно-материальных ценностей, а в рамках кредитной линии проценты взимаются по плавающим ставкам. Комиссия за обязательство, как правило, взимается с той части кредитной линии, которая не была использована, но иногда — и с общей суммы линии. Обычно клиент обязан поддерживать **компенсационные депозитные остатки**, т. е. иметь депозиты, минимальный размер которых зависит от размера кредитной линии (например, 5% суммы кредитной линии), и депозиты, размер которых представляет собой оговоренный процент от общей суммы фактически полученного клиентом кредита (например, 15—20% суммы займа).

"Промежуточные" кредиты на строительство

"Промежуточные" кредиты на строительство представляют собой распространенную форму обеспеченного краткосрочного кредитования со стороны большинства коммерческих банков. Подобные кредиты предназначаются для строительства домов, офисов, торговых центров и других сооружений. Несмотря на то что в данном случае речь идет о недвижимости, кредиты предоставляются на незначительный период времени. Они позволяют строителям получить средства, необходимые для найма работников, аренды или лизинга оборудования, приобретения строительных материалов и застройки земельных участков. По окончании стадии строительства банковский кредит обычно погашается за счет более долгосрочного кредита под закладные, полученного от другого кредитора (например, от страховой компании или пенсионного фонда). Банки обычно не кредитуют строительную или проектную организацию до тех пор, пока клиент не получил обязательство о предоставлении долгосрочного кредита под закладную, которое позволит ему получить долгосрочное финансирование после завершения стадии строительства. В последнее время некоторые банки стали предоставлять "мини-постоянные" *(minipermanent)* кредиты, предполагающие финансирование строительства и первой стадии эксплуатации здания, на срок от 5 до 7 лет.

Кредиты дилерам по ценным бумагам

Дилеры по правительственным и частным ценным бумагам испытывают потребность в краткосрочном кредитовании для покупки новых ценных бумаг и поддержания уже существующих портфелей ценных бумаг до момента их продажи клиентам или наступления срока погашения. Подобные кредиты с готовностью предоставляют многие крупнейшие банки, потому что они считаются высококачественными кредитами, обеспеченными зачастую залогом правительственных ценных бумаг, имеющихся у дилера. Более того, многие кредиты дилерам по ценным бумагам предоставляются на столь короткий срок (от одного до нескольких дней), что в случае ухудшения условий на кредитных рынках банк может быстро вернуть свои средства или предоставить новый кредит по более высокой процентной ставке.

Похожий вид банковского кредита предоставляется *инвестиционным банковским фирмам* для гарантированного размещения *новых* корпоративных облигаций, акций и правительственных долговых ценных бумаг. Подобные выпуски ценных бумаг имеют место тогда, когда инвестиционные банкиры помогают своим клиентам осуществить слияние, приобрести другую фирму или создать новое предприятие. Кредит и проценты по нему выплачиваются тогда, когда инвестиционный банкир смог реализовать новые ценные бумаги инвесторам на рынке капитала.

Кредиты розничным торговцам

Банки кредитуют покупки в рассрочку автомобилей, электробытовых приборов, мебели и других товаров длительного пользования путем финансирования дебиторской задолженности, которая появляется у дилеров по указанным товарам после подписания ими договоров о продаже в рассрочку. Эти договоры анализируются банками, которые осуществляют кредитование дилеров. Если данные до-

говоры отвечают необходимым требованиям, они приобретаются банками с взиманием процентной ставки, варьирующей в зависимости от уровня риска по конкретному заемщику, качества обеспечения и срока кредитования.

В случае с дилерами по автомобилям банки обычно заинтересованы в кредитовании всего парка машин (путем *планирования минимального объема).* При продаже автомобилей банк кредитует дилера, уменьшая остаток по его ссудному счету. Договоры о планировании минимального объема обычно предусматривают создание резерва на покрытие убытков по кредиту, который формируется из процентных выплат, появляющихся при частичном погашении кредитов в рассрочку, и уменьшается при непогашении кредитов. Когда данный резерв достигает оговоренного уровня, дилеру возвращается часть процентных платежей по договорам о предоставлении кредитов в рассрочку.

Кредиты под обеспечение активами

Все возрастающая часть краткосрочных банковских кредитов была в последние годы представлена кредитами под обеспечение активами, т.е. кредитами, обеспеченными краткосрочными активами фирмы, которые в будущем должны превратиться в наличные средства. Основными активами, под которые предоставляются подобные кредиты, выступают дебиторская задолженность, запасы сырья, материалов или готовой продукции. Банк предоставляет средства под определенный процент балансовой стоимости соответствующих счетов или товарно-материальные ценности. К примеру, он может предоставить кредит на сумму, равную 70% *текущей* дебиторской задолженности фирмы (т.е. всей задолженности, которая не является просроченной). В качестве альтернативы он может выдать кредит на 35% суммы текущих товарно-материальных запасов, товаров, размещенных на полках или на складе. По мере погашения дебиторской задолженности или продажи товарно-материальных запасов часть наличных средств возвращается в банк для погашения кредита.

По условиям большей части кредитов, обеспеченных дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, заемщик сохраняет право собственности на заложенные активы, но иногда такое право переходит к банку, что предполагает наличие риска того, что некоторые из активов не будут проданы по ожидаемой цене. Наиболее типичным примером данного соглашения является факторинг, при котором банк фактически берет на себя обязанность инкассировать дебиторскую задолженность одного из своих клиентов. В данном случае дебиторами клиента будет указано, что вместо перечисления средств предпринимательской фирме, у которой они приобрели товары или услуги, перечисление должно быть сделано в пользу банка. Поскольку в случае факторинга банк несет дополнительные расходы и риски, он обычно устанавливает более высокую ставку по кредиту и предоставляет в кредит меньшую долю балансовой стоимости дебиторской задолженности клиента.

ДОЛГОСРОЧНЫЕ КРЕДИТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Срочные кредиты предпринимательским фирмам

Срочные кредиты предназначены для финансирования долго- и среднесрочных инвестиций, таких, как покупка оборудования или строительство соору-

жений, на срок свыше одного года. Обычно заемщик обращается за крупным кредитом, исходя из сметных издержек на предполагаемый проект, и затем обязуется погасить его серией платежей. (Зачастую платежи осуществляются ежеквартально или даже ежемесячно.) Таким образом, срочные кредиты базируются на потоке будущих платежей предпринимательской фирме, с помощью которых будет осуществлено постепенное погашение кредита. График частичного погашения обычно составляется на основе нормального цикла притока и оттока наличных средств заемщика. Например, могут иметься "мертвые точки", встроенные в график погашения таким образом, чтобы суммы на погашение не перечислялись в такие периоды года, когда заемщик испытывает дефицит наличных средств. Некоторые срочные кредитные договоры не предусматривают погашения суммы основного долга до конца срока кредитования. К примеру, при выдаче кредита, основная сумма которого погашается единовременно, периодически осуществляются только процентные платежи, а основная сумма погашается в момент окончания срока кредита.

Обеспечением срочных кредитов обычно выступает *основной капитал* (т.е. здания или оборудование), принадлежащий заемщику, и по ним устанавливается либо фиксированная, либо плавающая процентная ставка. Данная ставка обычно превышает ставку по краткосрочным кредитам предпринимательским фирмам вследствие повышенного риска, присущего подобным кредитам. Очевидно, что вероятность неисполнения обязательств или других неблагоприятных изменений финансового положения заемщика повышается по мере приближения срока погашения кредита. По этой причине кредитные инспектора и аналитики банка обращают внимание на ряд различных сведений, указываемых в заявках клиентов на получение срочных кредитов. В соответствии с обзором по крупным банкам США, подготовленным МакДжи, Петти и Григгсом [6], при оценке заявок на долгосрочные кредиты предпринимательским фирмам данные банки тщательно проверяют: 1) квалификацию менеджеров; 2) качество бухгалтерского учета и аудиторской системы, используемой клиентом; 3) насколько добросовестно в прошлом клиент представлял банку свою периодическую финансовую отчетность; 4) согласен ли клиент не предоставлять свои активы в залог другим кредиторам; 5) будет ли предоставлена соответствующая страховка на имущество фирмы; 6) не подвержен ли клиент чрезмерному риску изменения технологии, что может привести к тому, что оборудование перейдет в разряд устаревшего; 7) продолжительность времени до момента, когда по предлагаемому долгосрочному проекту будут поступать наличные средства; 8) динамику спроса на рынке; 9) размер чистого капитала фирмы-заемщика.

Револьверное кредитование

Револьверная кредитная линия позволяет фирме-заемщику заимствовать средства в пределах определенного лимита, погашать всю сумму заимствований или ее часть и производить при необходимости повторное заимствование в пределах срока действия кредитной линии. Будучи одной из наиболее гибких форм кредитования предпринимательских фирм, револьверный кредит зачастую предоставляется без специального обеспечения и может быть краткосрочным или выдаваться на 3—5 лет. Данная форма кредитования особенно часто используется в случае, если клиент не может достаточно точно определить будущие поступления наличных средств или размер будущих потреб-

ностей в кредитовании. Револьверный кредит позволяет выравнять колебания в рамках производственного цикла фирмы, предоставляя возможность заимствовать дополнительные суммы в периоды сокращения объемов продаж и выплачивать их в течение периода увеличения этих объемов, когда поступление наличных средств более значительно. Если банк принимает на себя обязательство удовлетворять каждую заявку клиента в пределах оговоренной суммы линии, он обычно взимает *комиссию за обязательство* с той части кредитной линии, которая не была заимствована, а иногда — с общей суммы револьверного кредита, которым может пользоваться заемщик.

Комиссии за обязательство бывают двух видов. Наиболее распространена *формальная комиссия за обязательство,* представляющая собой *контрактное обязательство* банка предоставить заемщику кредит в пределах максимальной суммы по оговоренной ставке или по оговоренной надбавке к преобладающему уровню прайм-рейт или ЛИБОР. В данном случае банк может прекратить платежи в пределах оговоренной суммы только в том случае, если имели место "реальные неблагоприятные изменения" в финансовом положении заемщика или если заемщик не выполнил некоторые из условий договора с банком. Вторым, более свободным видом комиссии за обязательство является *подтвержденная кредитная линия,* когда банк обязуется предоставить кредит по заявке клиента в экстренном случае, хотя ставка по такой кредитной линии может не устанавливаться заранее, а клиент может иметь слабую заинтересованность в данной кредитной линии, используя ее лишь в качестве гарантии по кредиту, предоставленному другим кредитором. Данное более свободное обязательство обычно предоставляется только в отношении фирм с наивысшим кредитным рейтингом, и ставка по таким обязательствам обычно значительно ниже ставок по формальным обязательствам. Оно помогает заемщикам заранее получить одобрение кредитных заявок, быстро получить необходимые средства и известить о благоприятном решении вопроса о кредитовании других кредиторов, рассматривающих возможность предоставления данному клиенту кредитов.

Долгосрочные проектные кредиты

Наиболее рискованными кредитами предпринимательским фирмам являются проектные кредиты — кредиты для финансирования пополнения основного капитала, которое в будущем обеспечит поступление наличных средств. В качестве примера можно привести кредитование строительства нефтеперерабатывающих заводов, трубопроводов, шахт, электростанций и портовых сооружений. Присущие подобным проектам риски значительны и разнообразны: 1) предполагается выделение значительных средств, зачастую — нескольких миллиардов долларов; 2) реализация финансируемого проекта может задерживаться вследствие погодных условий или дефицита строительных материалов; 3) законы и правила данного региона или страны, в которых развертывается строительство, могут измениться в неблагоприятную сторону, что повлечет за собой трудности в завершении строительства или увеличение его стоимости; 4) могут измениться процентные ставки, что приведет к отрицательным последствиям либо для кредитора (поскольку многие подобные кредиты предоставляются по фиксированным процентным ставкам), либо для спонсоров проекта (если кредит выдан под плавающую процентную ставку). Проектные кредиты нередко предоставляются нескольким компаниям, совместно реализующим крупный проект.

Они также часто предоставляются несколькими кредиторами, что обусловлено их размером и возникающими по ним рисками.

Проектные кредиты могут предоставляться на *условиях использования права регресса*, в соответствии с которым кредитор может вернуть предоставленные средства от компаний-спонсоров в случае, если проект не окупается в соответствии с плановым графиком. Кредит также может быть предоставлен *без права регресса*, что не подразумевает наличие гарантии со стороны спонсоров вне зависимости от хода реализации проекта. В этом случае кредитор берет на себя большие риски и обычно устанавливает высокую процентную ставку по данному кредитному договору. Многие кредитные договоры о предоставлении подобных кредитов предусматривают залог значительной части капитала спонсоров в качестве гарантии завершения проекта.

Кредиты для приобретения других предпринимательских фирм

80-е гг. ознаменовались стремительным ростом объема кредитов на осуществление слияний и приобретений других предпринимательских фирм. Среди наиболее примечательных подобных кредитов — кредитование выкупа фирм за счет привлеченных средств *(LBOs)* небольшими группами инвесторов, зачастую возглавляемыми менеджерами самой фирмы, которые полагают, что рыночная стоимость их фирмы занижена. Считается, что цена на акции компании может быть повышена в случае, если ее новые владельцы смогут осуществлять более агрессивное управление, в частности продажу части активов фирмы для повышения ее доходов. Указанные внутренние приобретения зачастую проводятся группами крайне оптимистично настроенных инвесторов, которые склонны к значительным заимствованиям (часто 80—90% цены выкупа или больше покрывается за счет долговых обязательств) в надежде на то, что прибыль в результате правильных действий менеджеров может быть увеличена настолько, что покроет расходы на обслуживание долга. Рост подобных сделок в течение 1980—1990 гг. был столь быстрым, что их объем в долларах возрос за десятилетие почти в 100 раз и составил более 100 млрд. долл. [9].

Совет управляющих ФРС в последнее время проявлял значительное беспокойство относительно рисков, присущих *LBOs* и другим формам долговых обязательств с высоким уровнем левереджа. Беспокойство ФРС проявляется по поводу того, что фирмы, приобретение которых осуществлялось за счет долговых обязательств на значительные суммы, могут оказаться неспособными выплатить долг в случае, если экономика войдет в стадию спада или вырастут процентные ставки. В условиях экономического спада фирмы, приобретенные с помощью *LBOs*, могут не справиться с задачей формирования спроса на свою продукцию, достаточного для погашения долгов и покрытия других операционных расходов. В случае значительного роста процентных ставок более высокие процентные расходы на *LBOs* могут привести к тому, что фирмы окажутся неспособными обслуживать свои долги и не смогут избежать банкротства.

Если в начале 80-х гг. уровень банкротств фирм, выкупленных путем *LBOs*, составлял лишь около 2%, то в конце десятилетия он достиг 25% по всем крупнейшим сделкам с выкупом фирм. Внезапный рост уровня банкротств в значительной степени объяснялся: а) ростом цен выкупаемых фирм относительно планируемого притока наличных средств и б) слишком поспешным изъятием средств фирмы со стороны ее менеджеров и акционеров — до

того момента, когда прибыль фирмы становилась достаточной для осуществления подобных изъятий. (Указанные проблемы подробно проанализированы Стейном [13].)

В ноябре 1989 г. Совет управляющих ФРС распространил среди банковских контролеров инструкции об оценке поступлений наличных средств, необходимых для погашения любого рода долгов, связанных с приобретениями фирм. Если, по мнению контролеров, банк предоставил слишком крупные кредиты на *LBOs* и другие операции с высоким уровнем левереджа *(HLTs)*, соответствующие кредиты должны заноситься в специальный список и от банка могут потребовать увеличения его капитала путем создания резерва под возможные убытки по кредитам[1]. Однако в защиту кредитных программ банка должно быть отмечено, что большинство банков при кредитовании *LBOs* предоставляют только кредиты с более высоким приоритетом, получая таким образом возможность приоритетного требования по сравнению, например, с владельцами "бросовых" облигаций (которые широко использовались для финансирования *LBOs*)[2].

В июле 1991 г. три федеральных агентства, регулирующих деятельность банков, начали ослаблять ограничения, наложенные на *HLTs* (в том числе на использование потока наличных средств, а не балансовых показателей в качестве базы для отнесения операции в разряд *HLTs*). Это мотивировалось тем, что ограничение на прирост банковского кредитования, последовавшее за ограничениями 1989 г., наносило ущерб процессу восстановления экономики США после имевшего место спада. В 1992 г. было объявлено, что многие из специальных требований к отчетности банков, активно занимающихся *HLTs*, будут отменены.

ХАРАКТЕРИСТИКА КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ БАНКАМИ США ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМ ФИРМАМ

Какие условия относительно размера кредита, сроков погашения и процентных ставок предлагают обычно своим клиентам из числа предпринимательских фирм банки США? Совет управляющих ФРС ежеквартально собирает данную информацию путем изучения условий кредитования 340 коммерче-

---

[1] Для облегчения работы контролеров банка по идентификации подобных кредитов три федеральных агентства США выработали определение *HLTs*, которое должно использоваться при анализе кредитного портфеля любого банка США (релиз *FDIC FIL*-18-89 от 20 ноября 1989 г.). В *HLTs* включаются выкуп за счет привлеченных средств, приобретение или рекапитализация существующей фирмы в случае, если соблюдается хотя бы одно из следующих условий: 1) операция, по меньшей мере, вдвое увеличивает обязательства фирмы при росте соотношения совокупных обязательств и совокупных активов (левереджа) до уровня, превышающего 50%; 2) сама сделка имеет показатель левереджа выше 75%; 3) агент синдиката считает, что данная сделка попадает в разряд *HLTs*.

[2] Достаточно здравый подход к банковскому кредитованию *LBOs* появился тогда, когда судья из Бостона по делу о банкротстве предоставил кредиторам, не имеющим обеспечения и участвующим в обанкротившемся *HLTs*, привилегию на получение своих средств до получения средств банками. Данное решение было принято на основе *статутов об обманной передаче*, которые предусматривают, что даже позиции кредитора, располагающего обеспечением, станут более слабыми, если доказано, что подобный кредитор при предоставлении кредита знал, что кредитуемая им операция может привести к банкротству. Соответствующая теория, известная как *теория справедливой субординации*, позволяет судебным органам поставить необеспеченных кредиторов перед обеспеченными в случае, если последние не имеют права воспользоваться своим привилегированным положением (например, при участии в мошенничестве, искажении данных или при наличии чрезмерного контроля за деятельностью заемщика) в ущерб необеспеченным кредиторам. Зачастую судебные процессы возбуждаются необеспеченными кредиторами для того, чтобы заставить банки и других обеспеченных кредиторов учитывать интересы первых при выработке окончательного решения (см., например: Поллок [10]).

скими банками разного размера. Затем эти выборочные данные экстраполируются на все банки США с застрахованными депозитами и формируются данные об условиях кредитования на определенную неделю. Результаты последнего исследования ФРС условий кредитования приводятся в примере 7-1.

В соответствии с данным исследованием большая часть кредитов, предоставляемых банками США предпринимательским фирмам, выдается на следующих условиях:

1. Чаще на короткий, нежели на длительный, срок; средний срок краткосрочных кредитов — 47 дней, долгосрочных — около 40 месяцев.
2. Фиксированные процентные ставки по краткосрочным и плавающие — по долгосрочным кредитам предпринимательским фирмам ввиду более высокого риска значительного изменения процентных ставок в долгосрочной перспективе.
3. Ставки, привязанные к прайм-рейт или процентной ставке денежного рынка (например, к ставке по федеральным фондам или ставке по евродолларовым депозитам).
4. Более высокие процентные ставки по долгосрочным кредитам в целях компенсации более высокого риска.
5. Комиссии за обязательство, взимаемые банками до момента фактического заимствования средств.

Другие данные из исследования ФРС свидетельствуют о том, что по мелким кредитам предпринимательским фирмам взимаются более высокие процентные ставки, чем по долгосрочным кредитам, вероятно, ввиду того, что по мелким кредитам предпринимательским фирмам банк несет более высокий риск и имеет более высокие издержки.

Контрольные вопросы

7-1. С какими особыми проблемами сталкиваются менеджеры банков при кредитовании предпринимательских фирм?

7-2. В чем принципиальные различия между кредитами под оборотный капитал, открытыми кредитными линиями, кредитами под обеспечение активами, револьверными кредитными линиями, "промежуточными" кредитами, проектными кредитами и кредитами на приобретение других фирм?

7-3. Каковы особенности кредитов предпринимательским фирмам, выдаваемых банками США, с точки зрения сроков погашения и процентных ставок (в соответствии с последним исследованием ФРС)?

АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ ЗАЯВОК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ФИРМ

При кредитовании предпринимательских фирм возможность ошибок банка должна быть крайне низкой. Многие подобные кредиты являются настолько крупными, что в случае невыполнения условий кредитного договора банк подвергается значительному риску. Более того, в результате конкурентной борьбы за лучших заемщиков из числа предпринимательских фирм разница между доходами банка от подобных кредитов и стоимостью ресурсов, затратами на оплату труда, выплату налогов и накладными расходами сокращается. Для большей части кредитов предпринимательским фирмам около 100 долл. кредитных вложений приносят лишь 1 долл. прибыли после покрытия всех расходов,

ПРИМЕР 7-1. Характеристика кредитов предпринимательским фирмам,

Вид кредита	*Общая сумма (млн. долл.)*	*Средний размер кредита (тыс. долл.)*	*Средневзвешенный срок погашения*
Краткосрочные кредиты (до одного года)			**в днях**
Овернайт	11 135,2	6 269	—
Не свыше 1 месяца (за исключением однодневных):			
фиксированная ставка	4 038,6	965	15
плавающая ставка	1 450,6	307	16
Кредиты до востребования:			
фиксированная ставка	2 112,9	382	—
плавающая ставка	10 200,2	194	—
Итого краткосрочных кредитов	39 148,8	296	47
Долгосрочные кредиты (свыше одного года)			**в месяцах**
Кредиты с фиксированными ставками, сгруппированные по размеру (тыс. долл.):			
1—99	150,6	19	38
100—499	102,2	225	47
500—999	64,7	705	43
1000 и выше	591,6	3647	42
Кредиты с плавающими ставками, сгруппированные по размеру (тыс. долл.):			
1—99	229,5	28	41
100—499	643,0	201	37
500—999	267,3	641	35
1000 и выше	2 121,4	4187	41
Итого долгосрочных кредитов	4 170,3	198	40

ПРИМЕЧАНИЕ. Исследовались 340 коммерческих банков США разных размеров по объему их валовых кредитных вложений, осуществленных в течение первой рабочей недели второго месяца каждого квартала (т.е. только текущие кредиты). Средний срок погашения и эффективные кредитные ставки взвешены на размер кредита. Наиболее распространенной базой установления процентной ставки считается та, по которой оцениваются крупнейшие (по объему) кредиты; категория "прочие" включает внутренние и зарубежные ставки, отличные от прайм-рейт, и ставки по федеральным фондам. Данное исследование было проведено ФРС 6 мая 1991 г.

ИСТОЧНИК: Данные Совета управляющих ФРС.

включая налоговые отчисления. Данный показатель *соотношения прибыли и риска* является более чем скромным. Это означает, что банки должны уделять особое внимание подобным кредитам, учитывая также то, что они обычно являются крупными и в силу этого предполагают повышенный риск. При таком соотношении прибыли и риска даже небольшое число непогашенных кредитов приводит к появлению у банка убытков, а не прибыли.

Как мы отмечали в гл. 6, большинство кредитных инспекторов стараются предусмотреть в кредитном договоре несколько степеней защиты для того, чтобы обеспечить возврат суммы основного долга и получение ожидаемых процентных поступлений. Обычно это требует поиска двух или трех источников средств, которыми должен располагать заемщик. Наиболее распространенными источниками погашения кредитов предпринимательским фирмам являются следующие:

выданных банками США

Средневзвешенная эффективная ставка (в %)	Удельный вес кредитов (в %)			Наиболее распространенная база установления ставки
	под залог	по обязательству	по системе участия	
6,79	7,9	62,7	9,7	Ставка ФРС
6,92	19,8	86,3	14,0	Прочие
8,21	36,0	94,5	9,1	Прайм-рейт
7,43	28,9	83,5	5,2	Прочие
8,71	68,5	71,6	4,8	Прайм-рейт
7,75	37,7	74,1	10,1	Прайм-рейт
11,24	92,1	18,3	0,1	Прочие
9,97	87,9	48,5	8,3	Прайм-рейт
8,98	68,0	68,8	12,6	Прочие
7,84	46,0	77,5	4,3	Ставка ФРС
10,64	86,8	54,5	1,9	Прайм-рейт
9,81	82,4	60,8	11,9	"
9,52	68,0	88,3	16,5	"
9,10	68,7	87,7	12,7	"
9,24	69,9	76,5	10,5	Прайм-рейт

1. Прибыль заемщика или поток наличных средств.
2. Активы, заложенные в качестве обеспечения кредита.
3. Ликвидный баланс, в котором имеются в достаточном размере годные для продажи активы и собственный капитал.
4. Гарантии, предоставленные заемщиком, такие, как право удержания личного имущества для погашения кредита.

Обратите внимание, что каждый из указанных потенциальных источников погашения кредита предполагает анализ финансовой отчетности: балансов и отчетов о доходах, расходах и прибыли. Обратимся к данным видам отчетности и рассмотрим их с точки зрения кредитного инспектора.

Анализ финансовой отчетности заемщика — предпринимательской фирмы

Оценка финансовой отчетности предпринимательской фирмы обычно начинается в управлении анализа кредитоспособности заемщиков банка, которое готовит сведения о том, как изменялись основные финансовые показатели в течение определенного периода (обычно за последние три, четыре или пять лет).

Результаты подобного анализа по поставляющей нефть и газ компании "Блэк голд, инк." приводятся в примере 7-2, где содержатся данные о балансе и отчете о доходах, расходах и прибыли компании за последние четыре года.

Данная финансовая отчетность включает как абсолютные показатели в долларах, так и относительные показатели в процентах к совокупным активам (по балансу) и к совокупному объему продаж (по отчету о доходах, расходах и прибыли). Эти показатели в процентах более однозначно, нежели абсолютные суммы по финансовой отчетности, говорят о важнейших финансовых тенденциях, присущих данному или любому другому заемщику. Приводимые относительные показатели сглаживают различия в размере фирм, позволяя кредитному инспектору сравнить положение данного конкретного заемщика с другими фирмами и с отраслью в целом. Ниже даны относительные показатели, наиболее часто используемые для анализа финансовой отчетности заемщика:

Важные относительные показатели по балансу

Структура активов	*Структура обязательств и совокупный чистый капитал*
Наличные средства/ совокупные активы	Кредиторская задолженность/ совокупные обязательства и капитал (совокупные активы)
Легкореализуемые ценные бумаги/ совокупные активы	Ценные бумаги к оплате/ совокупные обязательства и капитал (совокупные активы)
Дебиторская задолженность/ совокупные активы	Налоги к уплате/ совокупные обязательства и капитал
Товарно-материальные запасы/ совокупные активы	Совокупные текущие обязательства/ совокупные обязательства и капитал
Прочие активы/ совокупные активы	Основной капитал за минусом износа/ совокупные обязательства и капитал
	Долгосрочные долговые обязательства (включая долгосрочные банковские кредиты)/ совокупные обязательства и капитал
	Прочие обязательства/ совокупные обязательства и капитал
	Совокупный капитал/ совокупные обязательства и капитал

Важные относительные показатели по отчету о доходах, расходах и прибыли

Структура совокупного дохода (валовые доходы или объем продаж)
Стоимость продаж/объем продаж
Валовая прибыль/объем продаж
Расходы на оплату труда (заработная плата и дополнительные выплаты)/объем продаж
Торговые, административные и прочие расходы/объем продаж
Амортизация/объем продаж
Прочие операционные расходы/объем продаж
Чистая операционная прибыль/объем продаж
Процентные выплаты по заимствованным средствам/объем продаж
Прибыль до налогообложения/объем продаж
Налоги на доходы/объем продаж
Чистая прибыль после налогообложения/объем продаж

Данные по балансам "Блэк голд, инк.", сгруппированные в таблицу

Балансовые статьи	*Предшествующий год*		*Один год назад*		*Два года назад*		*Три года назад*	
	в млн. долл.	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*
Активы								
Наличные средства	1,0	3,6	1,3	4,5	1,7	5,7	2,2	6,9
Легкореализуемые ценные бумаги	0,5	1,8	0,8	2,8	1,0	3,3		0,0
Дебиторская задолженность	8,3	29,6	7,4	25,5	6,2	20,7	4,1	12,8
Товарно-материальные ценности	5,2	18,6	4,5	15,5	3,4	11,3	2,3	7,2
Итого текущих активов	15,0	53,6	14,0	48,3	12,3	41,0	8,6	26,9
Основной капитал, валовой	19,4	69,3	20,2	69,7	21,5	71,7	22,4	70,0
Минус амортизация	10,3	36,8	9,2	31,7	8,0	26,7	5,1	15,9
Основной капитал, нетто	9,3	33,2	11,0	37,9	13,5	45,0	17,3	54,1
Прочие активы	3,7	13,2	4,0	13,8	4,2	14,0	6,1	19,1
Совокупные активы	28,0	100,0	29,0	100,0	30,0	100,0	32,0	100,0
Обязательства и акционерный капитал								
Кредиторская задолженность	1,3	4,6	1,2	4,1	0,8	2,7	1,0	3,1
Ценные бумаги к оплате	3,9	13,9	3,4	11,7	3,2	10,7	2,7	8,4
Налоги к оплате	0,1	0,4	0,2	0,7	0,1	0,3	0,8	2,5
Итого текущих обязательств	5,3	18,9	4,8	16,6	4,1	13,7	4,5	14,1
Долгосрочные долговые обязательства	12,2	43,6	13,2	45,5	12,5	41,6	11,4	35,6
Прочие обязательства	0,0	0,0	0,4	1,4	3,5	11,7	6,1	19,1
Итого обязательств	17,5	62,5	18,4	63,4	20,1	67,0	22,0	68,8
Обыкновенные акции	1,0	3,6	1,0	3,4	1,0	3,3	1,0	3,1
Излишек уплаченный	3,0	10,7	3,0	10,3	3,0	10,0	3,0	9,4
Нераспределенная прибыль	6,5	23,2	6,6	22,8	5,9	19,7	6,0	18,7
Совокупный капитал	10,5	37,5	10,6	36,6	9,9	33,0	10,0	31,2
Итого обязательства и капитал	28,0	100,0	29,0	100,0	30,0	100,0	32,0	100,0

Данные по балансам "Блэк голд, инк.", сгруппированные в таблицу

Балансовые статьи	*Предшествующий год*		*Один год назад*		*Два года назад*		*Три года назад*	
	в млн. долл.	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*	*в млн. долл.*	*в % к совокупным активам*
Чистый объем продаж	32,0	100,0	30,0	100,0	28,0	100,0	31,0	100,0
Минус стоимость проданных товаров	18,0	56,3	16,0	53,3	15,0	53,6	14,0	45,2
Валовая прибыль	14,0	43,8	14,0	46,7	13,0	46,4	17,0	54,8
Минус торговые, административные и прочие расходы	9,0	28,1	9,0	30,0	8,0	28,6	11,0	35,5
Минус амортизация	3,0	9,4	3,0	10,0	3,0	10,7	2,0	6,5
Операционная прибыль	2,0	6,3	2,0	6,7	2,0	7,1	4,0	12,9
Минус проценты по заимствованным средствам	2,0	6,3	1,0	3,4	2,0	7,1	2,0	6,5
Прибыль до налогообложения	0,0	0,0	1,0	3,3	0,0	0,0	2,0	6,4
Минус налоги на доходы	0,1	0,3	0,3	1,0	0,1	0,4	0,2	0,6
Прибыль после налогообложения	(0,1)	(0,3)	0,7	2,3	(0,1)	(3,6)	1,8	5,8

Сравнительный анализ *изменений* данных показателей за последние годы позволяет кредитному инспектору определить слабые места в обеспечении кредита, такие, как снижение стоимости активов, которые могут выступать в качестве обеспечения, или сокращение прибыльности фирмы-заемщика.

Для изучения этого вопроса можно проанализировать структуру активов, обязательств, акционерного капитала, объема продаж и расходов "Блэк голд, инк." на основании данных примера 7-2. Можно ли на базе приведенной информации сделать вывод о том, что в случае с "Блэк голд" банк может рискнуть и выдать кредит? Компания обратилась с просьбой об открытии кредитной линии на пополнение оборотного капитала в сумме 5 млн. долл., обеспеченной дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, ожидая резкого увеличения цен на нефть и газ. Внимательный анализ данных примера 7-2 позволяет предположить, что кредитный инспектор, решающий вопрос о кредитовании, задаст данному клиенту ряд важных вопросов. Например, в течение двух из последних четырех лет показатели чистой прибыли "Блэк голд" после налогообложения и чистой прибыли в процентном отношении к совокупному объему продаж были отрицательными. Доходы от продаж оставались практически неизменными на протяжении четырех лет, в то время как стоимость проданных товаров (в долларовом выражении и относительно объема продаж) значительно выросла за указанный период. Более того, если данный кредит должен обеспечиваться дебиторской задолженностью и товарно-материальными ценностями, кредитный инспектор имеет основания для раздумий, поскольку обе эти балансовые статьи как в долларах, так и относительно совокупных активов резко увеличились за период, отраженный в примере 7-2. Возросли также краткосрочные (текущие) обязательства фирмы.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КЛИЕНТА

Информация, содержащаяся в балансах и отчетах о доходах, расходах и прибыли, обычно дополняется анализом финансовых показателей. Путем тщательного отбора статей из баланса и отчета о доходах, расходах и прибыли заемщика кредитный инспектор может найти ответы на такие важные вопросы кредитования предпринимательских фирм, как: 1) возможности заемщика осуществлять контроль за своими расходами; 2) операционная эффективность использования ресурсов для осуществления продаж и формирования потока наличности; 3) реализуемость продукции, производимой заемщиком; 4) насколько доходы могут обеспечить покрытие первоначальных затрат на создание фирмы; 5) ликвидная позиция заемщика, определяющая доступность наличных средств в необходимый момент; 6) информация о прибыльности или размере чистой прибыли заемщика в предыдущие годы; 7) уровень финансового левереджа (или соотношения долга и собственного капитала) заемщика; 8) наличие у заемщика значительных забалансовых обязательств, которые могут в будущем привести к предъявлению заемщику требований на крупные суммы.

Контроль за расходами со стороны заемщика

Эффективность анализа и контроля за расходами фирмы — это барометр качества управления фирмой и степени защищенности ее прибыли, представ-

ПРИМЕР 7-3. Показатели контроля за расходами фирмы "Блэк голд, инк." (в %)

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Стоимость проданных товаров/ чистый объем продаж	56,3	53,3	53,6	45,2
Торговые, административные и прочие расходы/ чистый объем продаж	28,1	30,0	28,6	35,5
Амортизация/ чистый объем продаж	9,4	10,0	10,7	6,5
Процентные выплаты по заимствованным средствам/ чистый объем продаж	6,3	3,3	7,1	6,5
Налоговые выплаты/ чистый объем продаж	0,3	1,0	0,4	0,6

ляющей собой важнейший источник наличных поступлений для погашения банковского кредита. Ряд финансовых показателей, обычно рассчитываемых кредитными аналитиками для программы контроля за расходами фирмы, включает:

расходы на заработную плату/чистый объем продаж;
накладные расходы/чистый объем продаж;
амортизация/чистый объем продаж;
процентные выплаты по заимствованным средствам/чистый объем продаж;
стоимость проданных товаров/чистый объем продаж;
торговые, административные и прочие расходы/чистый объем продаж;
налоговые выплаты/чистый объем продаж.

Кредитный инспектор, рассчитавший некоторые из названных показателей контроля за расходами для "Блэк голд, инк.", по всей вероятности, будет иметь серьезные сомнения относительно качества управления фирмой и ее перспектив в области получения прибыли, как это видно из примера 7-3.

Некоторые показатели контроля за расходами фирмы "Блэк голд" (отношение торговых, административных и прочих расходов и налоговых выплат к чистому объему продаж) снизились; остальные либо остались неизменными, либо увеличились в процентном отношении к чистому объему продаж фирмы. На самом деле причиной снижения прибыли "Блэк голд" в последние четыре года являлась неспособность фирмы сократить свои расходы в условиях относительно неизменного объема продаж. Кредитный инспектор в данном случае должен получить от клиента очень веские доводы в пользу того, что ситуация с расходами и чистой прибылью фирмы улучшится в будущем.

Операционная эффективность как показатель деятельности предпринимательской фирмы

Представляется также полезным рассмотреть *операционную эффективность* клиента. Насколько эффективно используются активы для осуществления продаж и формирования потока наличных поступлений фирме и насколько

ПРИМЕР 7-4. Показатели эффективности "Блэк голд, инк."

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Показатель оборачиваемости товарных запасов (в пунктах): стоимость проданных за год товаров ÷ средний объем товарно-материальных запасов	3,46	3,56	4,41	6,09
Средний период инкассирования (в пунктах): дебиторская задолженность ÷ объем продаж в кредит за год ÷ 360*	93,4 дня	88,8 дня	79,7 дня	47,6 дня
Оборачиваемость основного капитала (в пунктах): чистый объем продаж ÷ чистый основной капитал	3,44	2,73	2,07	1,79
Оборачиваемость совокупных активов: чистый объем продаж ÷ совокупные активы	1,14	1,03	0,93	0,97

* Для простоты расчета данного показателя используется период в 360 дней.

эффективен процесс превращения продаж в наличные средства? Важными финансовыми показателями здесь являются следующие:

стоимость проданных за год товаров/средний объем товарно-материальных запасов (или показатель оборачиваемости товарных запасов);
чистый объем продаж/совокупные активы;
чистый объем продаж/основной капитал;
чистый объем продаж/дебиторская задолженность и поступления по ценным бумагам;

$$\text{средний период инкассирования} = \text{дебиторская задолженность} \div \frac{\text{объем продаж в кредит за год}}{} \div 360.$$

Каковы данные показатели для фирмы "Блэк голд"? Очевидно, как следует из примера 7-4, некоторые индикаторы эффективности фирмы недостаточно показательны, в то время как остальные свидетельствуют об ухудшении эффективности управления ключевыми активами, особенно в части дебиторской задолженности. Более того, *показатель оборачиваемости товарных запасов* — индикатор эффективности контроля за размерами товарно-материальных запасов фирмы — имел тенденцию к понижению[3].

[3] В целом, чем выше *показатель оборачиваемости товарных запасов* фирмы, тем лучше для банков и других кредиторов, поскольку данный показатель говорит о том, сколько раз в течение года оборачиваются инвестиции фирмы в товарно-материальные запасы путем превращения данных запасов в проданные товары. Если данный показатель чересчур низок, это может означать то, что клиенты неохотно покупают продукцию фирмы, или то, что контроль фирмы за производством и контроль за уровнем товарно-материальных запасов недостаточно эффективен. Слишком высокий уровень данного показателя может свидетельствовать об установлении слишком низких цен на продукцию фирмы или о недостаточности запасов готовой продукции, предназначенной для продажи, частых дефицитах товаров, что отталкивает покупателей.

Анализ *среднего периода инкассирования* (показатель оборачиваемости дебиторской задолженности) по "Блэк голд" свидетельствует о появлении неблагоприятной тенденции. Показатель среднего периода инкассирования отражает эффективность инкассирования фирмой наличных средств от своих продаж в кредит и свидетельствует об общем качестве ссудных счетов фирмы. Удлинение среднего периода инкассирования предполагает рост просроченной задолженности и недостаточно эффективную политику инкассирования. Очевидно, именно это и произошло с "Блэк голд": ее средний период инкассирования увеличился практически вдвое за последние четыре года — с 47,6 до 93,4 дня. Кредитный инспектор обязательно задаст вопрос о том, почему это произошло и какие меры предпринимала фирма для сокращения оборачиваемости своей дебиторской задолженности.

Показатель оборачиваемости основного капитала свидетельствует о том, насколько быстро у фирмы появляется доход от продаж в результате использования сооружений и оборудования фирмы (основного капитала) для производства товаров или оказания услуг[4]. В данном случае показатель оборачиваемости основного капитала "Блэк голд" повышается, но это не должно успокаивать, поскольку беглый анализ баланса (пример 7-2) показывает, что важнейшей причиной его повышения служит снижение стоимости сооружений и оборудования. "Блэк голд" либо продает часть своего основного капитала для получения наличных средств, либо не производит замену изнашивающихся сооружений и оборудования. Менеджеры "Блэк голд" обратились с заявкой на открытие фирме кредитной линии в размере 5,9 млн. долл. в надежде на увеличение объема продаж. Но представляется сомнительным, что фирма сможет справиться с данным увеличением при снижающемся объеме основного капитала. Аналогичная тенденция просматривается и при анализе показателя оборачиваемости совокупных активов, увеличение которого обусловлено теми же причинами.

Способность продукции, услуг или навыков клиента к быстрой реализации

Чтобы обеспечить достаточный приток наличности для погашения кредита, клиент должен быть способен успешно осуществлять маркетинг своей продукции, услуг или навыков. Банк может оценить успешность реализации клиентом продукции с позиций потребителя путем анализа таких факторов, как темп роста доходов от продаж, изменение доли клиента на соответствующем рынке и *валовая маржа прибыли (GPM)*, определяемая так:

$$\text{Валовая маржа прибыли} = \frac{\text{Чистый объем продаж} - \text{Стоимость проданных товаров}}{\text{Чистый объем продаж}}.$$

[4] Снижение *показателя оборачиваемости основного капитала* может говорить о том, что фирма произвела слишком большие по сравнению с текущим рыночным спросом на ее продукцию инвестиции в сооружения и оборудование, что приводит к появлению значительных неиспользуемых производственных мощностей. В случае если данный показатель очень высок, аналитик может сделать вывод о том, что фирма не выделила достаточную часть ресурсов для увеличения или улучшения качества своего оборудования с целью достижения более высокой эффективности и производительности.

ПРИМЕР 7-5. Валовая и чистая маржа прибыли "Блэк голд, инк." (в %)

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Валовая маржа прибыли *(GPM)*	43,8	46,7	46,4	54,8
Чистая маржа прибыли *(NPM)*	–0,3	2,3	–3,6	5,8

Тесно связанный с предыдущим показателем и в некоторой степени более точный индикатор — *чистая маржа прибыли (NPM)*[5]:

$$\text{Чистая маржа прибыли} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Чистый объем продаж}}.$$

Что происходило с *GPM* и *NPM* фирмы "Блэк голд, инк."? Очевидно, как свидетельствует пример 7-5, оба этих показателя уменьшались. Данная тенденция помогает кредитному инспектору выявить ряд существующих или потенциальных проблем, в частности потенциально неправильную политику установления цен, проблемы в области контроля за расходами и ухудшение положения на соответствующем рынке.

Коэффициенты покрытия

Покрытие означает защищенность кредиторов фирмы (в том числе и банка), основанную на доходах фирмы. Наиболее известными показателями покрытия являются следующие:

$$\text{Покрытие процентов} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов}}{\text{Процентные платежи}}.$$

$$\text{Покрытие процентов и суммы основного долга} = \text{Прибыль до уплаты процентов и налогов} \Big/ \left[\text{Процентные платежи} + \frac{\text{Погашение основного долга}}{(1 - \text{Предельная налоговая ставка фирмы})}\right].$$

$$\text{Покрытие всех фиксированных платежей} = \frac{\text{Прибыль до уплаты процентов и налогов} + \text{Платежи по лизингу}}{\text{Процентные платежи} + \text{Платежи по лизингу}}.$$

[5] *Валовая маржа прибыли (GPM)* измеряет рыночные условия, т. е. спрос на продукцию или услуги клиента и уровень конкуренции на соответствующем рынке, а также позиции клиента на рынке, т. е. то, насколько рыночная цена на продукцию или услуги фирмы превышает их себестоимость для фирмы. Вместе с тем *чистая маржа прибыли (NPM)* показывает, какая часть прибыли клиента от каждого доллара объема продаж остается в распоряжении фирмы после вычета всех расходов (включая налоговые отчисления). Она отражает эффективность политики фирмы в области контроля за своими расходами и конкурентоспособность ее ценовой политики.

ПРИМЕР 7-6. Показатели покрытия по фирме "Блэк голд, инк." (в пунктах)

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Покрытие процентов	1,0	2,0	1,0	2,0
Покрытие процентов и основного долга	0,29	0,22	0,32	0,43

Отметим, что второй из указанных коэффициентов покрытия учитывает тот факт, что погашение основной суммы кредита не предполагает осуществления налоговых вычетов, в то время как процентные платежи и платежи по лизингу в США обычно вычитаются из налогооблагаемой базы.

Что происходило с показателями покрытия по фирме "Блэк голд"? В текущем году "Блэк голд" должна вернуть 930 000 долл. своего долгосрочного долга; фирма также должна 3,9 млн. долл. по краткосрочным ценным бумагам к оплате. Год назад фирма выплатила соответственно 1,0 млн. и 1, 3 млн. долл. по своим долгосрочным обязательствам. Как показано в примере 7-6, покрытие процентов у "Блэк голд" очень низкое. Размер прибыли фирмы практически меньше, чем необходимо для покрытия процентных выплат, а если добавить еще выплаты основного долга, то прибыли у фирмы явно недостаточно для оплаты и процентов, и основного долга. Фирма должна финансировать свою деятельность в большей степени за счет акционерного капитала и в меньшей — за счет долговых обязательств, найти способы увеличения своей прибыли или пролонгировать свои долги путем их реструктурирования в целях сокращения текущих платежей по обслуживанию долга. Вероятно, должны быть осуществлены все три указанных мероприятия. Кредитный инспектор должен предложить клиенту консультации по данным альтернативам и способы улучшения показателей покрытия для расширения его возможностей по обеспечению кредита.

Показатели ликвидности предпринимательских фирм

Ликвидная позиция заемщика отражает его возможность привлечь наличные средства в необходимый момент времени по разумной цене, в том числе возможность своевременно произвести платежи по кредиту[6].

Наиболее распространенными показателями ликвидности являются:

$$\text{Текущие активы} = \frac{\text{Показатель текущей ликвидности}}{\text{Текущие обязательства}}.$$

[6] Физическое или юридическое лицо является *ликвидным* в случае, если оно может превратить активы в наличные средства или заимствовать средства для их немедленного расходования именно в тот момент, когда это необходимо. Ликвидность поэтому представляет собой краткосрочную концепцию, в которой ключевую роль играет фактор времени. По этой причине многие показатели ликвидности базируются на сумме *текущих активов* (наличные средства, легкореализуемые ценные бумаги, дебиторская задолженность, товарно-материальные запасы, авансы и любые другие активы, которые обычно превращаются в наличные средства в пределах одного года) и *текущих пассивов* (кредиторская задолженность, ценные бумаги к оплате, налоги к уплате и другие краткосрочные требования, предъявляемые фирме, в том числе процентные платежи и сумма основного долга по долгосрочным долговым обязательствам, которые должны быть оплачены в текущем году).

ПРИМЕР 7-7. Показатели ликвидности фирмы "Блэк голд, инк."

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Показатель текущей ликвидности (в пунктах): текущие активы/ текущие обязательства	2,83	2,92	3,00	1,91
Коэффициент "лакмусовой бумажки" (в пунктах): текущие активы – товарно-материальные запасы/текущие обязательства	1,85	1,98	2,17	1,40
Оборотный капитал (текущие активы – текущие обязательства) (в млн. долл.)	9,7	9,2	8,2	4,1
Чистые ликвидные активы (текущие активы – товарно-материальные запасы – текущие обязательства) (в млн. долл.)	4,5	4,7	4,8	1,8

$$\text{Коэффициент "лакмусовой бумажки"} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Товарно-материальные запасы}}{\text{Текущие обязательства}}$$

$$\text{Чистые ликвидные активы} = \text{Текущие активы} - \text{Запасы сырья, материалов или товаров} - \text{Текущие обязательства}.$$

$$\text{Чистый оборотный капитал} = \text{Текущие активы} - \text{Текущие обязательства}.$$

Показатель оборотного капитала важен, поскольку представляет собой оценку возможности фирмы выполнить свои краткосрочные долговые обязательства за счет текущих активов.

Что происходило с ликвидной позицией фирмы "Блэк голд"? Фирма значительно улучшила свое положение с точки зрения показателя ликвидности два года назад, когда текущие активы в 3 раза превышали ее текущие обязательства. С этого времени показатель текущей ликвидности и коэффициент "лакмусовой бумажки" оценки деятельности фирмы "Блэк голд" значительно снизились (пример 7-7). Позитивными моментами с точки зрения ликвидности фирмы являются недавнее увеличение ее оборотного капитала до 9,7 млн. долл. и относительная стабильность показателя чистых ликвидных активов. Но если внимательно изучить причины данного прироста оборотного капитала, то выясняется, что он в значительной степени произошел вследствие продажи части основного капитала фирмы (сооружений и оборудования) и за счет роста долгосрочных заимствований. Ни одно из этих событий не будет оценено кредитными инспекторами или кредитными аналитиками как положительное.

ПРИМЕР 7-8. Показатели прибыльности фирмы "Блэк голд, инк.", %

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Чистая прибыль до налогообложения/ совокупные активы	0,0	3,4	0,0	6,3
Чистая прибыль после налогообложения/ совокупные активы	–0,4	2,4	–0,3	5,6
Чистая прибыль до налогообложения/ чистый капитал	0,0	9,4	0,0	20,0
Чистая прибыль после налогообложения/ чистый капитал	–1,0	6,6	–1,0	18,0

Банки особенно внимательны к изменению ликвидности средств клиента, потому что погашение кредитов обычно осуществляется за счет конверсии ликвидных активов (включая наличность). Ухудшение ликвидной позиции увеличивает риск того, что банку придется обратить внимание на другие активы заемщика для возврата своих средств. Подобное решение занимает больше времени, предполагает больше расходов и имеет менее предсказуемый результат. Если банк, в конце концов, примет решение о кредитовании "Блэк голд", он наверняка будет настаивать на включении в кредитный договор условия о том, что фирма должна увеличить свои ликвидные резервы.

Показатели прибыльности

Итоговым показателем деятельности фирмы в рыночной экономике является то, какая сумма *чистой прибыли* остается в распоряжении владельцев предпринимательской фирмы после вычета всех расходов (за исключением дивидендов акционерам) из доходов фирмы. Большинство кредитных инспекторов рассматривают прибыль *как до, так и после* налогообложения для оценки совокупного финансового успеха или неудачи потенциального заемщика в сравнении с сопоставимыми фирмами той же отрасли. Распространенными показателями финансовых результатов деятельности фирмы-заемщика являются:

прибыль до налогообложения/совокупные активы, чистый капитал или совокупный объем продаж;
чистая прибыль после налогообложения/совокупные активы, чистый капитал или совокупный объем продаж.

Насколько прибыльна фирма "Блэк голд"? Пример 7-8 приводит данные о динамике ключевых показателей по данной фирме. Очевидно, у кредитного инспектора, рассматривающего данную кредитную заявку, не много поводов для спокойствия. Прибыль "Блэк голд" начала снижаться 2—3 года назад, и нет признаков того, что положение может кардинальным образом измениться. Менеджеры фирмы предсказали увеличение объема продаж, что может привести к росту прибыли. И кредитный инспектор может быть удовлетворен тем, что перспективы подобного изменения неплохие. Естественно, кредит может быть предоставлен при наличии достаточного обеспечения, которое можно продать для возмещения средств банка. Однако большинство кредитных инспекторов считают данный способ возврата кредита менее удачным, нежели наличие достаточной прибыли и потока наличных средств.

Финансовый левередж как барометр структуры капитала

Любой кредитор беспокоится о том, каков объем долговых обязательств заемщика, помимо кредита, за которым он обращается. Термин *финансовый левередж* относится к использованию долга в надежде на то, что заемщик может получить прибыль, превосходящую по размерам стоимость долговых обязательств и увеличивающую, таким образом, потенциальную прибыль, выплачиваемую владельцам предпринимательской фирмы (акционерам). Ключевыми финансовыми показателями, используемыми для анализа кредитоспособности и уровня финансового левереджа любой предпринимательской фирмы, являются[7]:

$$\text{Показатель левереджа} = \frac{\text{Совокупные обязательства}}{\text{Совокупные активы}}.$$

$$\text{Показатель капитализации} = \frac{\text{Долгосрочные долговые обязательства}}{\text{Долгосрочные долговые обязательства и капитал}}.$$

$$\text{Соотношение долга и объема продаж} = \frac{\text{Совокупные обязательства}}{\text{Чистый объем продаж}}.$$

Что произошло с показателем левереджа, или долговой позицией, "Блэк голд"? Как показывает пример 7-9, показатель левереджа "Блэк голд" в последнее время повысился в условиях прироста активов и чистого капитала относительно долга фирмы. Более того, его структура долгосрочных источников финансирования (долговых обязательств и акционерного капитала) оставалась довольно стабильной при сокращении совокупных обязательств относительно объема продаж. Большая часть источников финансирования фирмы приходилась на источники, отличные от долговых обязательств, такие, как продажа основного капитала и увеличение текущих активов, в виде дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов[8].

---

[7] При прочих равных условиях, чем выше фактическая задолженность клиента-заемщика, тем уязвимее позиция любого конкретного кредитора. Чем выше *уровень финансового левереджа*, тем менее вероятно то, что клиенту будут предоставляться дополнительные кредиты до того момента, когда он погасит часть своей задолженности. Более того, если кредит предоставляется заемщику с высоким уровнем левереджа, тем выше, по всей вероятности, будет процентная ставка по нему и тем большую сумму потребуют от заемщика в качестве обеспечения.

Показатель капитализации фокусирует внимание на использовании клиентом — предпринимательской фирмой — постоянных источников финансирования, сравнивая степень зависимости фирмы от ее долгосрочных кредиторов с акционерным капиталом ее владельцев (чистым капиталом). Долг фирмы может быть также связан с объемом продаж, поскольку именно от объема продаж в конечном итоге зависит объем средств, необходимый для погашения долга. Если обязательства фирмы увеличиваются относительно ее объема продаж, менеджерам придется компенсировать расходы на увеличение долга либо путем поиска более дешевых источников кредита, либо путем снижения своих расходов с тем, чтобы большая часть доходов от продаж становилась чистой прибылью фирмы.

[8] Рассматриваемые в данной главе финансовые показатели использовались в ряде исследований, нацеленных на прогноз того, какие компании-заемщики имеют вероятность не выполнить свои обязательства по кредитным договорам и в конечном итоге обанкротиться. В исследованиях Альтмана [11], Альтмана, Халдемана и Нураянана [12] и других сделан вывод о том, что отдельные финансовые показатели достаточно наглядны для отделения надежных фирм от других, которые сталкиваются с проблемами. Важнейшими из этих показателей угрозы банкротства фирмы, выделенных в более ранних исследованиях, являются следующие:

ПРИМЕР 7-9. Показатели левереджа и долга по фирме "Блэк голд, инк."

	Предшествующий год	*Один год назад*	*Два года назад*	*Три года назад*
Показатель левереджа: совокупные обязательства/ совокупные активы (в %)	62,5	63,4	67,0	68,8
Совокупные обязательства/ чистый капитал	1,67	1,74	2,03	2,20
Показатель капитализации: долгосрочные долговые обязательства/ долгосрочные долговые обязательства + + чистый капитал (в %)	53,7	55,5	55,8	53,3
Соотношение долга и объема продаж: совокупные обязательства/ чистый объем продаж (в %)	54,7	61,3	71,8	71,0

Забалансовые обязательства

Обычно в балансе клиента не находит отражения ряд потенциальных требований, которые могут быть предъявлены заемщику и о которых должен знать кредитный инспектор. К ним относятся:

1. Гарантии и поручительства под продукцию фирмы.
2. Споры и судебные процессы, возбужденные против фирмы.
3. Необеспеченные обязательства по пенсионным выплатам, которые фирма, по всей вероятности, должна будет выплачивать своим сотрудникам в будущем.
4. Налоги начисленные, но не уплаченные.
5. Установленные ограничения.

Эти так называемые забалансовые обязательства могут превратиться в фактические притязания на активы фирмы в будущем, что сократит средства, которые могут быть направлены на погашение кредита. Обычно наилучшими

Индикаторы прибыльности (доходности)	*Индикаторы ликвидности*
Чистая прибыль после налогообложения/ совокупные активы	Поток наличных средств (или чистая прибыль + расходы на амортизацию)/ совокупные активы или совокупный объем продаж
Прибыль до уплаты процентов и налогов/ совокупные активы	Текущие активы/текущие обязательства
Чистая прибыль после налогообложения/ сумма обыкновенных акций	Оборотный капитал/чистый объем продаж
Индикаторы структуры	*Индикаторы деловой активности*
Рыночная стоимость акционерного капитала/ совокупные долговые обязательства	Совокупный объем продаж/ товарно-материальные запасы
Совокупные обязательства/ совокупные активы	Совокупный объем продаж/совокупные активы
Основной капитал/чистый капитал	
Индикаторы рынка	
Процентное изменение цены акций	
Цена акций/текущая прибыль (или соотношение *P/E*)	

шагами кредитного инспектора в данной ситуации являются, во-первых, вопрос клиенту о потенциальных требованиях, которые могут быть предъявлены к фирме, и, во-вторых, проведение собственного расследования: проверки судебных протоколов, объявлений и публикаций в прессе. В данном случае лучше перестраховаться и получить полную информацию, нежели пребывать в блаженном неведении.

Новым забалансовым обязательством, которое стало вызывать особое беспокойство со стороны банкиров с начала 90-х гг., стало возможное обязательство кредитора *по ущербу, наносимому окружающей среде,* в соответствии с положениями Закона о всеобъемлющей ответственности и возмещении ущерба, причиненного окружающей среде (от 1980 г.). В 1990 г. федеральный апелляционный суд вынес решение по делу о "Флит фэкторз корп.", предусматривающее, что кредитор может нести ответственность за уничтожение опасных отходов, образовавшихся у фирмы-заемщика. Другие судебные решения, принятые в последнее время, предусматривали, что кредитор может нести ответственность за оплату расходов, связанных с уничтожением опасных веществ в случаях, если он лишает заемщика права выкупа заложенного имущества, содержащего опасные отходы, и, таким образом, становится новым собственником указанного имущества; если кредитор имеет тесные связи с владельцем имущества (например, располагает закладной на имущество) или если кредитор участвует в управлении данной фирмой[8]. Несмотря на то что Конгресс принял несколько законов о защите банков и других кредиторов от обязательства по ущербу, наносимому окружающей среде, последние судебные решения обязали банки проводить расследования относительно того, работает ли потенциальный заемщик с токсичными отходами, загрязняет ли он окружающую среду. Многие банки в последние годы разработали специальные инструкции по данному вопросу для того, чтобы помочь своим кредитным инспекторам избежать выдачи кредитов, обеспеченных имуществом, которое может быть заражено, а также инструкции о кредитовании таких фирм, которые используют или производят опасные для окружающей среды вещества. Подобные инструкции зачастую требуют от менеджеров и сотрудников банка определения того, насколько заемщик знаком с законодательством об охране окружающей среды, проявлял "должную осторожность" при приобретении имущества, которое могло содержать опасные для окружающей среды вещества, сталкивался или столкнется в будущем с необходимостью осуществления расходов для выполнения правил защиты окружающей среды.

ПОДГОТОВКА ОТЧЕТОВ ОБ ИСТОЧНИКАХ И ИСПОЛЬЗОВАНИИ СРЕДСТВ НА БАЗЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ФИРМЫ

Отчет об источниках и использовании средств может предоставить жизненно важную информацию относительно изменения во времени финансового положения предпринимательской фирмы, содержит важную для кредитного инспектора информацию о способах финансирования деятельности фирмы и направлениях использования ее средств. Данный отчет обычно содержит следующие сведения:

Динамика активов	*Динамика обязательств и акционерного капитала*
Динамика наличных средств Динамика дебиторской задолженности Динамика товарно-материальных запасов Динамика долгосрочного долга	Динамика кредиторской задолженности Динамика прочих текущих обязательств (включая краткосрочные банковские кредиты) Динамика долгосрочной задолженности (включая долгосрочные банковские кредиты) Динамика нетто-капитала

Увеличение активов	**= использование доступных фирме средств.**
Уменьшение активов	**= источники доступных фирме средств.**
Увеличение обязательств и капитала	**= источники доступных фирме средств.**
Уменьшение обязательств и капитала	**= использование доступных фирме средств.**

Рассмотрим отчет об источниках и использовании средств, приведенный в примере 7-10 и составленный кредитным аналитиком, который помогал кредитному инспектору в оценке кредитной заявки "Блэк голд". Данный отчет однозначно говорит о том, каким образом "Блэк голд "финансировала производство и поставку нефти и газа в прошедший год. Ее источники средств составляли 3,2 млн. долл. в течение года, более половины которых (53%, или 1,7 млн. долл.) поступило от продажи основного капитала. Почти 20% совокупного финансирования (0,6 млн. долл.) приходилось на ликвидные активы (наличные средства и легкореализуемые ценные бумаги) и столько же — на краткосрочные заимствования (кредиторскую задолженность и ценные бумаги к оплате). Очевидно, что "Блэк голд" не может продавать свои активы до бесконечности. Фирме необходимо найти новые источники средств (преимущественно от увеличения объема продаж и чистой прибыли) для того, чтобы оставаться жизнеспособной в долгосрочной перспективе. Менеджеры "Блэк голд" должны представить кредитному инспектору достаточно веские аргументы в пользу того, что фирма сможет достичь роста объема продаж и чистой прибыли.

Как фирма "Блэк голд" *использовала* 3,2 млн. долл. привлеченных ею средств? Большая часть средств (50%, или 1,6 млн. долл.) была направлена в дебиторскую задолженность и товарно-материальные запасы — две статьи активов, которые будут тщательно анализироваться кредитным инспектором на предмет их качества и реализуемости, поскольку указанные активы могут быть с большим трудом превращены в наличные средства в условиях спада на рынке или при банкротстве фирмы. Большая часть оставшихся средств (31,3%, или 1 млн. долл.) была потрачена на погашение долгосрочных долговых обязательств, что является положительным моментом, поскольку в результате у фирмы "Блэк голд" увеличивается возможность заимствования в будущем.

Предварительные отчеты об источниках и использовании средств и предварительные балансы

Полезными представляются не только исторический анализ отчетов об источниках и использовании средств, но и оценка *будущих* источников и использования средств предпринимательской фирмой—заемщиком и ее будущего от-

ПРИМЕР 7-10. Отчет об источниках и использовании средств "Блэк голд, инк.", млн. долл.

Балансовые статьи	*На конец предшествующего года*	*На конец года 1 год назад*	*Источники и использование средств за последний год*	
			Все источники	*Все направления использования*
Наличные средства	1,0	1,3	0,3	—
Легкореализуемые ценные бумаги	0,5	0,8	0,3	—
Дебиторская задолженность	8,3	7,4	—	0,9
Товарно-материальные запасы	5,2	4,5	—	0,7
Текущие активы	15,0	14,0	0,6	1,6
Чистый основной капитал (за минусом амортизации)	9,3	11,0	1,7	—
Прочие активы	3,7	4,0	0,3	—
Совокупные активы	28,0	29,0	2,6	1,6
Обязательства и чистый капитал				
Кредиторская задолженность	1,3	1,2	0,1	—
Ценные бумаги к оплате	3,9	3,4	0,5	—
Налоги к уплате	0,1	0,2	—	0,1
Текущие обязательства	5,3	4,8	0,6	0,1
Долгосрочные долговые обязательства	12,2	13,2	—	1,0
Прочие обязательства	0,0	0,4	—	0,4
Обыкновенные акции	1,0	1,0	—	—
Оплаченный излишек	3,0	3,0	—	—
Нераспределенная прибыль	6,5	6,6	—	0,1
Совокупные обязательства и чистый капитал	28,0	29,0	—	—
Итого источников и использование средств			3,2	3,2

ПРИМЕЧАНИЕ. Увеличение любой статьи активов означает *использование средств*; уменьшение — *источник средств*. Увеличение любой статьи пассивов означает *источник средств*; уменьшение — *использование средств*.

чета о финансовом положении. Банк зачастую требует от заемщика предоставления *предварительных* отчетов, а затем кредитные аналитики банка подготовят свой вариант данных прогнозов в целях сопоставления полученных результатов. Пример 7-11 иллюстрирует *предварительный* баланс и отчет об источниках и использовании средств по фирме "Блэк голд, инк.".

Неудивительно, что "Блэк голд" прогнозирует прекрасное будущее своих операций по производству и продаже нефти и газа. Ожидается, что чистый объем продаж увеличится на 10%, в то время как совокупные активы вырастут с 28 до 31,8 млн. долл. (как показано в примере 7-11). Прогнозируемый рост прибыли приведет к увеличению нераспределенной прибыли фирмы и вследствие этого — к росту ее акционерного капитала. В то же время предполагается к концу текущего года вернуть объем наличных средств на уровень двух-трехлетней давности — 2 млн. долл. Для повышения уровня ликвидности фирмы прогнозируется увеличение на 1 млн. долл. статьи "Легкореализуемые ценные бумаги", представляющей собой готовый резерв ликвидности. Одновременно прогнозируется снижение менее ликвидных статей — деби-

ПРИМЕР 7-11. Предварительный баланс и отчет об источниках и использовании средств "Блэк голд, инк.", млн. долл.

Балансовые статьи	*Фактически на конец последнего года*	*Предварительно на год вперед*	*Балансовые статьи*	*Фактически на конец последнего года*	*Предварительно на год вперед*
Активы			**Обязательства и чистый капитал**		
Наличные средства	1,0	2,0	Кредиторская задолженность	1,3	1,4
Легко реализуемые ценные бумаги	0,5	1,5	Ценные бумаги к оплате	3,9	5,0
Дебиторская задолженность	8,3	7,9	Налоги к уплате	0,1	0,5
Товарно-материальные запасы	5,2	4,8	Текущие обязательства	5,3	6,9
Текущие активы	15,0	16,2	Долгосрочные долговые обязательства	12,2	12,0
Основной капитал	9,3	10,3	Прочие обязательства	0,0	2,3
Прочие активы	3,7	5,3	Обыкновенные акции	1,0	1,0
Совокупные активы	28,0	31,8	Уплаченный излишек	3,0	3,0
			Нераспределенная прибыль	6,5	6,6
			Совокупные обязательства и чистый капитал	28,0	31,8

Источники и их использование	*Источники и использование средств в будущем году*		*Источники и их использование*	*Источники и использование средств в будущем году*	
	все источники	*все использование*		*все источники*	*все использование*
Активы			**Обязательства и чистый капитал**		
Наличные средства	—	1,0	Кредиторская задолженность	0,1	—
Легкореализуемые ценные бумаги	—	1,0	Ценные бумаги к оплате	1,1	—
Дебиторская задолженность	0,4	—	Налоги к уплате	0,4	—
Товарно-материальные запасы	0,4	—	Текущие обязательства	1,6	—
Текущие активы	0,8	2,0	Долгосрочные долговые обязательства	—	0,2
Основной капитал	—	1,0	Прочие обязательства	2,3	—
Прочие активы	—	1,6	Обыкновенные акции	—	—
Совокупные активы	0,8	4,6	Уплаченный излишек	—	—
			Нераспределенная прибыль	0,1	—
			Совокупные обязательства и чистый капитал	4,0	0,2
			Итого источников использования средств	4,8	4,8

торской задолженности и товарно-материальных запасов (на 0,4 млн. долл. по каждой статье) путем улучшения методов инкассирования предоставленных кредитов, методов установления цен и пересмотра объема запасов. По оценкам менеджеров "Блэк голд", будет не только остановлено снижение стоимости сооружений и оборудования, но и осуществлено ее увеличение путем приобретения нового основного капитала взамен устаревшего или изношенного.

Что позволят претворить в жизнь все эти изменения? Как показано в примере 7-11 (статья "Ценные бумаги к оплате"), фирма надеется на удовлетворение своей кредитной заявки на 5 млн. долл. для погашения краткосрочных ценных бумаг на сумму в 3,9 млн. долл. и направления дополнительно 1 млн. долл. на увеличение активов, что приведет к росту чистой прибыли. Насколько реальны подобные прогнозы? Ответ на этот вопрос должен дать кредитный инспектор, а в конечном итоге — кредитный комитет банка. Опытные кредитные инспектора знают, что в большинстве случаев клиент более оптимистично и менее объективно оценивает свое будущее, нежели банкир. Ключевым фактором, определяющим направление развития деятельности клиента, будет выступать динамика мировых цен на энергоносители. Банку можно рекомендовать провести исследование *методом моделирования* будущего финансового положения данного клиента на базе различных сценариев изменения цен на нефть и газ (и соответственно изменения чистого объема продаж) с точки зрения последствий для *предварительной* отчетности фирмы: баланса, отчета о доходах, расходах и прибыли, отчета об источниках и использовании средств. На базе подобной информации кредитный комитет может принять более взвешенное решение, основанное на наиболее вероятных изменениях на мировом рынке энергоносителей.

Ответственность кредитного инспектора перед банком и клиентом

Существует вполне объяснимое решение, которое может быть предложено многими читателями относительно заявки "Блэк голд", — проанализировать все представленные цифры и ответить клиенту *"нет"*. Данный кредит, по всей видимости, не имеет реальных шансов быть погашенным. Многие читатели, которые имеют навыки анализа кредитоспособности, также могут очень быстро прийти к аналогичному решению, исходя из последних данных по динамике доходов от продаж и чистой прибыли. Но именно в этот момент точки зрения кредитного аналитика и кредитного инспектора начинают различаться, поскольку последний должен рассматривать не только фактические данные, но и более долгосрочные и широкие аспекты взаимоотношений с клиентом. Отказ предоставить данный кредит, вероятнее всего, приведет к уходу клиента из банка (в том числе к потере любых депозитов, которые могли бы быть размещены в банке), а также, возможно, к переводу личных счетов многих акционеров и служащих фирмы "Блэк голд". Другие фирмы той же или смежных отраслей могут также отказаться от услуг данного банка в области кредитования.

Банки не могут долгое время оставаться на плаву, выдавая плохие кредиты подобных размеров, но они также не могут успешно функционировать, отказываясь от счетов крупных корпораций без учета мнения клиента. Подобная политика очень быстро приведет к потере доли на рынке и в конечном итоге к уменьшению чистой прибыли. Опытные кредитные инспектора знают, что более успешной кредитной политикой в отношении предпринимательских фирм

является *поиск способов оказать клиенту помощь на таких условиях, при которых средства банка достаточно защищены и достигается долгосрочный, приемлемый, с точки зрения акционеров банка, финансовый результат.* Если это возможно, то в рамках существующих внутрибанковских нормативов качества, установленных регулирующими органами, банк должен найти способ, пользуясь банковским жаргоном, "заключить сделку" *("do the deal").*

Естественно, многие кредитные заявки будут настолько низкого качества, что "заключить сделку" не удастся в любом случае. Но другие заявки, которые могут быть отнесены к разряду критических, могут удовлетворяться при условии разработки правильной структуры кредитного договора с тем, чтобы банк был в достаточной степени защищен. Рассмотрим следующий возможный вариант кредитного договора с фирмой "Блэк голд, инк.".

"Банк откроет кредитную линию в размере 3 млн. долл. сроком на 9 месяцев с условием погашения полученного кредита к концу указанного срока. В случае если все платежи станут осуществляться своевременно и финансовое положение клиента не будет ухудшаться, банк сможет ежеквартально пролонгировать данную кредитную линию. Любые заимствования за счет кредитной линии будут обеспечиваться правом ареста за долги всех незаложенных активов фирмы, 60% всей текущей дебиторской задолженности и 30% стоимости всех товарно-материальных запасов. Банку будет предоставляться подобное приоритетное право по любому приобретенному фирмой основному капиталу. Процентные платежи осуществляются фирмой ежемесячно. Клиент обязуется предоставить банку депозит в размере 20% суммы фактического заимствования в рамках кредитной линии и 5% неиспользованной суммы кредитной линии.

Кроме того, клиент обязуется ежемесячно представлять информацию об объеме продаж, расходах, чистой прибыли, дебиторской задолженности и товарно-материальных запасах, ежеквартально представлять заверенные аудитором баланс и отчет о доходах, расходах и прибыли. Любые изменения в составе менеджеров фирмы, информация о продаже сооружений и оборудования, соглашения о слиянии или ликвидации должны быть предварительно одобрены банком. Клиент будет поддерживать как минимум текущий уровень левереджа и показателя текущей ликвидности, и о любых значительных отклонениях от плановых цифр фирмы или изменениях в финансовом и операционном положении фирмы банк будет немедленно ставиться в известность. Любое невыполнение клиентом данных условий договора приведет к требованию немедленно погасить предоставленный кредит".

Подобный договор защищает банк несколькими способами. Так, "Блэк голд" имеет на 2 млн. долл. незаложенного основного капитала и планирует приобрести новое оборудование еще на 1 млн. долл. Дополнительно защита интересов банка обеспечивается относительно постоянным удельным весом дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов, которые банк намеревается взять в качестве обеспечения, а также требованием о поддержании компенсационных остатков (предоставлении депозитов) на счете клиента в банке. В случае невыполнения клиентом своих обязательств по настоящему кредитному договору банк может реализовать свое *право компенсации* и приобрести контроль над указанными депозитами для погашения задолженности клиента по кредиту. Проценты должны уплачиваться ежемесячно, т. е. банк сможет получить значительную часть ожидаемых процентных доходов до наступления срока погашения кредита, что сократит риск недополучения банком прибыли по данному кредиту. Любое действие клиента или неблагоприятное изменение положения клиента, которое ведет к нарушению условий

кредитного договора, дает банку законное право вступить во владение активами фирмы, заложенными при предоставлении кредита, и продать эти активы для компенсации суммы основного долга и невыплаченных процентов.

"Блэк голд" может отклонить подобный договор, особенно в связи с тем, что: а) по нему фирма получает меньшую сумму, нежели просила (3 млн. долл. вместо 5 млн. долл.), б) кредит предоставляется на более короткий срок (9 месяцев вместо 1 года) и в) договор предусматривает ряд ограничений действий управляющих и их возможностей. Но ключевой момент заключается в следующем: *если клиент откажется от данного предложения со стороны банка, то это он отказывается поддерживать отношения с банком, а не наоборот.* Банк продемонстрировал свое желание хотя бы частично помочь клиенту и удовлетворить его потребности в кредитных ресурсах. Более того, добросовестная практика кредитования предполагает, что кредитный инспектор подтвердит, что даже в случае отказа клиента от кредитования на подобных условиях банк в будущем готов сотрудничать с "Блэк голд" для выработки взаимоприемлемых условий кредитования.

Внимательный читатель отметит, что при обсуждении проекта кредитного договора мы ничего не говорили о предполагаемой процентной ставке. Данная ставка может устанавливаться таким образом, чтобы защищать интересы банка или компенсировать принимаемые им на себя риски. Теперь мы обратим внимание на очень важный момент: как устанавливаются ставки по кредитам предпринимательским фирмам.

Контрольные вопросы

7-4. На какие аспекты финансовой отчетности предпринимательской фирмы обращают особое внимание кредитные инспектора и кредитные аналитики банков?

7-5. Что такое забалансовые обязательства и почему они могут оказаться важными при принятии решения об удовлетворении или отказе по кредитной заявке?

7-6. Как отчет об источниках и использовании средств может помочь банку принять решение об удовлетворении или отказе по кредитной заявке?

7-7. Должен ли кредитный инспектор говорить "нет" клиенту—предпринимательской фирме, обращающейся за кредитом? Объясните, почему.

УСТАНОВЛЕНИЕ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ФИРМЕ[9]

Одной из наиболее трудных задач в кредитовании предпринимательских фирм является определение процентной ставки. Кредитор хочет установить достаточно высокую ставку для того, чтобы получить прибыль по кредиту и компенсировать все свои риски. Однако ставка по кредиту должна быть также достаточно низка для того, чтобы заемщик мог успешно выплатить кредит и не обратился к другому кредитору или не вышел на открытый рынок. Чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов предпринимательским фирмам, тем острее необходимость поддерживать процентную ставку на разумном уровне, сопоставимом с уровнем конкурентов на данном сегменте

[9] Данная часть главы основывается на статье автора в *The Canadian Banker* [14].

рынка. Действительно, на кредитном рынке, характеризующемся высокой конкуренцией, кредитор скорее *принимает* ставку, а не устанавливает ее. В результате дерегулирования банковской сферы, имеющего место во многих странах, и соответствующего роста конкуренции значительно сократилась маржа банковской прибыли, получаемой от депозитов и кредитов. Поэтому правильное установление процентной ставки по кредитам становится еще более насущной задачей.

Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс"

При установлении процентной ставки по кредиту предпринимательской фирме менеджеры банка должны принимать в расчет стоимость привлекаемых средств и операционные расходы банка. Это означает, что *банки должны знать свои расходы для того, чтобы предоставлять прибыльные кредиты любого вида, по которым ставка установлена правильным образом.* При установлении процентных ставок по кредитам очень важно наличие у банка эффективной *системы управленческой информации.*

Простейшая модель установления ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс" предполагает, что процентная ставка по любому кредиту устанавливается на основе следующих компонентов: 1) стоимость привлечения соответствующих ресурсов для банка; 2) банковские операционные расходы, отличные от расходов по привлечению средств, в том числе заработная плата сотрудников кредитного управления и стоимость материалов и оборудования, необходимых для предоставления кредита и контроля за ним; 3) компенсация банку за уровень риска невыполнения обязательств; 4) желаемая маржа прибыли по каждому кредиту для осуществления достаточных выплат в пользу акционеров банка. Таким образом:

Процентная ставка по кредиту	=	Предельная стоимость привлеченных средств для кредитования заемщика	+	Операционные расходы банка, отличные от расходов по привлечению средств	+	Оценочная маржа для защиты банка от риска неисполнения обязательств	+	Желаемая маржа прибыли банка.

Каждый из указанных компонентов может быть выражен в форме годовых процентов относительно суммы кредита.

К примеру, предположим, что банк получил кредитную заявку от одного из своих корпоративных клиентов на сумму в 5 млн. долл. (как в случае с "Блэк голд", рассмотренном выше). Если банк должен продать обращаемые депозитные сертификаты (ДС) на денежном рынке по ставке в 10% для выдачи кредита, предельная стоимость средств по данному конкретному кредиту составит 10%. Операционные расходы по анализу, выдаче и контролю за кредитом оценены в 2% по заявке в 5 млн. долл. Кредитное управление банка может рекомендовать добавить 2% испрашиваемой суммы для компенсации риска того, что кредит не будет выплачен своевременно и в полном объеме. Наконец, банк может установить маржу прибыли в 1% сверх финансовых, операционных расходов и расходов, связанных с рисками по данному кредиту. Таким образом, данный кредит будет предложен заемщику по ставке в 15% (10% + 2% + 2% + 1%).

Модель ценового лидерства

Одним из недостатков модели "стоимость плюс" является предположение, что банк точно знает свои расходы и может устанавливать ставку по кредиту без учета фактора конкуренции со стороны других кредиторов. Данные ограничения этого подхода привели к появлению в банковской сфере модели *ценового лидерства*, которую начали использовать крупнейшие банки—"денежные центры" 50 лет назад. Во время Великой депрессии 30-х гг. крупнейшие банки установили унифицированную ставку по кредиту, известную под названием "прайм-рейт" (иногда называемую также *базовой* или справочной ставкой), вероятно, самую низкую ставку, предлагаемую наиболее кредитоспособным клиентам по краткосрочным кредитам в оборотный капитал. Фактическая ставка по кредиту любому конкретному заемщику будет определяться на основе следующей формулы:

Процентная ставка по кредиту	=	Базовая ставка, или прайм-рейт (включая желаемую банком маржу прибыли сверх операционных и административных расходов)	+	Надбавка: Премия за риск неисполнения обязательств, уплачиваемая не-первоклассными заемщиками	+	Премия за риск, связанный со срочностью, уплачиваемая заемщиками, обращающимися за долгосрочным кредитом

К примеру, предпринимательская фирма среднего размера просит о предоставлении кредита сроком на 3 года для приобретения нового оборудования. Ставка по такому кредиту может быть установлена на уровне 14% и состоять из прайм-рейт (или базовой ставки) в 10%, плюс 2% за риск невозврата ссуды, плюс 2% за риск, связанный со срочностью ввиду долгосрочного характера кредита[10]. Сумма премий за риск по данному кредиту обычно называется *надбавкой*. Банки могут увеличивать или сокращать свои кредитные портфели путем сокращения или увеличения своих надбавок. Однако многие банки предпочитают просто варьировать свои "отказные" ставки по кредитам, нежели изменять свою базовую ставку или надбавки.

[10] По более долгосрочным кредитам взимается премия за срочность, поскольку кредитование на длительный период времени сопряжено с большими возможностями понести убытки, нежели по краткосрочному кредиту. Определение размеров премий за риск при наличии широкого круга различных методов корректировки с учетом уровня риска является одной из сложнейших частей процесса установления ставки по кредиту. Коуплэнд [2] предлагает присваивать *цифровые коды* в соответствии с качеством кредитов по следующей формуле:

Категория риска	*Премия за риск (в %)*	*Категория риска*	*Премия за риск (в %)*
Отсутствие риска	0,00	Особый риск	1,50
Минимальный риск	0,25	Риск выше стандартного	2,50
Стандартный риск	0,50	Сомнительный кредит	5,00

Многие наблюдатели считают, что *сомнительный кредит* не может входить в кредитный портфель банка.

Сегодня в США *преобладающей прайм-рейт* считается самая распространенная ставка, объявленная тридцатью банками—"денежными центрами", которые регулярно публикуют свои ставки по кредитам. Эти ставки, используемые другими, обычно более мелкими банками США, отличаются от преобладающей прайм-рейт. За многие годы прайм-рейт изменялась достаточно редко по решению совета директоров соответствующего банка. Однако в результате развития рынков коммерческих бумаг и депозитных сертификатов (ДС), а также наличия инфляции и большой неустойчивости процентных ставок появилась *плавающая* прайм-рейт, основанная на изменениях таких важных ставок денежного рынка, как ставка по 90-дневным коммерческим бумагам и по 90-дневным ДС. В условиях плавающей прайм-рейт крупнейшие корпоративные заемщики с безупречными кредитными рейтингами могут заимствовать средства по прайм-рейт, которая всегда на 1/2 процентного пункта выше текущей ставки по коммерческим бумагам или на 1% выше текущей ставки по четырехнедельным ДС.

Ведущими банками—"денежными центрами" были разработаны две различные формулы расчета плавающей прайм-рейт: 1) метод "прайм +" и 2) метод "прайм ×". Например, корпоративному заемщику может быть установлена ставка в 12% по краткосрочному кредиту методом *"прайм + 2"* при прайм-рейт на уровне 10%. Другим способом ставка для данного клиента может быть установлена на базе *"прайм × 1,2"*:

Процентная ставка по кредиту = 1,2 (прайм-рейт) = 1,2 (10%) = 12%.

Хотя оба этих метода могут привести к одному и тому же первоначальному результату, как в приведенном выше примере, в случае, когда по кредиту установлена плавающая ставка, результаты могут быть и различными при изменении процентных ставок.

Так, в условиях *повышения* ставок по методу "прайм ×"ставка за кредит клиенту растет быстрее, нежели ставка, устанавливаемая методом "прайм +". При *снижении* же ставок ставка по ссуде, предоставляемой клиенту, уменьшается быстрее при использовании метода "прайм ×". Например, при росте прайм-рейт с 10 до 15% ставка по кредиту, приведенному выше, увеличивается с 12 до 17% — по методу "прайм +" и с 12 до 18% — по методу "прайм ×". Однако при снижении прайм-рейт с 10 до 8% по методу "прайм +" получаем ставку в 10%, по методу "прайм ×" — 9, 6%.

В течение 70-х гг. приоритет прайм-рейт в качестве базы по кредитам предпринимательским фирмам был нарушен из-за использования ЛИБОР (Лондонской межбанковской ставки предложения) по краткосрочным евродолларовым депозитам. Одной из причин перехода ведущих банков на ставку ЛИБОР послужило возрастающее использование евродолларов банками—"денежными центрами" в качестве кредитных ресурсов. Второй причиной являлась все возрастающая интернационализация банковской системы, когда иностранные банки получили доступ на внутренние кредитные рынки, в том числе рынки Канады и США. ЛИБОР представляет собой общую базу для установления ставок для всех банков, как иностранных, так и национальных, и дает клиентам возможность сопоставлять условия кредитования различных банков.

Установление ставки ниже прайм-рейт (модель надбавки)

Дальнейшие модификации систем установления ставок по кредитам на основе прайм-рейт или ЛИБОР появились в 80-х гг. Одно из изменений заключалось в появлении модели установления ставки *ниже прайм-рейт* по мере того, как ведущие банки стали более активно конкурировать между собой ввиду развития рынка коммерческих бумаг (открытого и нерегулируемого рынка краткосрочных ценных бумаг крупных корпораций) и проведения агрессивной политики иностранными банками, которые кредитовали по ставкам, близким к стоимости привлечения ресурсов. В США, например, многие банки объявили о том, что кредиты некоторым крупным корпорациям на срок в несколько дней или недель будут предоставляться по низким ставкам денежного рынка (таким, как ставка по федеральным фондам для межбанковских кредитов), к которым прибавляется небольшая маржа (возможно, от 1/4 до 3/4 процентного пункта) для покрытия риска, прочих операционных расходов и получения прибыли. Таким образом:

$$\text{Процентная ставка по кредиту} = \text{Процентные расходы по привлечению средств на денежном рынке} + \text{Надбавка для покрытия риска и получения прибыли.}$$

Итак, если мы можем сегодня заимствовать федеральные фонды по ставке в 8%, а предпринимательская фирма—заемщик с высоким кредитным рейтингом просит об открытии кредитной линии на 10 млн. долл. сроком на 30 дней, мы можем предоставить данный кредит по ставке 8 1/4% (8% для покрытия процентных расходов по привлечению средств на денежном рынке + надбавка в 1/4% для покрытия риска, непроцентных расходов и достижения прибыльности).

В результате ставка по краткосрочному кредиту может оказаться на 2—3 процентных пункта *ниже* установленной прайм-рейт, что снижает значимость прайм-рейт в качестве справочной ставки по кредитам предпринимательским фирмам. Исследование Брейди, проведенное по просьбе Совета управляющих ФРС, показало, что приблизительно 90% портфелей кредитных вложений в предпринимательские фирмы (включая кредиты на 1 день) по 48 крупнейшим банкам США составляют кредиты, выданные по ставкам ниже прайм-рейт[11].

Неудивительно, что по мере снижения значимости прайм-рейт и роста неустойчивости рыночных процентных ставок крупнейшие банки отказались от использования формул на основе прайм-рейт в пользу формул на основе ставок открытого рынка. Однако прайм-рейт не утратила своего значения в качестве базы для оценки по кредитам более мелким предпринимательским фирмам, потребительским кредитам, кредитам на строительство и по некоторым евродолларовым кредитам. Таким образом, появился двухуровневый рынок кредитов предпринимательским фирмам. Кредиты мелким и средним

---

[11] См. Томас Брейди [1]. Брейди выяснил, что кредиты на сумму свыше 1 млн. долл. и сроком погашения меньше одного месяца обычно предоставлялись с использованием ставки по федеральным фондам в качестве базы для оценки стоимости привлеченных средств. При этом данная ставка рассчитывалась как средненедельная и средневзвешенная, т.е. взвешенная на долларовый объем кредитов, предоставленных по конкретной ставке. Более долгосрочные (сроком до одного года) кредиты по фиксированным ставкам обычно базируются на ставке по трехмесячным ДС, скорректированной с учетом требований к резервированию депозитов, оцениваемой один раз в день. Оценка стоимости привлеченных ресурсов и базовые ставки обычно меняются несколько раз в день по сверхкраткосрочным кредитам и только один раз в день — по более долгосрочным кредитам.

фирмам обычно предоставляются из расчета прайм-рейт или какой-либо другой базовой ставки (например, ЛИБОР), в то время как все большая доля крупных кредитов предпринимательским фирмам ориентируется на ставки денежного рынка на момент выдачи кредита. Установление незначительного размера маржи (надбавки) по подобным кредитам привело к широкому распространению практики участия в кредитах, когда крупные банки стали активнее делить свои крупнейшие кредиты с мелкими банками, получая доход от комиссионного вознаграждения и перемещая как минимум часть подобных кредитов в банки с более низкой стоимостью привлеченных средств.

Кредиты, по которым устанавливаются максимальные процентные ставки ("кэпы")

Еще одной модификацией модели ценового лидерства, появившейся в последнее время, стало использование ставок "кэп" — согласованного верхнего предела ставки по кредиту вне зависимости от будущей динамики процентных ставок. Таким образом, заемщику, подобному фирме "Блэк голд", может быть предложена плавающая ставка прайм-рейт +2 при максимуме в 5% сверх первоначальной ставки. Это означает, что в случае выдачи кредита при ставке прайм-рейт на уровне в 10% первоначальная ставка будет составлять 10 + 2, или 12%. Ставка может повыситься только до 17% (12% + 5%) вне зависимости от того, каких высот достигнут рыночные ставки в течение срока действия кредитного договора.

"Кэпы" представляют собой одну из услуг, которую банк может предложить своим клиентам за особое вознаграждение. Ставки "кэп" дают заемщику некоторую уверенность относительно максимальной стоимости кредита, поскольку любые проценты, уплаченные сверх этой ставки, будут возмещены заемщику или единовременно один раз в год, или по окончании срока действия кредитного договора. Однако банкиры должны быть осторожны при установлении ставок "кэп" по своим кредитным договорам: длительный период поддержания высоких процентных ставок приведет к тому, что риск по плавающим процентным ставкам перейдет от заемщика к кредитору.

Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость — выгодность"

В то время как большая часть ставок по кредитам определяется на основе прайм-рейт, ЛИБОР или некоторой базовой ставки денежного рынка, многие банкиры разработали сложные модели установления ставок по кредитам, которые позволяют банку получать достаточные средства для возмещения всех расходов и покрытия всех рисков. Одной из подобных моделей является метод установления ставок по принципу "стоимость—выгодность", который состоит из трех простейших компонентов: 1) оценки совокупного *дохода* по кредиту в условиях различных уровней процентных ставок и прочего вознаграждения банку; 2) оценки *чистой суммы предоставляемых в кредит средств* (за вычетом любых депозитов, которые заемщик обязуется держать в банке, и с учетом требований к резервированию, предъявляемых ФРС); 3) оценки *прибыли по кредиту до налогообложения* путем деления оценочного дохода по кредиту на чистую сумму предоставляемых в кредит средств, которой будет фактически пользоваться заемщик.

Предположим, например, что заемщик просит об открытии кредитной линии на сумму в 5 млн. долл., как в случае с "Блэк голд", но фактически использует только 4 млн. долл. по ставке в 20%. Клиенту необходимо уплатить комиссию за обязательство в 1% суммы неиспользованной кредитной линии. Более того, банк настаивает на поддержании клиентом компенсационных остатков (депозитов) в размере 20% фактически полученной суммы в пределах кредитной линии и в размере 5% неиспользованной суммы кредитной линии. Требования к резервированию, установленные центральным банком, составляют 10%. Исходя из приведенных данных, мы имеем следующее:

$$\text{Оценка дохода по кредиту} = \underset{\text{(Использованная часть кредитной линии)}}{4\,000\,000 \times 0{,}20} + \underset{\text{(Неиспользованная часть кредитной линии)}}{1\,000\,000 \times 0{,}01} = 810\,000.$$

$$\text{Оценка размера средств банка, используемых заемщиком} = 4\,000\,000 - \underset{\text{(Требования к компенсационным остаткам)}}{(4\,000\,000 \times 0{,}20 + 1\,000\,000 \times 0{,}05)} + \underset{\text{(Требования к резервированию)}}{0{,}10\,(4\,000\,000 \times 0{,}20 + 1\,000\,000 \times 0{,}05)} =$$

$$= 3\,235\,000.$$

$$\text{Оценка прибыли банка по данному кредиту до налогообложения} = 810\,000 \div 3\,235\,000 = 25{,}0\%.$$

Если прибыль банка по данному кредиту до налогообложения однозначно перекрывает стоимость затраченных на него банковских средств, то при принятии решения о кредитовании менеджеры должны учесть риск, присущий кредитованию, и желание руководства банка получить маржу прибыли в размере полной стоимости кредита (включая налоги).

Анализ доходности клиента

Подход к установлению ставок с точки зрения "стоимость — выгодность" является лишь одной из частей более широкой концепции, известной под названием "анализ доходности клиента". Данный метод установления ставки по кредиту предполагает, что банк должен *при оценке каждой кредитной заявки принимать в расчет все взаимоотношения с данным клиентом.* При анализе доходности особое внимание обращается на прибыль от всех взаимоотношений с клиентом, рассчитываемую по следующей формуле:

$$\text{Расходы по предоставлению кредитов и оказанию других услуг} = \frac{\text{Чистая ставка прибыли до налогообложения от всех взаимоотношений с клиентом} - \text{Доход от кредитов и других услуг, предоставляемых клиенту}}{\text{Чистые средства, предоставляемые в кредит, сверх суммы депозитов клиента}}$$

Доходы, получаемые банком от клиента, могут включать проценты по кредиту, комиссию за обязательство, комиссию за управление наличными средствами и обработку цифровой информации. *Расходы*, связанные с клиентом, могут включать заработную плату банковских сотрудников, расходы на изучение кредитной документации, проценты по депозитам, расходы по проверке счетов и стоимость обработки (включая оплату чеков, учет кредитов и депозитов, услуги по хранению ценностей в сейфах), а также стоимость приобретенных кредитных ресурсов. *Чистые кредитные ресурсы* представляют собой сумму кредита, предоставленного клиенту, за вычетом средней суммы его депозитов (скорректированной с учетом требований к резервированию).

Затем производится фактическая оценка суммы средств банка, используемой каждым клиентом сверх суммы, предоставляемой им банку. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является *положительной*, кредитная заявка, по всей вероятности, будет удовлетворена, поскольку банк заработает премию сверх суммы *всех* произведенных расходов (включая необходимые выплаты в пользу акционеров). Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений с клиентом является *отрицательной*, в предоставлении кредита может быть отказано. Но банк может повышать ставку по кредиту или цену других услуг, оказываемых клиенту для того, чтобы взаимоотношения продолжались на выгодной основе. Клиенты, которые считаются более рисковыми, должны приносить банку и более высокую расчетную ставку прибыли. Образец анализа доходности клиента "Блэк голд, инк.", подавшего заявку на получение кредита, приводится в примере 7-12.

Кредит на сумму прибыли по депозитам клиента. Рассчитав, какие доходы приносит клиент банку, многие банки предоставляют клиенту кредит на сумму прибыли, которую банк получил, инвестируя средства с депозитного счета клиента в доходные активы. Естественно, неразумно включать всю сумму депозита клиента при расчете прибыли от инвестирования средств, поскольку банк должен соблюдать требования к резервированию и значительная часть депозитного остатка клиента состоит из *временного* остатка, обусловленного периодом чекового клиринга, возникающего в связи с тем, что выписанные клиентом чеки могут быть не предъявлены к оплате. Многие банки рассчитывают фактическую сумму чистых инвестируемых средств на основе депозита клиента и соответствующего кредита на сумму прибыли, исходя из некоторой версии следующих формул:

$$\begin{array}{l}\text{Чистые инвестируемые (используемые) средства для банка} = \text{Средний остаток по депозиту клиента} - \text{Средняя сумма чекового клиринга по счету} - \left(\begin{array}{l}\text{Необходимые резервы от суммы депозита} \times \\ \text{Чистая сумма инкассированных средств по счету}\end{array}\right)\end{array}$$

$$\text{Сумма прибыли, предоставляемая клиенту в кредит} = \text{Годовая ставка прибыли} \times \text{Часть года, в течение которой доступны средства по депозиту} \times \text{Чистые инвестируемые (используемые) средства}$$

К примеру, предположим, что клиент имеет средний остаток по депозиту за данный месяц в размере 1 125 000 долл. На чековый клиринг приходится 125 000 долл., чистая сумма инкассированных средств составляет 1 млн. долл. Если чековый счет находится в крупном банке, соответствующий норматив ре-

ПРИМЕР 7-12. Пример анализа доходности клиента на годовой базе

Проблема: банк рассматривает вопрос об открытии кредитной линии на сумму в 3 млн. долл. сроком на 9 месяцев фирме "Блэк голд, инк.". Предположим, что "Блэк голд" полностью использует кредитную линию и поддерживает 20%-й остаток на депозитном счете в банке, тогда от взаимоотношений с данным клиентом банк имеет следующие доходы и расходы:

Источники предполагаемых доходов от данного клиента

Процентный доход по кредиту (12% на 9 месяцев)	270 000
Комиссия за обязательство (1%)	30 000
Комиссия за управление депозитами клиента	6 000
Плата за перевод средств	2 000
Плата за трастовые услуги и ведение учета	13 000
Итого ожидаемых доходов на годовой базе	321 000

Ожидаемые расходы по обслуживанию данного клиента

Проценты по депозиту (10%)	45 000
Стоимость привлеченных кредитных ресурсов	160 000
Операционные расходы по счетам клиента	25 000
Стоимость перевода средств	1 000
Стоимость обработки информации по кредиту	3 000
Расходы на ведение учета	1 000
Итого ожидаемых расходов на годовой базе	235 000

Чистая ожидаемая сумма банковских резервов по данному клиенту в текущем году

Средняя сумма кредита клиенту	3 000 000
Минус: средние остатки по депозиту клиента (за вычетом необходимых резервов)	–540 000
Чистая сумма предоставляемых клиенту в кредит резервов	2 460 000

$$\text{Годовая чистая ставка прибыли до налогообложения сверх всех расходов по взаимоотношениям с клиентом} = \frac{\text{Ожидаемые доходы} - \text{Ожидаемые расходы}}{\text{Чистая сумма предоставленных кредитных ресурсов}} =$$

$$= \frac{321\,000 - 235\,000}{2\,460\,000} = 0{,}035, \text{ или } 3{,}5\%.$$

ПРИМЕЧАНИЕ. Если чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом *положительна*, данный кредит может быть *выдан*, поскольку все расходы окупаются. Если расчетная чистая ставка прибыли от всех взаимоотношений банка с клиентом отрицательна, то с точки зрения банка неправильно установлены ставки по данному кредиту и другим услугам, оказываемым клиенту. Чем выше *риск* по кредитной заявке, тем выше должна быть чистая ставка прибыли для банка.

зервирования составляет 12%. После переговоров с клиентом банк принял решение о предоставлении ему кредита в размере прибыли на его депозит, исходя из средней ставки по 91-дневным казначейским векселям, которая в настоящий момент составляет 6,60%. В данном случае чистые используемые (инвестируемые) средства клиента и кредит на сумму прибыли будут составлять:

$$\text{Чистые используемые (инвестируемые) средства для банка} = 1\,125\,000 - 125\,000 - \frac{12}{100} \times 1\,000\,000 =$$

$$= 880\,000 \text{ долл.}$$

$$\text{Размер кредита на сумму прибыли для данного клиента} = 6{,}60\% \times \frac{1}{12} \times 880\,000 = 4839{,}98 \text{ долл.}$$

Таким образом, после расчета всех доходов и расходов от всех сделок банка с данным клиентом банк предоставит ему кредит порядка 4840 долл., которые банк получил в прошлом месяце от инвестирования депозитов клиента в доходные активы.

Будущее анализа доходности клиента. Анализ доходности клиента в последние годы становился все более сложным и всеобъемлющим. Была разработана подробная бухгалтерская отчетность по источникам доходов и расходов от обслуживания каждого крупного клиента. Зачастую подобный анализ включал консолидированные данные по самому заемщику, его дочерним фирмам, крупнейшим акционерам и верхнему эшелону руководства для того, чтобы управляющие банком могли иметь цельное представление относительно *всех* взаимоотношений банка с клиентом. Подобный консолидированный отчет может определять, насколько убытки по обслуживанию одного счета компенсируются прибылью по другому счету, что составляет общую картину взаимоотношений с данным клиентом. Автоматизированные системы анализа доходности клиента позволяют кредиторам рассчитать альтернативные сценарии установления ставок по кредитам и депозитам для выявления оптимального для банка и клиента уровня ставок. По замечанию Роберта Найта [3], анализ доходности может также использоваться для идентификации наиболее прибыльных клиентов и кредитов и наиболее успешно работающих кредитных инспекторов.

Контрольные вопросы

7-8. Какие методы используются сегодня для установления ставок по кредитам предпринимательским фирмам?

7-9. Каковы основные преимущества и недостатки используемых сегодня методов установления ставок по кредитам?

7-10. Что такое "анализ доходности клиента"?

ВЫВОДЫ

В данной главе проанализированы многие виды кредитов, которые банки в настоящее время предоставляют предпринимательским фирмам. Мы подразделили подобные кредиты на: 1) *кредиты в оборотный капитал* — краткосрочные кредиты на приобретение товарно-материальных запасов, выплату заработной платы, уплату налогов и покрытие других краткосрочных (временных) расходов и 2) *срочные кредиты*, предоставляемые обычно для постоянного пополнения оборотного капитала или приобретения сооружений и оборудования. Рассмотрено несколько вариантов каждого из указанных кредитов предпринимательским фирмам, включая сезонные открытые кредитные линии, кредиты дилерам, кредиты под обеспечение активами, револьверные кредиты и проектные кредиты.

Анализ и оценка каждой заявки на кредит от предпринимательской фирмы могут представлять собой сложный и длительный процесс, в котором принимают участие кредитный инспектор, ведущий переговоры с клиентом, один или несколько кредитных аналитиков, которые оценивают сильные и слабые стороны финансового положения клиента, и кредитный комитет банка, прини-

мающий окончательное решение о выдаче кредита или отказе в кредитовании. Дерегулирование банковской сферы и значительное обострение конкуренции со стороны иностранных банков сильно сократили маржу прибыли, что требует более тщательного анализа каждой кредитной заявки со стороны банкиров и более взвешенного установления процентной ставки по выданным кредитам.

В данной главе рассматривается несколько основных способов анализа кредитных заявок предпринимательских фирм. Среди важнейших описанных нами способов анализа кредита можно выделить следующие:

1. Анализ структуры финансовой отчетности клиента.
2. Анализ финансового состояния фирмы с помощью финансовых показателей (включая относительные показатели контроля за расходами, эффективности, покрытия, ликвидности и левереджа).
3. Фактические и предварительные отчеты об источниках и использовании средств, которые помогают проследить поток средств фирмы и выделить внутренние и внешние источники финансирования.

Данная глава завершилась рассмотрением различных методов установления процентных ставок по кредитам предпринимательским фирмам, используемых банкирами. В числе рассмотренных методов: метод "стоимость плюс", метод ценового лидерства, метод надбавок, метод установления ставок "кэп", метод "стоимость—выгодность" и анализ прибыльности клиента. В этом разделе главы подчеркивалась важность установления ставок по кредиту, конкурентоспособных со ставками других кредиторов, полностью покрывающих стоимость привлеченных средств и учитывающих все взаимоотношения банка с его клиентами.

ЗАДАЧИ

1. Вы как кредитный инспектор "Энтерпрайз нэшнл банк" отвечаете за связи банка с корпорацией *UFS* — крупным производителем пультов дистанционного управления для телевизоров, видеомагнитофонов и другого аудио- и видеооборудования. *UFS* представила заявку на возобновление кредитной линии на 10 млн. долл. сроком приблизительно на 10,5 месяца. *UFS* также регулярно пользовалась другими услугами банка. В текущем году, например, согласно вашим оценкам, ожидаемые доходы по данному клиенту и ожидаемые расходы на его обслуживание составят:

Ожидаемые доходы		*Ожидаемые расходы*	
Процентная годовая ставка по кредиту (исходя из того, что ставка составляет прайм-рейт + 1%, или 11% в данном месяце)	1 100 000	Процент, уплаченный по депозитам клиента (9%)	25 000
Комиссия за обязательство (1%)	100 000	Стоимость привлеченных средств	975 000
Комиссия за управление депозитами	4 500	Операционные расходы по счету	19 000
Комиссия за телеграфные переводы по кредиту	3 500	Расходы на телеграфные переводы	1 300
Комиссия за агентские услуги	8 800	Расходы на обработку информации	12 400
		Расходы на ведение учета	4 500

Кредитные аналитики банка подсчитали, что клиент в течение года действия кредитной линии в среднем будет держать на своих счетах остатки в размере 2 125 000 долл. Какова ожидаемая ставка прибыли по данной возобновляемой

кредитной линии, если клиент фактически получит в кредит всю указанную сумму кредитной линии? Какое решение должен принять банк в подобных условиях? Если вы решили не удовлетворять представленную заявку, то при каких условиях с учетом доходов, расходов и остатков по счетам клиента, по вашему мнению, может быть предоставлен данный кредит?

Альтернативные сценарии:

1. Как изменится ваша оценка взаимоотношений с клиентом в случае, если прайм-рейт снизится с 10 до 8%, а процентные расходы для банка останутся неизменными?
2. Придете ли вы к другому решению относительно кредитной заявки в случае, если клиент настаивает на ставке 9,25% (вместо 9%) по предоставленному им депозиту, а стоимость других привлеченных средств для выдачи данного кредита повысилась с 975 000 до 1 065 000 долл. при снижении прайм-рейт до 9,50%? Почему?
3. При каком уровне прайм-рейт банк только окупит свои расходы по данному кредиту, не получив никакой прибыли, при условии что все остальные доходы и расходы останутся неизменными?
4. При каком уровне процентной ставки банк только окупит свои расходы по данному кредиту, не получив никакой прибыли, если прайм-рейт, все остальные доходы и расходы останутся неизменными?

II. Как нового практиканта кредитного управления "Эвергрин нэшнл бэнк" вас попросили оценить финансовое положение производственной корпорации среднего размера "Хамильтон стил кастингс", которая обратилась с просьбой о возобновлении и увеличении суммы шестимесячной кредитной линии. В частности, "Хамильтон" просит об открытии линии на 7 млн. долл. и вы должны высказать свои соображения по этому поводу старшему кредитному аналитику, к которому вы прикреплены. К сожалению, в корпорации "Хамильтон" недавно сменилось руководство, и ее финансовая отчетность за последние 6 месяцев представлена с опозданием и содержит неточные сведения. Все, что вы можете сказать, так это то, что ее объем продаж, активы, операционные расходы и обязательства за последние 6 месяцев выглядят следующим образом (в млн. долл.):

	Январь	*Февраль*	*Март*	*Апрель*	*Май*	*Июнь*
Чистый объем продаж	48,1	47,3	45,2	43,0	43,9	39,7
Стоимость реализованных товаров	27,8	28,1	27,4	26,9	27,3	26,6
Торговые, административные и другие расходы	19,2	18,9	17,6	16,5	16,7	15,3
Амортизация	3,1	3,0	3,0	2,9	3,0	2,8
Процентные расходы по заимствованным средствам	2,0	2,2	2,3	2,3	2,5	2,7
Ожидаемые налоговые отчисления	1,3	1,0	0,7	0,9	0,7	0,4
Совокупные активы	24,5	24,3	23,8	23,7	23,2	22,9
Текущие активы	6,4	6,1	5,5	5,4	5,0	4,8
Чистый основной капитал	17,2	17,4	17,5	17,6	18,0	18,0
Текущие обязательства	4,7	5,2	5,6	5,9	5,8	6,4
Совокупные обязательства	15,9	16,1	16,4	16,5	17,1	17,2

Несколько кредитных аналитиков управления убеждали вас в том, что это простой случай для анализа и удобный в качестве первого примера работы профессионального кредитного аналитика. "Хамильтон" работает с банком уже 16 лет, неоднократно получала и погашала кредиты в рамках кредитной линии на сумму 4—5 млн. долл. Фактически кредитное управление уже приняло решение о предоставлении кредита, и этот вопрос сегодня вечером будет рассматриваться

на кредитном комитете банка. Старший аналитик управления просит вас приготовить расчеты, поскольку вашим мнением относительно данной кредитной заявки будут интересоваться (хотя вам сказали, что в любом случае заявка будет одобрена, поскольку президент "Хамильтон" является членом совета директоров "Эвергрин").

Каковы будут ваши рекомендации? Есть ли причина подвергать сомнению представленную клиентом последнюю информацию? Могут ли здесь быть задействованы прочие факторы, которые вы не уяснили и которые связаны с функционированием данного клиента? Каким образом вы можете выяснить данные факторы в оставшееся до заседания время? В случае предоставления данного кредита как, по вашему мнению, будет использовать данные средства клиент?

Альтернативные сценарии:

1. Изменится ли ваша оценка кредитной заявки "Хамильтон стил кастингс" в случае, если темпы роста чистого объема продаж корпорации, стоимости реализованных товаров, торговых и административных расходов составляли в течение последних шести месяцев в среднем около 1% в месяц? Пожалуйста, объясните.
2. Предположим, что показатель текущей ликвидности "Хамильтон" составлял в январе 1,0 при текущих активах в 7 млн. долл. и постепенно повышался до 1,5 в июне при текущих активах в 9 млн. долл. Изменит ли этот факт ваше мнение относительно данной кредитной заявки?
3. Что будет, если старший кредитный аналитик говорит о том, что нет причин для беспокойства относительно неблагоприятных тенденций, получивших отражение в финансовой отчетности "Хамильтон", поскольку ее производственный процесс носит *сезонный* характер и корпорация испытывает значительный спад объема продаж в летние и осенние месяцы? Поможет ли вам эта информация при выработке решения? Какой дополнительной информацией вы хотели бы располагать для оценки финансового положения заемщика?

III. Для того чтобы удовлетворить кредитную заявку одного из лучших своих клиентов на 10 млн. долл. сроком на один год, "Чилтон вестовер бэнк" продал обращаемые ДС своим клиентам из числа предпринимательских фирм на сумму в 6 млн. долл. по ставке 8,75% годовых и привлек 4 млн. долл. на рынке федеральных фондов от других банков по преобладающей на данный момент процентной ставке в 8,40%. Расходы по анализу кредитной заявки и учету составляют около 25 000 долл. Управление анализа кредитоспособности рекомендует установить премию за риск в размере 1%, минимальную маржу прибыли — на уровне 1/4 процентного пункта. В подобных случаях банк предпочитает использовать модель установления ставки по принципу "стоимость плюс". Какую ставку установит банк данному клиенту?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что "Чилтон вестовер" может привлечь всю необходимую сумму для выдачи кредита в 10 млн. долл. на рынке федеральных фондов по ставке 8,40%. Какая ставка будет установлена, исходя из принципа "стоимость плюс"? Какой риск берет на себя банк в случае, если он привлекает всю необходимую сумму на рынке федеральных фондов?
2. Если непроцентные расходы по данному кредиту неожиданно увеличатся до 38 000 долл., а клиент настаивает на том, что максимальная процентная ставка по кредиту может составлять 10%, что произойдет с планируемой маржой прибыли банка?

IV. Многие кредиты крупным национальным и иностранным корпорациям предоставляются в сегодняшних условиях при низкой премии за риск и марже прибыли сверх ЛИБОР по краткосрочным евродолларовым депозитам. "Энглвуд бэнк" по-

лучил заявку на кредит 15 млн. долл. в оборотный капитал для финансирования дебиторской задолженности и товарно-материальных запасов от одного из своих крупнейших корпоративных клиентов "АПЕКС экспортс". Банк предлагает клиенту плавающую ставку по 90-дневному кредиту, равную ЛИБОР по 30-дневным евродолларовым депозитам (в данный момент — 9,25%) плюс надбавку сверх ЛИБОР в размере 1/4 процентного пункта. Однако АПЕКС настаивает на ставке, рассчитанной как ЛИБОР × 1,014.

В случае согласия банка на удовлетворение данной кредитной заявки какова будет сегодняшняя ставка по данному кредиту? Насколько сопоставима данная ставка со ставкой, предлагаемой банком? Каковы в соответствии с представленной кредитной заявкой прогнозы заемщика относительно динамики процентных ставок в ближайшие 90 дней?

Альтернативный сценарий:

Предположим, что банк сделает АПЕКСу встречное предложение: предоставить кредит по ставке ЛИБОР плюс 0,125 процентного пункта при условии, что клиент будет поддерживать в течение срока кредитования минимальный остаток на беспроцентном чековом счете в банке в размере 250 000 долл. Может ли клиент согласиться на подобное предложение? Пожалуйста, объясните.

V. Пять недель назад корпорация *RJK* получила кредит в банке, в котором вы работаете в качестве кредитного инспектора. В момент принятия решения (по вашему личному настоянию) ставка по кредиту базировалась на модели надбавки, при этом в качестве рыночной ставки привлечения средств использовалась среднедельная ставка по федеральным фондам. Ставка по кредиту *RJK* устанавливалась, исходя из ставки по федеральным фондам плюс надбавка за риск и маржа прибыли в размере 3/8 процентного пункта.

Сегодня наступает срок погашения данного 5-недельного кредита, и *RJK* просит о пролонгации кредита по ставке денежного рынка плюс 1/4 процентного пункта. Вас попросили оценить, насколько удачным был выбор ставки по федеральным фондам в качестве показателя стоимости привлечения средств вместо ставки по ДС, коммерческим бумагам, евродолларовым депозитам или преобладающей ставки по казначейским векселям плюс надбавка. Для оценки того, что могло бы произойти (и может произойти в ближайшие 5 недель в случае пролонгации кредита по приведенным выше ставкам плюс надбавка), вы выбрали данные, приведенные ниже, из последнего выпуска *Federal Reserve Bulletin:*

Среднедельные ставки денежного рынка за последние 5 недель

Процентные ставки денежного рынка	*1-я неделя*	*2-я неделя*	*3-я неделя*	*4-я неделя*	*5-я неделя*
Федеральные фонды	8,72%	8,80%	8,69%	8,46%	8,46%
Коммерческие бумаги (сроком погашения 1 месяц)	8,55	8,63	8,53	8,43	8,40
ДС (сроком погашения 1 месяц)	8,54	8,58	8,50	8,40	8,35
Евродолларовые депозиты (сроком погашения 3 месяца)	8,58	8,56	8,60	8,43	8,38
Казначейские векселя (сроком погашения 3 месяца, вторичный рынок)	7,60	7,77	7,74	7,67	7,60

Какой вывод вы сделаете на основе анализа динамики базовых для кредитов предпринимательским фирмам ставок денежного рынка? Должен ли кредит *RJK* быть пролонгирован согласно заявке или банк должен настаивать на выборе другой модели установления процентной ставки? Пожалуйста, объясните ваши выводы. Если вы считаете, что необходимо внести изменения, то как вы сможете объяснить их необходимость клиенту банка?

Альтернативный сценарий:
Предположим, что банк решил защитить себя от дальнейшего снижения ставок денежного рынка путем установления ставки "флор" в 8% по кредитному договору с *RJK*. *RJK* соглашается на данное предложение при условии, что банк предоставит кредит по ставке, надбавка за риск и маржу прибыли к которой будет составлять только 0,125%. Какие вы видите риски для банка в данном случае? Станете ли вы рекомендовать изменить базовую ставку денежного рынка, к которой будет прибавляться надбавка? Пожалуйста, объясните.

ЛИТЕРАТУРА

Техника образования цен на кредиты обсуждается в сл. работах:

1. Brady, Thomas F. "Changes in Loan Pricing and Business Lending at Commercial Banks". *Federal Reserve Bulletin*, January 1985, pp. 1—13.
2. Copeland, Timothy S. "Aspects to Consider in Developing a Loan Pricing Microcomputer Model". *The Magazine of Bank Administration*, August 1983, pp. 32—34.
3. Knight, Robert E. "Customer Profitability Analysis—Part I: Alternative Approaches toward Customer Profitability". *Monthly Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, April 1975, pp. 11—20.
4. Rose, Peter S. "Loan Pricing in a Volatile Economy". *The Canadian Banker*, XCII, No. 5 (October 1985), pp. 44—49.

Методики оценки кредитных заявок обсуждаются в сл. работах:

5. Goldberg, Michael A. "The Impact of Regulatory and Monetary Factors on Bank Loan Shares". *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 16, no. 2 (June 1981), pp. 227—246.
6. Ghee, William K., J. William Petty, and Jack A. Griggs. "The Banker's Perspective on Financing Capital Investment: An Update". Paper presented at the Southern Finance Association Meetings, Atlanta, Georgia, November 12, 1982.

Риски, присущие кредитованию, подробно обсуждаются в сл. работах:

7. Erdivig, Eleanor H. "Lender Liability under Environmental Law". *Chicago Fed Letter*, Federal Reserve Bank of Chicago, September 1991, pp. 1—3.
8. Ireland, Oliver, Associate General Counsel, Federal Reserve Board. Testimony Before the Subcommittee on Policy Research and Insurance, U.S. House of Representatives, July 10, 1991.
9. Osterberg, William P. "LBOs and Conflicts of Interest". *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, August 15, 1989, pp. 1—4.
10. Pollock, Ellen Joan. "Second Lenders Can Lose Place in Line". *The Wall Street Journal*, June 20, 1991, p. 38.

Факторы, способствующие банкротствам и возникновению "плохих" кредитов, изучаются в сл. работах:

11. Altman, Edward I. "Financial Ratios, Discriminant Analysis, and the Prediction of Corporate Bankruptcy". *Journal of Finance*, September 1968, pp. 589—609.
12. Altman, Edward I., G. Haldeman, and P. Nurajanan. "Zeta Analysis: A New Model to Identify the Bankruptcy Risk of Corporations". *Journal of Banking and Finance* I (1977), pp. 29—54.
13. Stein, Jeremy C. "What Went Wrong with the LBO Boom". *The Wall Street Journal*, June 11, 1991, p. A10.

Глава 8

Потребительское и ипотечное кредитование

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Узнать о множестве видов предоставляемых банками физическим лицам и семьям потребительских и ипотечных кредитов и понять, какие факторы влияют на прибыльность и рискованность подобных кредитов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, какие вопросы должен задать заемщикам, которые просят о предоставлении потребительских и ипотечных кредитов, кредитный инспектор для того, чтобы оценить кредитные заявки и доступные варианты оценки потребительского кредита.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Кредиты под залог жилых помещений
Кредиты, погашаемые в рассрочку
Кредитное бюро
Лицо, поставившее одну из подписей
Право компенсации
Система балльной оценки кредита (кредитный скоринг)
Правила предоставления информации
Антидискриминационные правила
Закон о достоверной информации в кредитовании
Закон о достоверной оценке кредитоспособности
Закон о правильном погашении кредита
Закон о методах взимания долга
Закон о равных кредитных возможностях
Закон о реинвестировании
Кредиты на строительство
Кредиты под разницу в стоимости дома

В период после второй мировой войны банки стали основными кредиторами на рынке потребительского кредита. Господствующее положение банков частично является следствием того, что они во все большей степени заинтересованы в привлечении средств отдельных лиц и семей, которые являются основным источником средств банка. Однако многим семьям часто приходится решать, стоит ли отдавать свои деньги тому банку, который, как они считают, не сможет гарантировать им предоставление кредита в случае необходимости.

Последние исследования показали, что потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Действительно, один из наиболее известных в мире банков — "Ситикорп оф Нью-Йорк" — через тысячи своих отделений во всем мире направлял все возрастающую долю своих ресурсов на обслуживание потребителей (особенно на маркетинг кредитных карточек, в кредиты под залог жилых помещений и на оказание электронных услуг потребителям). Однако банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из наиболее дорогостоящих и рискованных банковских услуг, поскольку финансовое положение отдельных лиц и семей может быстро измениться вследствие болезни или потери работы. Поэтому управление потребительскими кредитами должно осуществляться с осторожностью и учетом тех особых проблем, которые с ними связаны.

ВИДЫ КРЕДИТОВ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫХ ОТДЕЛЬНЫМ ЛИЦАМ И СЕМЬЯМ

Существует несколько различных видов потребительских кредитов, при этом вследствие дерегулирования депозитных институтов в США и других промышленно развитых странах число данных видов кредитования, нацеленного на удовлетворение финансовых потребностей, постоянно возрастает. Мы можем осуществить классификацию потребительских кредитов по *целевому назначению* (по той цели, на которую выдаются средства) и по *виду кредита* (например, кредит, погашаемый в рассрочку или единовременно в конце срока кредитования). Одна из распространенных схем классификации потребительских кредитов учитывает как вид, так и назначение кредита.

Например, кредиты физическим лицам и семьям могут быть подразделены на две группы в зависимости от того, выдаются ли они на приобретение новых домов, т.е. *кредиты под залог жилых помещений*, или на финансирование другой деятельности клиента (проведение каникул, приобретение автомобилей, электробытовых приборов и т. д.), т. е. *кредиты, отличные от кредитов под жилые помещения*. Последняя категория кредитов зачастую подразделяется на два вида в зависимости от способа погашения кредита: *кредит, погашаемый в рассрочку, и кредит, погашаемый единовременно*. Более подробно мы рассмотрим данные кредиты ниже.

Кредиты под залог жилых помещений

Под общим названием **"кредиты под залог жилых помещений"** проходят кредиты на покупку домов или на улучшение жилищных условий. Приобретение жилых помещений — индивидуальных и многосемейных домов (в том числе домов на 2—3 семьи и многоквартирных домов) — обычно предпола-

гает предоставление долгосрочного кредита на 15—30 лет, обеспечиваемого данным имуществом. Ставка по подобным кредитам устанавливается либо фиксированная, либо, что в последние годы встречается чаще, переменная, или плавающая, которая периодически изменяется параллельно с оговоренной базовой ставкой, такой, как рыночная ставка по правительственным облигациям или ставка по закладным (например, средняя ставка по закладным на жилые помещения, установленная Федеральным советом банков жилищного кредита). Комиссия за обязательство (составляющая обычно 1—2% суммы кредита) чаще всего взимается авансом и гарантирует, что в оговоренный период времени заемщик сможет воспользоваться кредитом. Хотя банки предоставляют значительную долю кредитов под залог жилых помещений, подобные кредиты могут также предоставляться специализированной дочерней компанией, принадлежащей к банковской холдинговой компании.

Кредиты, отличные от кредитов под жилые помещения

Кредиты физическим лицам и семьям, отличные от кредитов под закладные, включают кредиты, погашаемые в рассрочку, и кредиты, погашаемые единовременно.

Кредиты в рассрочку. Кредитами в рассрочку называются кратко- и среднесрочные кредиты, погашаемые двумя или более платежами (как правило, ежемесячно или ежеквартально). Подобные кредиты обычно предоставляются для покупки крупногабаритных товаров (например, автомобилей, лодок, транспортных средств для отдыха, мебели и электробытовых товаров) или для консолидирования существующих у семьи долгов. Хотя обычно по кредитам в рассрочку устанавливается фиксированная процентная ставка, все более распространенными становятся плавающие процентные ставки. Тем не менее на сегодняшний день лишь по 1/4 всех потребительских кредитов устанавливаются переменные ставки.

В последние годы многие банки предоставляли значительную часть потребительских кредитов в рассрочку через дочерние финансовые компании, входящие в банковскую холдинговую компанию. Преимущество подобной схемы заключается в том, что при создании финансовых компаний в отличие от отделения банка не существует географических ограничений. Более того, финансовая компания может выдавать более рискованные кредиты по более высокой процентной ставке, чем банк.

Кредиты, погашаемые единовременно. Краткосрочные кредиты физическим лицам и семьям на покрытие текущей потребности в наличных средствах, возвращаемые одной суммой в конце срока кредитования или в момент погашения долговой расписки заемщика, известны под названием кредиты, погашаемые единовременно. Подобные кредиты могут предоставляться на относительно мелкие суммы (500 или 1000 долл.) и включают кредиты по открытому счету со сроком погашения, как правило, в пределах 30 дней или другого, относительно незначительного периода времени. Кредиты, погашаемые единовременно, предоставляемые на короткий срок (обычно не превышающий шести месяцев) физическим лицам с высоким уровнем доходов, могут быть и достаточно крупными — от 5000 до 10 000 долл. Данные кредиты обычно используются для покрытия расходов на отпуск, медицинское обслу-

живание и пребывание в больнице, приобретение электробытовых товаров, на ремонт автомобилей и жилых домов, а также на уплату налогов.

Кредиты, предоставляемые по кредитной карточке

Одной из популярных современных форм потребительского кредита является кредит по кредитным карточкам, эмитируемым компаниями "Виза", "Мастер кард" или несколькими мелкими банковскими и небанковскими компаниями. Владельцы кредитных карточек имеют доступ *либо* к кредиту, погашаемому в рассрочку, *либо* к кредиту, погашаемому единовременно. Они могут оплатить покупку с помощью кредитной карточки и погасить свою задолженность в течение периода выставления счетов без уплаты процентов либо выплачивать стоимость покупки постепенно, с уплатой ежемесячно 12—18% годовых. Компании, эмитирующие банковские карточки, пришли к выводу, что *кредиты, погашаемые в рассрочку,* более выгодны, поскольку банки получают по ним процентный доход, в отличие от кредитов, быстро погашаемых в течение периода выставления счетов, до момента начисления процентов. Банки могут также получать от торговцев, принимающих их карточки, доход в форме дисконта (обычно от 1 до 4% объема продаж по кредитной карточке). Распространение карточек банков и других эмитентов было столь быстрым, что на сегодняшний день в мире существует более триллиона их разновидностей.

Банковские кредитные карточки являются удобными *инструментами* и предоставляют клиенту *револьверную кредитную линию,* которой можно пользоваться по мере необходимости. Однако банкиры пришли к выводу о том, что ввиду роста числа неплатежеспособных заемщиков, увеличения числа украденных и используемых в мошеннических целях кредитных карточек жизненно важными для банка представляются тщательное управление и контроль за программами выпуска кредитных карточек. Существуют свидетельства в пользу того, что данной области присущ эффект масштаба, поскольку обычно выгодными являются операции с кредитными карточками только крупнейших банков. Несмотря на это, кредитные карточки имеют хорошие перспективы в связи с развитием технологии, что позволяет их владельцам получать доступ к полному набору финансовых услуг, в том числе к сберегательным и расчетным счетам и револьверным кредитным линиям.

В последние годы ввиду их исключительной доходности резко возросла конкуренция в области кредитных карточек. Например, в 1991 г. "Форд мотор ко." объявила о планах выпуска кредитных карточек для клиентов, покупающих или арендующих транспортные средства фирмы "Форд", с лимитом кредитования в размере 5000 долл. и скидками, зависящими от частоты использования карточки. Данное мероприятие фирмы "Форд" последовало за реализацией в марте 1990 г. аналогичной программы *AT&T* через "Юниверсал бэнк". За год фирма *AT&T* распространила около 5 млн. кредитных карточек. По мере роста конкуренции в данной области новые владельцы кредитных карточек все чаще освобождаются от уплаты комиссии, снижаются процентные ставки по кредитам, предоставляются гарантии по товарам, оплаченным с помощью кредитных карточек, и скидки с процентных ставок.

ХАРАКТЕРИСТИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

В целом потребительские кредиты рассматриваются банкирами в качестве прибыльных кредитов с "неприятными" процентными ставками. Это означает, что ставка по кредиту обычно значительно превышает стоимость привлеченных средств, но является чаще всего фиксированной величиной, не зависящей от изменения рыночных условий в течение срока кредитования (в отличие от процентных ставок предпринимательским фирмам). С потребительскими кредитами связано возможное появление процентного риска в случае, если уплачиваемая банком цена привлеченных ресурсов поднимется достаточно высоко. Однако ставка по подобным кредитам зачастую настолько высока (т. е. в нее заложена достаточно высокая премия за риск), что рыночные процентные ставки по привлекаемым банком средствам и процент невыполнения заемщиками своих обязательств по кредитным договорам должны резко увеличиться для того, чтобы большая часть потребительских кредитов перестала быть прибыльной.

Почему по многим потребительским кредитам устанавливаются такие высокие процентные ставки? Одна из основных причин была выявлена с помощью ежегодно проводимого в федеральных резервных банках функционального анализа издержек *(FCA)*. Согласно проведенному анализу потребительские кредиты являются наиболее дорогостоящими и рискованными видами вложений в расчете на 1 долл. кредитных ресурсов. Потребительские кредиты также зависят от *экономического цикла*. Их объем увеличивается на стадии экономического роста, когда потребители более оптимистично настроены относительно своего будущего. Напротив, в условиях экономического спада многие физические лица и семьи очень пессимистичны в оценках будущего, особенно при росте безработицы, и сокращают объем заимствований у банка.

Более того, потребители, обращающиеся за кредитом, относительно безразлично реагируют на изменение процентных ставок. Заимствования со стороны домашних хозяйств относительно *неэластичны в отношении процентных ставок*. Потребители уделяют больше внимания размеру ежемесячных выплат по кредитному договору, нежели взимаемой процентной ставке (хотя очевидно, что уровень процентной ставки по кредиту определяет размер осуществляемых выплат в погашение кредита). В то время как уровень ставки зачастую не является для заемщиков из числа домашних хозяйств решающим фактором, использование кредита в значительной степени *зависит* от уровня образования и доходов потребителей. Лица с более высокими доходами обычно больше пользуются заимствованными средствами как в абсолютном выражении, так и относительно размера их годового дохода. Семьи, в которых глава или основной кормилец имеет более высокий уровень образования, также заимствуют в большей степени, нежели прочие семьи с аналогичным уровнем дохода. Данные физические лица и семьи рассматривают кредитование в большей степени как *инструмент* достижения желаемого уровня жизни, нежели как вариант подстраховки, используемый только в крайнем случае.

Контрольные вопросы

8-1. В чем принципиальные различия между кредитами под залог жилых помещений, кредитами не под залог жилых помещений, погашаемыми в рассрочку, кредитами, погашаемыми единовременно, и кредитами по кредитной карточке?

8-2. Почему процентные ставки по потребительским кредитам обычно выше, нежели ставки по другим видам банковских кредитов?

ОЦЕНКА ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Характер и цель. Ключевыми факторами анализа любой заявки на получение потребительского кредита являются *характер* заемщика и его *платежеспособность*. Кредитный инспектор должен быть уверен в том, что заемщик чувствует моральную ответственность за полное и своевременное погашение кредита. Более того, объем доходов и представляющих ценность активов (таких, как ценные бумаги или сберегательные депозиты) должен быть достаточен для того, чтобы внушить кредитному инспектору уверенность в наличии у клиента возможностей без особых усилий погасить кредит. По этой причине инспектор по потребительским кредитам почти всегда запрашивает местное или региональное кредитное бюро относительно кредитной истории клиента. В США работают свыше 2000 кредитных бюро, которые располагают данными о большинстве физических лиц, которые когда-либо получали кредиты, об истории погашения этих кредитов и о кредитном рейтинге заемщиков.

Зачастую характер заемщика раскрывается при анализе *цели* кредитования, указанной в заявке. Кредитный инспектор должен удостовериться в том, что клиент точно указал, на что будут использоваться полученные средства, а также оценить, насколько указанная цель согласуется с кредитной политикой банка и существует ли у заемщика искреннее намерение выплатить кредит. Более опытные кредитные инспектора советуют своим молодым коллегам не жалеть времени и посетить каждого заемщика, поскольку в беседах зачастую можно оценить характер и искренность заемщика, что напрямую определяет степень вероятности погашения кредита. Часто опытные кредитные инспектора сами заполняют заявку вместо того, чтобы позволить заемщику сделать это самостоятельно. Задавая клиенту соответствующие вопросы по мере заполнения заявки, квалифицированный инспектор может лучше понять, насколько данная заявка отвечает предъявляемым со стороны банка требованиям к качеству кредитов. Устные ответы клиента могут содержать гораздо больше информации о характере и истинной цели кредитования, чем сведения, изложенные в письменном виде.

В случае если у заемщика нет кредитной истории или в прошлом он неаккуратно выполнял свои обязательства по кредитным договорам, от него могут потребовать подписи еще одного лица, на которого будет распространяться ответственность за погашение кредита. На практике получается, что, если при наличии второй подписи заемщик не выполняет свои обязательства по кредиту, это должно сделать лицо, поставившее свою подпись. Однако многие банкиры рассматривают практику второй подписи скорее как психологический фактор, обеспечивающий возврат кредита, нежели как реальное альтернативное обеспечение кредита, поскольку в этом случае заемщик может ощущать моральную ответственность за кредитный рейтинг лица, поставившего вторую подпись. Но банкиры предпочитают не оказывать сильного давления на этих людей, так как подобные действия могут привести к уходу из банка всех принадлежащих им фирм, а также всех сочувствующих им клиентов.

Уровень дохода. Инспектора, занимающиеся потребительским кредитованием, придают значение как *размеру*, так и *стабильности* дохода физического лица. Они предпочитают получить от клиента информацию о *чистой заработной*

плате, т.е. заработной плате после всех выплат и удержаний, а не о *валовом доходе*, и обычно связываются с работодателями для проверки достоверности указанных заемщиком уровня дохода, продолжительности работы на данной фирме, места проживания и номера карточки социального страхования.

Остатки на депозитных счетах. Косвенной оценкой размера и стабильности дохода служит *показатель среднедневного остатка на депозитном счете* клиента, который кредитный инспектор сверяет с данными соответствующего банка. Во многих штатах банку предоставлено право компенсации, т.е. право изъятия средств с депозита клиента, что является дополнительной защитой банка от рисков, связанных с потребительским кредитованием. Данное право позволяет банку востребовать кредит, погашаемый несвоевременно, удержав необходимую сумму с любого чекового или сберегательного счета клиента в банке. Однако обычно клиент должен быть уведомлен об этом за 10 дней, и может оказаться, что средства будут переведены со счета до того момента, когда банк будет иметь право удержать какую-либо часть кредита.

Стабильность занятости и места проживания. В числе факторов, учитываемых опытными кредитными инспекторами, — *продолжительность занятости*. Большинство кредиторов, по всей вероятности, откажутся предоставлять значительный кредит лицу, которое работает на указанном месте лишь несколько месяцев. Часто рассматривается *длительность проживания* по данному адресу, поскольку, чем дольше клиент живет в одном и том же месте, тем более стабильным считается его положение. Нестабильность места проживания, или частая перемена адреса, рассматривается при решении вопроса о выдаче кредита как негативный момент.

Пирамида долга. Инспектора по потребительскому кредитованию обращают особое внимание на увеличение долга относительно ежемесячного или ежегодного дохода клиента. Большинство кредитных инспекторов неодобрительно относятся к появлению "пирамиды долга", когда физическое лицо берет кредит у одного кредитора для уплаты в пользу другого кредитора, а также к значительной или растущей задолженности по кредитным карточкам и частому возврату чеков, выписанных со счета клиента. На основе подобных фактов делается вывод о наличии или отсутствии у клиента навыков управления денежными средствами. Клиенты, у которых подобные навыки отсутствуют, могут взять на себя слишком много долговых обязательств и столкнуться с серьезными трудностями в своих отношениях с банком.

Как обращаться за потребительским кредитом. Существуют ли способы повысить вероятность получения банковского кредита? Одним из положительных факторов выступает *право собственности* на дом или на любую недвижимость, например участок земли или здание. Даже если подобное имущество не выступает в качестве обеспечения кредита, оно свидетельствует о стабильности и наличии навыков управления денежными средствами. Наличие *телефона* также является надежным признаком стабильности и предоставляет управлению инкассирования банка возможность связаться с заемщиком в случае появления проблем, не производя значительных расходов. Еще одним положительным моментом является *поддержание значительных остатков на депозитных счетах* в банке. Остатки, превышающие средний уровень, не только свидетельствуют в пользу финансовой дисциплинированности физическо-

го лица и его намерения выполнить свои обязательства, но и предполагают возможность для банка прибыльно использовать данные ресурсы путем предоставления других кредитов.

Однако наиболее важным является представление правдивой информации в ответ на все вопросы кредитного инспектора. Инспектора по потребительским кредитам расценивают несоответствия в кредитной заявке как признак недостоверности представляемых данных или в лучшем случае — забывчивости заемщика. Например, по номеру карточки социального страхования можно узнать, из какого географического региона прибыл заемщик. Совпадает ли номер карточки социального страхования заемщика с изложенной им в кредитной заявке автобиографией? Находятся ли заемщик и его работодатель по приведенным адресам? Соответствует ли цифра чистой заработной платы или годового дохода цифре, приведенной работодателем? Указал ли клиент все свои долги или по данным кредитного бюро существуют и другие обязательства, о которых клиент забыл или не оплатил и скрылся?

Проблемы, присущие потребительскому кредитованию. Произвести оценку потребительских кредитов достаточно трудно. Прежде всего физическим лицам проще скрыть существенную информацию относительно погашения кредита (например, о состоянии здоровья или перспективах занятости), нежели большинству предпринимательских фирм (к кредитным заявкам которых зачастую прилагаются заверенные аудиторами финансовые отчеты). Более того, предпринимательская фирма меньше зависит от проблем со здоровьем, увечий или финансовых просчетов, чем физические лица и семьи. Процент невыполнения обязательств по потребительским кредитам в несколько раз выше, чем по кредитам торговым и промышленным компаниям. Ключевыми факторами снижения возможных убытков по потребительским кредитам являются незначительные размеры подобных кредитов и наличие легкореализуемого обеспечения (например, автомобиля). Кредитный инспектор может столкнуться с гораздо большим числом невозвращенных потребительских кредитов, нежели любых других кредитов.

ПРИМЕР ЗАЯВКИ НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТА

Образец заявки приводится в примере 8-1 и содержит некоторые важные данные, необходимые кредитному инспектору. Данный кредит предназначен для покупки нового автомобиля — наиболее типичный, прибыльный и обеспеченный вид предоставляемых банком кредитов. Клиент — Дж. П. Л. Скайларк — обменивает имеющийся у него автомобиль на новую модель "Олдсмобил Дельта 88". Сумма за старый автомобиль и скидка за взнос наличными уменьшают цену нового автомобиля почти на 20%, и банк просят оплатить оставшиеся 80% цены автомобиля. Банк будет требовать закладную на автомобиль для того, чтобы законным образом получить право собственности на него в случае невозврата кредита. Если цены на автомобили будут оставаться стабильными или возрастут, средства банка будут надежно защищены.

Однако характер, стабильность и уровень реального дохода (за вычетом фиксированных долговых обязательств и налогов) являются важными компонентами любой заявки на получение потребительского кредита. По данной за-

Кредитная заявка представлена Дж. П. Л. Скайларком 1 декабря текущего года "Ферст нэшнл бэнк оф Коллридж".

Адрес подателя заявки: 3701 Элм-стрит. Город: Оранжбург. Штат и код: СА 77804.

Цель испрашиваемого кредита: покупка нового автомобиля для личного и семейного пользования. Желаемый срок кредита: 4 года.

При получении кредита на приобретение автомобиля, пожалуйста, укажите следующее:
Автомобиль является X новым __ подержанным. Год выпуска: текущий.
Производитель: "Олдсмобил Дельта 88".
Модель: 4-дверный "Седан". Номер автомобиля: 8073617.
Дополнительное оборудование: кондиционер, автоматическая коробка передач, усилитель руля, усиленные тормоза, стереорадиоприемник *AM/FM*, автоматические дверные замки.

Автомобиль, предоставляемый для встречной продажи: "Форд ЛТД" 1986 г. выпуска.
Модель: 4-дверный "Седан".
Номер автомобиля: 6384061.
Дополнительное оборудование автомобиля, предоставляемого для встречной продажи: кондиционер, автоматическая коробка передач, усиленные тормоза, радиоприемник *AM*.

Данные о предполагаемой покупке:

Цена продавца	15750
Скидка за наличный расчет	1575
Скидка за встречную продажу	0
Чистая стоимость встречной продажи	1500
Итоговая сумма скидки	3075
Оставшаяся часть цены	12675
Прочие расходы, покрываемые за счет кредита	650
Итоговая сумма испрашиваемого кредита	13325

Информация о клиенте:
Номер карточки социального страхования: 671-66-8324.
Дата рождения 21.02.1963 г.
Время проживания по настоящему адресу: 10 месяцев. Тел. 965-1321.
Предыдущий адрес: 302 В. Солар Ст. Касио сити, Калифорния.
Время проживания по предыдущему адресу: 1 год.
Номер водительского удостоверения и штат, в котором оно было выдано: А672435. Калифорния.
Количество иждивенцев: 3.
Место работы: "Хоумтаун вэеркаус ко".
Время работы на настоящем месте: 8 месяцев.
Характер работы: управление грузовиком, загрузка товара, ведение учета.
Годовая заработная плата: 26 000 долл. Тел. работодателя: 963-8417.
Прочие источники дохода: инвестиции, траст-фонд.
Годовой доход из прочих источников: 5000 долл.
Родственник, живущий ближе всего (не супруг/а/): Элза Лайон. Тел. 604-682-7899.
Адрес: 6832 Виллоу Ав. Амера, ОК 73282.
Считает ли податель заявки необходимым указать доход супруга/и/ для оценки данного кредита? X Да __Нет.
Текущий годовой доход супруга/и/ 7800 долл.
Место работы супруга/и/: "Диммитт сейвингс энд секьюрити ассоциэйшн".
Должность: секретарь. Продолжительность работы: 8 месяцев.

ПРИМЕР 8-1 *(продолжение)*

Информация, которую я указал в настоящей кредитной заявке, является точной и правильной. Я знаю, что банк сохранит данную кредитную заявку вне зависимости от того, будет ли мне предоставлен кредит. Банк имеет право проанализировать мою кредитную историю и сведения о моей прошлой работе с целью подтверждения информации, представленной в данной кредитной заявке, и оценки моего кредитного статуса.

Подпись клиента: Дж. П. Л. Скайларк
Дата: 13.06 текущего года.

явке эти пункты вызывают серьезные вопросы. Скайларк проживает по указанному адресу только 10 месяцев, по предыдущему адресу в другом городе он жил всего один год. На своего сегодняшнего работодателя он трудится только 8 месяцев. Многие банки предпочитают кредитовать лишь тех клиентов, которые проживают по одному и тому же адресу или работают в одном и том же месте не менее одного года, что считается признаком стабильности. Кредитный инспектор должен принять решение о том, насколько положение Скайларка отвечает требованиям банка относительно продолжительности проживания и занятости.

Ежегодный доход семьи Скайларков несколько *превышает* средний уровень и составляет почти 39 000 долл. Естественно, эта цифра должна быть проверена у обоих работодателей. Семья имеет долговые обязательства на значительную сумму в 102 469 долл., что, однако, лишь в 2,6 раза превышает ее годовой доход и включает обязательства по кредиту под залог ее дома. По подобным кредитам уровень соотношения совокупного долга и совокупного годового дохода в 2,5—3 раза считается вполне приемлемым.

Ежемесячные выплаты по долгу *достаточно высоки* и составляют 1078 долл. (включая платежи по кредиту под залог дома). Ежемесячные платежи по кредитам, погашаемым в рассрочку, достигают 1/3 ежемесячного валового дохода (без учета 315 долл. в месяц, которые будут уплачиваться в случае предоставления кредита на покупку автомобиля). Большинство кредиторов считают оптимальным показатель соотношения ежемесячных выплат и ежемесячного дохода на уровне 25—30%. Однако большая часть долга семьи и платежей по его обслуживанию обеспечена ее домом, стоимость которого с учетом благоприятных условий на местном рынке недвижимости является достаточной для банка. (Тем не менее кредитный инспектор должен быть осторожен, поскольку во многих штатах приняты специальные законы, не позволяющие кредитору лишить заемщика права выкупа заложенного имущества и вступить во владение домом последнего в результате непогашения долга; исключение из данных правил может делаться только в особых условиях.) Более того, семья располагает достаточным обеспечением и выше среднего уровня объемом вложений в ликвидные финансовые инструменты: акции, облигации и другие ценные бумаги. У обоих работодателей кредитный инспектор выяснил, что мистер и миссис Скайларк имеют перспективы роста на своих рабочих местах.

Заявка на кредит от Скайларка указывает разумную цель кредитования, соответствует кредитной политике банка, и семейный доход достаточен для того, чтобы оценить вероятность погашения кредита как высокую. Поэтому кредитный инспектор принял данную заявку и приступил к проверке кредитной истории Скайларков. Два дня спустя был получен отчет из регионально-

ПРИМЕР 8-2. Отчет кредитного бюро

Отчет кредитного бюро E-Z по Дж.П.Л. Скайларку, номер карточки социального страхования 671-66-8324
Адрес кредитного бюро: 8750 Кафе-стр. Сан-Мигель, Калифорния 87513
Тел. 607-453-8862
По состоянию на *15.06. текущего года*

Название кредитора	*Срок кредита*	*Максимальная сумма задолженности*
"Виндкрест делюкс апартментс"	6 месяцев	610
"Виза"	Открытая дата	1680
"Мастер кард"	"	1435
"Ферст стейт бэнк оф Слайвон"	6 месяцев	750
"Кинни's ферничер март энд эмпориум"	1 год	847
"Ферст нэшнл бэнк оф Оранжбург"	"	2500
"Сент-Баррио"		
Больница и медицинская клиника	Открытая дата	160

го кредитного бюро, на базе которого кредитный инспектор быстро выявил серьезные проблемы. К сожалению, как это показано в примере 8-2, кредитная история Скайларков неоднозначна — имеются как минимум пять случаев неоплаты счетов: не оплачен счет "Виндкрест апартментс" (вероятно, не была внесена арендная плата); не указан и не погашен банковский кредит; просрочена уплата сбора по кредитной карточке; существует спорный счет от больницы Сент-Баррио, сумму которого больница списала на убытки. Данные об остальных долгах практически полностью совпадали с данными кредитной заявки. В лучшем случае кредитный инспектор попросит у Скайларков объяснения по поводу не указанных в заявке кредитов, но более вероятен отказ предоставить кредит вследствие неблагоприятной кредитной истории. Кредитный инспектор имеет все основания сомневаться в здравом смысле и чувстве ответственности данного заемщика перед банком.

Федеральное законодательство (особенно Закон о равных кредитных возможностях) требует от банков предоставления их клиентам *письменного* объяснения причин *отказа* в кредитовании. Они должны перечислять причины отказа, а в случае использования отчета кредитного бюро — указывать местонахождение последнего. Таким образом, клиент может проверить свою кредитную историю и потребовать исправления любых выявленных ошибок[1]. В примере 8-3 приводится уведомление об отказе в кредитовании Скайларкам с указанием причин отказа. В данном случае кредитный инспектор в качестве причин отказа назвал наличие невыплаченных кредитов и относительно короткий срок работы Скайларков на последнем рабочем месте. Однако в данном уведомлении об отказе клиенту предлагается пользоваться другими банковскими услугами и повторно обратиться за кредитом после улучшения его финансового положения.

Остаток задолженности	*Просроченная задолженность*	*Ежемесячные платежи*	*Состояние*
610	610	305	Просрочено
1540	250	125	"
1250	176	88	"
150	150	75	"
675	—	34	В пределах срока
2020	—	120	"
160	—	—	Списано

Данный раздел, посвященный оценке заявок на получение потребительского кредита, завершается перечислением ключевых моментов, о которых должны помнить инспектора по потребительским кредитам при рассмотрении заявок от семей. Индикаторами качества кредита в потребительском кредитовании являются:

1. Стабильность занятости и места жительства.
2. Непротиворечивый характер информации, когда все данные и цифры, приведенные в заявке, согласуются между собой.
3. Законность цели, на которую испрашивается кредит.
4. Наличие соответствующих навыков управления денежными средствами, о чем свидетельствует хорошая кредитная история.
5. Благоприятные перспективы продолжения работы.

Приемлемая для банка заявка на потребительский кредит *не должна* содержать какие-либо недостатки *ни по одному* из перечисленных пунктов. В случае если один или два пункта заявки являются слабыми, банковские кредитные инспектора стоят перед трудным выбором и должны зачастую полагаться на свою интуицию относительно того, может ли банк рисковать своими средствами и средствами вкладчиков. Конечное решение об удовлетворении или отказе по кредитной заявке зависит от уровня риска по другим кредитам, выданным банком, от отношения банковских менеджеров к риску и отношения регулирующих органов к данному банку.

БАЛЛЬНАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗАЯВОК НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ (КРЕДИТНЫЙ СКОРИНГ)

Многие кредитные аналитики считают, что *системы* кредитного скоринга имеют большое будущее в оценке перспектив получения потребительского кредита. Крупнейшие эмитенты кредитных карточек, такие, как "Дж. С. Пенни", "Монтгомери Уорд" и "Сирс", постоянно используют подобные системы для оценки заявок на выдачу кредитных карточек. Преимущество систем балльной оценки заключается в том, что они позволяют быстро и с минималь-

Уведомление: *м-ру Дж. П. Л. Скайларку*
/имя клиента/

3701 Элм-стрит / Оранжбург / СА 77804
/местожительство клиента/ /город/ /штат/

Дата уведомления: 18.06 текущего года

Сумма кредита, испрашиваемая клиентом: 13 325 долл. на 4 года, кредит на покупку автомобиля, погашаемый в рассрочку.

Решение, принятое банком по поводу заявки: в выдаче кредита отказано.

К сожалению, банк не может предоставить кредит в сумме и на условиях, испрашиваемых Вами и указанных выше. Причина/ы/ нашего отказа по испрашиваемому кредиту: наличие просроченных кредитов и недостаточно длительный срок занятости.

Наш анализ Вашей кредитной заявки основывался, в числе прочего, на отчете о кредитной истории, предоставленном кредитным бюро E-Z, 8750 Кафе-стр. Сан-Мигель, Калифорния, 87513. Федеральное законодательство предусматривает получение Вами при представлении письменной заявки копии документов, на основании которых было принято решение об отказе по данной кредитной заявке.

Если Вы считаете, что подверглись дискриминации в области кредитования из-за Вашей расы, цвета кожи, вероисповедания, пола, национального происхождения, семейного положения, возраста, получения государственного пособия или реализации прав, предоставленных Законом о защите потребительских кредитов, Вы можете обратиться в главное федеральное агентство, регулирующее деятельность данного банка, — к Контролеру денежного обращения, Министерство финансов США, Вашингтон, *DC* 20219.

Пожалуйста, обращайтесь впредь ко мне или к другим сотрудникам нашего банка в любое время, если сочтете, что банк может предоставить Вам какие-либо другие, оказываемые банком услуги. Мы ценим Вашу дружбу и Ваш род занятий и будем рады удовлетворить Ваши личные потребности в банковском обслуживании. Пожалуйста, предоставьте еще одну кредитную заявку в будущем, если решите, что ситуация, повлекшая отказ в кредитовании, изменилась.

Искренне Ваш

У. А. Нумон

Уильям А. Х. Нумон III,
Первый вице-президент
Управление банковского обслуживания физических лиц

ыми затратами труда обработать большой объем кредитных заявок, сокра-ив таким образом операционные расходы. Кроме того, они представляют со-ой и более эффективный способ оценки заявок для не имеющих достаточно-о опыта кредитных инспекторов, позволяя сокращать убытки от выдачи без-адежных кредитов.

Системы скоринга обычно основываются на *дискриминантных моделях* ли аналогичном им методе под названием "логистическая регрессия" (ло-

гит), в которых используются несколько переменных, дающих *в сумме* цифровой балл каждого потенциального заемщика. Если такой балл превышает критический уровень, кредит в случае отсутствия другой компрометирующей информации будет предоставлен. Если балл потенциального заемщика не достигает критического уровня и нет смягчающих обстоятельств, в кредите будет отказано. В числе важнейших переменных, используемых в подобных системах, — рейтинги кредитного бюро, возраст, семейное положение, число иждивенцев, наличие дома в собственности, уровень дохода, наличие домашнего телефона, количество и виды банковских счетов, род занятий и продолжительность работы на последнем месте.

Основополагающая идея балльной оценки кредита заключается в том, что банк может вычленить финансовые, экономические и мотивационные факторы, отделяющие хорошие кредиты от плохих путем анализа крупных групп клиентов, являвшихся в прошлом заемщиками. В соответствии с этой идеей некоторые финансовые и прочие факторы, отделявшие хорошие кредиты от плохих в прошлом, могут с некоторым риском ошибки использоваться для подобного выделения и в будущем. Очевидно, данное предположение может оказаться ошибочным в случае кардинального изменения экономических условий или иных факторов, что является одной из причин частого пересмотра испытанных систем балльной оценки по мере выявления более точных показателей.

Системы кредитного скоринга обычно базируются на 7—12 пунктах заявки на потребительский кредит и предусматривают присвоение каждому пункту некоторого балла (от 1 до 10). Например, анализ потребительских кредитов, выданных банком, может показать, что при отделении "хороших" кредитов (т.е. кредитов, погашенных своевременно) от "плохих" (т. е. кредитов, погашенных со значительным опозданием или не погашенных вовсе) следующие факторы являлись значимыми:

Факторы, определяющие качество кредита	*Балл*
1. Сфера занятости клиента:	
профессиональный менеджер	10
квалифицированный рабочий	8
клерк	7
студент	5
неквалифицированный рабочий	4
работник, занятый неполный рабочий день	2
2. Обеспеченность жильем:	
дом в собственности	6
аренда дома или квартиры	4
проживание с другом или родственником	2
3. Кредитный рейтинг:	
отличный	10
средний	5
отсутствие информации	2
плохой	0
4. Продолжительность работы на данном месте:	
более одного года	5
не более одного года	2
5. Продолжительность проживания по данному адресу:	
более одного года	2
не более одного года	1

Факторы, определяющие качество кредита	*Балл*
6. Наличие телефона в доме или квартире:	
да	2
нет	0
7. Указанное клиентом число иждивенцев:	
нет	3
один	3
два	4
три	4
более трех	2
8. Наличие банковских счетов:	
чековый и сберегательный счета	4
только сберегательный счет	3
только чековый счет	2
нет	0

Максимальный итоговый балл клиента по приведенной выше модели из 8 факторов составляет 43, минимальный — 9. Предположим, что из проанализированных задним числом кредитов заемщикам, чей балл не превышал 28 пунктов, 40% кредитов (или 1200) оказались "плохими" и были списаны на убытки. Сумма подобных убытков составляла в среднем по одному кредиту 600 долл. при совокупном убытке в 720 тыс. долл. Из всех *"хороших"* кредитов лишь 10% (300 кредитов) имели балл не выше 28. С учетом средних убытков в 600 долл. убытки по данным "хорошим" кредитам с низким баллом составили 180 тыс. долл. Таким образом, если кредитный инспектор банка использует в качестве *критического балла*, или *точки отсчета*, показатель в 28 пунктов, банк сэкономит 540 000 долл. (720 000 – 180 000) путем выдачи только тех кредитов, по которым балл заемщика составляет не менее 29 пунктов. Если в будущем уровень убытков по кредитам банка останется неизменным, отказ по кредитным заявкам, балл которых не превышает 28, приведет к сокращению убытков примерно на 40%, при этом банк откажется лишь от 10% "хороших" заемщиков. Менеджеры банка могут экспериментировать с другим критическим баллом для того, чтобы определить, *при каком критическом уровне достигается максимальная сумма чистой экономии на убытках по потребительским кредитам банка.*

Предположим, банк приходит к выводу, что уровень в 28 пунктов является оптимальным с точки зрения максимальной экономии на убытках по кредиту. Кредитная история заемщика может быть проанализирована с точки зрения *зависимости суммы* предоставленного заемщику *кредита* от суммы убытков по кредитам. Банк может прийти к выводу, что при соблюдении приведенной ниже схемы будет достигнут минимальный уровень убытков по потребительским кредитам:

Балл	*Решение относительно кредита*
28 или ниже	Отказ по заявке
29—30	Предоставление кредита до 500 долл.
31—33	Предоставление кредита до 1000 долл.
34—36	Предоставление кредита до 2500 долл.
37—38	Предоставление кредита до 3500 долл.
39—40	Предоставление кредита до 5000 долл.
41—43	Предоставление кредита до 8000 долл.

Очевидно, что подобная система устраняет фактор *личной оценки* в процессе кредитования. Однако банк рискует потерять тех клиентов, которые считают, что банк неверно оценил их финансовое положение и не учел особые условия, которые привели к подаче кредитной заявки. Существует также опасность того, что клиент возбудит судебное дело в соответствии с федеральными антидискриминационными законами, если балльная система оценки, используемая банком, основана на запрещенных факторах (возраст, семейное положение и т. д.). Федеральные правила позволяют использовать факторы возраста или другие личные характеристики только в случае, если банк может на базе статистики доказать, что с их помощью *можно отделить* "хорошие" кредиты от "плохих" и что система балльной оценки постоянно пересматривается с учетом последних изменений в статистике выданных кредитов. При этом именно банк должен представить доказательства в пользу того, что его модель балльной оценки способна правильно, на статистически значимом уровне оценить качество кредитных заявок.

Частые проверки и пересмотры моделей балльной оценки кредита не только разумны с юридической и регулирующей точек зрения, но и смягчают наиболее крупный потенциальный недостаток подобных моделей — невозможность их быстрой корректировки с учетом изменения экономических условий и образа жизни семей. Недостаточно гибкая система оценки может представлять собой смертельную угрозу для банковской программы потребительского кредитования и привести к уходу из банка заманчивых заявок на получение потребительского кредита, подрыву репутации банка в соответствующем регионе и принятию слишком высокого уровня кредитного риска.

Контрольные вопросы

8-3. Какие пункты заявки на получение потребительского кредита кредитный инспектор должен проанализировать особенно тщательно?
8-4. Как используются модели кредитного скоринга?
8-5. В чем основные преимущества использования банком модели балльной оценки заявок на потребительские кредиты?
8-6. Существуют ли недостатки у модели кредитного скоринга?

ЗАКОНЫ И ПРАВИЛА, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМУ КРЕДИТУ

Многочисленные законы и правила, ограничивающие деятельность учреждений, выдающих ссуды на потребительские цели, появились в 1960—1970 гг. Федеральное законодательство в данной области может быть подразделено на две группы: 1) **правила предоставления информации** потребителю о стоимости и основных условиях кредитного или лизингового договора; 2) **антидискриминационные правила**, запрещающие разделять заемщиков в зависимости от их возраста, пола, расы, национального происхождения, вероисповедания, места жительства или получения государственного пособия, а также отказывать в предоставлении кредита только из-за принадлежности к одной или нескольким выделенным выше группам. Многие банкиры считают данные правила обременительными, не соответствующими технологическим нововведениям и новшествам в сфере услуг. Эти правила также постоянно затрудняют работу регулирующих органов, поскольку вызывают многочисленные жалобы

и вопросы, связанные с их интерпретацией. Однако в свете дерегулирования финансового сектора, сопровождающегося повышением рисков как для финансовых учреждений, так и для их клиентов, все более важным представляется обеспечение потребителей адекватной финансовой информацией.

Требования о предоставлении клиенту информации

Одной из наиболее важных частей раздела федерального законодательства, посвященного предоставлению услуг потребителям, является Закон о защите потребительского кредита, или **Закон о достоверной информации в кредитовании**, принятый в 1968 г. и доработанный в 1981 г. путем принятия Закона об упрощении и реформе системы предоставления достоверной информации в кредитовании. Совет управляющих ФРС подготовил Правило *Z* для внедрения этих законов в жизнь. Цель данных законодательных актов — обеспечить информированность заемщиков путем получения всех сведений об условиях и стоимости кредита. Кредиторы должны сообщать клиентам процентную ставку годовых (APR*, или актуарную ставку) по испрашиваемому кредиту, общую сумму денежных сборов, связанных с кредитованием, а в случае предоставления кредитов под залог жилых помещений — сумму комиссий на получение одобрения, по передаче недвижимости и прочих издержек, связанных с кредитованием.

Дополнения, принятые в 1970 и 1974 гг., привели к появлению **Закона о достоверной оценке кредитоспособности** и Закона о правильном погашении кредита. Первый предоставляет потребителям право доступа к их кредитным файлам в местных или региональных кредитных бюро. Данный закон позволяет физическим лицам и семьям контролировать свои кредитные файлы на предмет точности данных и требовать расследования и устранения любых ошибок и неточностей. Закон предписывает, что кредитное агентство должно быстро устранить выявленные ошибки и предоставить потребителю краткий отчет, объясняющий их появление. Более того, закон строго ограничивает доступ к кредитным файлам: он возможен только на основании письменного согласия соответствующего потребителя.

В последнее время вокруг американской системы сбора информации о кредитах разгорелась полемика. Некоторые кредитные бюро были обвинены в наличии слишком большого числа ошибок в кредитных файлах (которые зачастую приводили к отказу в кредитовании), в недостаточно внимательном рассмотрении жалоб потребителей на неточность сведений, а также в продаже информации о потребителях фирмам, торгующим по каталогам. Конгресс принял несколько законов, ограничивающих деятельность кредитных бюро и позволяющих взимать с них существенные штрафы за ошибки.

Закон о правильном погашении кредита от 1974 г. дает возможность потребителям оспорить ошибочные счета, выставленные торговой компанией или компанией, специализирующейся на кредитных карточках, а также рассчитывать на быстрое разрешение любых подобных споров. Потребитель может отказаться произвести платеж по оспариваемой части счета и не может считаться неплатежеспособным или быть поставлен перед необходимостью уплачивать штрафные проценты до момента урегулирования спора. Любой

---

* *APR (annual percentage rate)* — годовая процентная ставка. *(Прим. ред.)*

кредитор, который не отреагировал на запрос клиента относительно счета или, ответив на запрос, не стал разбираться в сути спора и не предпринял попытки урегулировать его, должен в конечном итоге заплатить штраф (но не свыше 50 долл.). Кредитное или торговое учреждение должно уведомлять об изменении своих тарифов за 30 дней.

Закон о достоверной информации о кредите и платежных карточках предусматривает, что клиенты, подающие заявки на получение кредитных карточек, должны заранее (обычно до того, как они впервые воспользовались карточкой) в письменной форме уведомляться о тарифах, применяемых при открытии или пролонгации такого счета. Если клиент намерен пролонгировать действие кредитной карточки и предусматривается взимание платы за подобную операцию, то он должен заблаговременно получить письменное уведомление. Кроме того, клиент должен ставиться в известность об изменении суммы страхового покрытия по кредитной карточке или тарифов. Данные правила разработаны специально для пластиковых карточек, рекламируемых с помощью почтовых отправлений, публичных объявлений или по телефону.

Наконец, если заемщик несвоевременно осуществляет взносы в погашение кредита, Закон о методах взимания долга ограничивает права кредитора или агентства по взысканию кредитов в оказании давления на клиента. В частности, не разрешается чрезмерно беспокоить должника или использовать ложные сведения для получения информации или доступа к должнику. Телефонные звонки в неурочное время или на работу должника без соответствующего разрешения последнего считаются противозаконными, равно как и сообщение о причине звонка кому бы то ни было, кроме должника. Данные правила взимания долгов действуют в США в соответствии с решением Федеральной комиссии по торговле.

Недопущение дискриминации в области кредитования

Сегодня наличие свободного доступа к кредиту — важнейший элемент достойного уровня жизни средней семьи. Признание данного факта обусловило принятие Конгрессом в 70-е гг. правил, не допускающих дискриминации заемщиков из-за их возраста, пола, расы, национального происхождения, вероисповедания, места жительства или получения государственного пособия. Закон о равных кредитных возможностях от 1974 г. запрещает кредиторам задавать заемщикам определенные вопросы, например о возрасте или расе (исключение делается для кредитов под залог жилых помещений для того, чтобы федеральное правительство могло получить данные о выдаче или отказе в выдаче подобных кредитов и выявить наличие дискриминации в этой крайне важной области кредитования). Кроме того, кредитный инспектор не может задавать вопросы об источниках дохода, отличного от заработной платы. Подобные сведения могут предоставляться только добровольно.

Другой закон — Закон о реинвестировании *(CRA)* — не позволяет кредитору безосновательно выделять в качестве нежелательного и отказаться от кредитования населения какого-либо близлежащего района. Данный закон требует от каждого кредитного учреждения определить *обслуживаемую им территорию,* на которой всем жителям должны предоставляться все оказываемые банком услуги. Совет директоров банка должен ежегодно оценивать, насколько соблюдаются границы подобной территории, выбранные менеджерами. Более того, усилия каждого кредитного учреждения в области финансо-

вого обслуживания соответствующей территории оцениваются контролерами (так называемый рейтинг *CRA*). Регулирующие органы принимают в расчет рейтинг *CRA* в случаях, когда банк обращается за разрешением об открытии нового отделения, о слиянии или приобретении, о предоставлении новых услуг (например, трастовых).

В августе 1989 г. параграф XII Закона о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений обязал федеральные банковские агентства публиковать рейтинги *CRA*, чтобы клиенты банка могли узнать, насколько успешно выбранный ими банк обслуживает свою территорию. Каждый банк в течение 30 дней с даты получения отчета Контролера должен поместить свидетельство о своем рейтинге в особую папку, хранящуюся в головной конторе и как минимум в одном отделении на обслуживаемой территории. Данная папка должна быть доступна клиентам банка в течение рабочего дня, и банк должен (за разумное вознаграждение) предоставлять копии содержащихся в папке документов любому желающему.

Рейтинги *CRA* базируются на 12 "факторах оценки" со стороны контролеров, приходящих в банк, в числе которых: усилия банка, направленные на удовлетворение кредитных потребностей жителей обслуживаемой территории; его участие в поддерживаемых государством программах строительства жилья; географическое распределение кредитных вложений банка; любые свидетельства о наличии противозаконной дискриминации в области кредита. Существуют четыре оценки рейтинга *CRA*, используемые банковскими контролерами: выше средней; удовлетворительная; требующая улучшения; неудовлетворительная. Банк с низким рейтингом *CRA* может испытывать трудности в получении от регулирующих органов разрешения на расширение круга своих услуг или на приобретение другого банка.

Законами, дополняющими положения Закона о реинвестировании, являются Закон о предоставлении информации по закладным под жилые помещения и Закон о нормальных жилищных условиях. Последний предусматривает, что банки и другие институты, осуществляющие кредитование под залог жилых помещений, должны как минимум один раз в год обнародовать информацию о том, заемщикам из каких районов были предоставлены кредиты под залог жилых помещений и кредиты на улучшение жилищных условий. Закон о нормальных жилищных условиях запрещает дискриминацию из-за цвета кожи, национального происхождения, расы, вероисповедания или пола при продаже, аренде дома или его финансировании. Закон о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений предусматривает, что кредитные учреждения должны сообщать о расе, поле и уровне дохода всех физических лиц, *обращавшихся* за кредитом под залог жилья для того, чтобы федеральные регулирующие органы могли легко выявить случаи возможной дискриминации.

Данные законы *не* указывают банкам и другим финансовым учреждениям, *кому* они должны предоставлять кредиты. Скорее они требуют от каждого кредитного учреждения внимательно рассматривать все данные, относящиеся к каждой кредитной заявке, и не позволяют кредиторам делить клиентов на категории (исходя из их возраста, пола или расы), а также принимать решения относительно кредита исключительно из-за принадлежности к какой-либо группе.

Контрольные вопросы

8-7. Какие существующие сегодня законы предоставляют заемщикам право получить всю информацию об условиях кредита и связанных с ним рисках?

8-8. Какие законодательные акты защищают заемщиков от дискриминации?

8-9. Нужны ли, по вашему мнению, дополнительные законы в данных областях?

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ И ДРУГИЕ УСЛОВИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ

Финансовое учреждение по согласованию с клиентом устанавливает процентную ставку, срок и график погашения кредита. Большая часть потребительских кредитов является краткосрочными — на несколько недель или месяцев. Долгосрочные потребительские кредиты сроком до 2—4 или даже до 5 лет встречаются реже, за исключением кредитования покупок автомобилей, когда повышение цен на них побудило банки удлинить сроки погашения кредита с тем, чтобы клиенты смогли ежемесячно выплачивать взносы в погашение долга. Кредитный инспектор обычно предлагает клиенту различные варианты погашения долга, чтобы выработать окончательный график погашения с учетом других долговых обязательств клиента, а также текущего и планируемого дохода семьи.

Как правило, существует определенная зависимость между уровнем процентной ставки и суммой депозитов, которую клиент будет держать в банке. Клиентам с более крупными депозитами устанавливаются более низкие процентные ставки. Еще одним важным фактором, воздействующим на уровень ставки по потребительскому кредиту, является конкуренция между кредиторами. Наличие острой конкуренции на рынке потребительских кредитов сближает уровни процентных ставок и стоимости кредита.

Более краткосрочные кредиты могут быть бланковыми, тогда как долгосрочные кредиты на покупку автомобилей и других товаров длительного пользования, как правило, должны быть обеспечены приобретаемыми активами. Например, при предоставлении кредита на покупку автомобиля банк составляет договор залога и *закладную на движимое имущество*, что дает банку право на имущество в случае, если погашение кредита не осуществляется по графику. Копии данных договоров обычно помещаются в специальном месте (например, в местном суде или у секретаря того штата, в котором заключен договор) для того, чтобы другие кредиторы знали о том, что банк имеет право востребования активов клиента.

Процентная ставка по потребительским кредитам

Установление ставок по многим потребительским кредитам, так же как и по кредитам предпринимательским фирмам, осуществляется на основе некоторой базовой ставки, или ставки привлечения, плюс маржа прибыли, плюс надбавка за риск. Например, ставка по потребительскому кредиту, погашаемому в рассрочку, может быть установлена с помощью модели "стоимость плюс":

Ставка по кредиту, уплачиваемая заемщиком	=	Стоимость привлеченных средств банка	+	Операционные расходы, отличные от стоимости привлеченных средств (в том числе зарплата персонала банка)	+	Премия за риск невыполнения заемщиком обязательств	+	Премия за риск, связанный со срочностью при долгосрочном кредитовании	+	Желаемая маржа прибыли

или модели базовой ставки:

Ставка по кредиту, уплачиваемая заемщиком	=	Прайм-рейт или другая базовая ставка (в том числе желаемая маржа прибыли)	+	Премия за риск невыполнения обязательств заемщиком	+	Премия за риск, связанный со срочностью

Банки используют большое количество способов расчета фактической ставки по потребительскому кредиту. К числу наиболее распространенных относятся метод годовой процентной ставки *(Annual percentage rate — APR)*, метод простых процентов, метод дисконтной ставки и метод сложения.

Метод годовой процентной ставки. В соответствии с положениями Закона о достоверной информации в кредитовании банк должен ставить конкретного заемщика в известность об *APR* по предлагаемому кредиту. *APR* представляет собой ставку доходности, т.е. показывает отношение совокупных выплат по кредиту к сумме кредита. Она учитывает, насколько быстро погашается кредит и какую сумму фактически использует заемщик в течение срока кредитования.

Например, если клиент получил кредит в 2000 долл. сроком на год, а процентные выплаты составили 200 долл., при этом долг выплачивался ежемесячно равными частями, то ставка равна не 10% (200/2000), поскольку большую часть года заемщик пользовался меньшей суммой. Согласно более точному расчету ставка по данному кредиту составила 20% (200/2000/2), поскольку в течение года заемщик в среднем использовал сумму в 1000 долл. В первую половину года использовалось больше 1000 долл., во вторую — менее 1000 долл., к концу двенадцатого месяца остаток основного долга по кредиту достиг нуля.

ФРС подготовила специальные таблицы ставок, используемые кредитными инспекторами в случаях, когда ставка по кредиту рассчитывается иными способами (например, методом простых процентов) для приведения ставки к годовой процентной ставке. (Пример подобной таблицы приводится в приложении Б в конце книги.) Такой пересчет удобен клиентам, так как позволяет им сравнить предлагаемую ставку по кредиту со ставками других кредиторов. Ставка *APR* помогает физическим лицам выбрать самые выгодные условия кредитования.

Простые проценты. Метод *простых процентов* также предусматривает корректировку на срок фактического использования кредита. Если заемщик осу-

ществляет погашение кредита постепенно, метод простых процентов определяет снижение остатка задолженности и соответственно сумму уплачиваемых процентов.

Предположим, что заемщик просит кредит в размере 2000 долл. на год с простой процентной ставкой в 12% на покупку мебели. Если договор не предусматривает до конца года частичного погашения суммы основного долга, процентные платежи клиента будут выглядеть следующим образом:

Процентные платежи (ПП) = Основной долг (принципал) × Ставка × Время =

= 2 000 долл. × 0, 12 × 1 = 240 долл.

Таким образом, в момент погашения клиент уплатит банку 2240 долл., или 2000 долл. основного долга и 240 долл. процентных платежей.

Предположим теперь, что основной долг выплачивается четырьмя ежеквартальными взносами по 500 долл. каждый. Тогда ежеквартальные процентные платежи будут такими:

Первый квартал	ПП = 2000 × 0, 12 × 1/4 = = 60 долл.
Второй квартал	ПП = 1500 × 0, 12 × 1/4 = = 45 долл.
Третий квартал	ПП = 1000 × 0, 12 × 1/4 = = 30 долл.
Четвертый квартал	ПП = 500 × 0, 12 × 1/4 = = 15 долл.
Совокупные процентные выплаты	= 60 + 45 + 30 + 15 = = 150 долл.

Общая сумма причитающихся платежей равна:

Первый квартал:	500 + 60 = 560 долл.
Второй квартал:	500 + 45 = 545 долл.
Третий квартал:	500 + 30 = 530 долл.
Четвертый квартал:	500 + 15 = 515 долл.
Итого причитающихся платежей:	2000 + 150 = 2150 долл.

Очевидно, что при простых процентах клиент экономит на процентных выплатах по мере приближения срока погашения кредита.

Метод дисконтной ставки. В то время как большая часть потребительских кредитов предусматривает возможность частичного погашения как процентов, так и основного долга в течение срока кредитования, метод *дисконтирования* предполагает авансовую оплату процентов. В соответствии с данным методом проценты вычитаются *вначале* и клиент получает сумму кредита за вычетом процентов.

Предположим, что кредитный инспектор предлагает клиенту 2000 долл. по ставке в 12%. Процентные платежи, составляющие 240 долл. (2000 × 0,12), вычитаются из основной суммы долга; заемщик получает: (2000 долл. – – 240 долл.) = 1760 долл. При наступлении срока погашения клиент обязан вернуть 2000 долл. Реальная ставка по кредиту составит для заемщика 13%:

$$\text{Дисконтная ставка по кредиту} = \frac{\text{Причитающиеся проценты}}{\text{Чистая сумма полученного кредита}} = \frac{240}{1760} = 0{,}136, \text{ или } 13\%.$$

Метод накидки. Одним из наиболее старых способов расчета ставки по кредиту является *метод накидки,* когда процентные выплаты прибавляются к сумме основного долга до того, как заемщику будут объявлены размеры взносов в погашение кредита. Например, если клиент хочет получить 2000 долл. и ему устанавливается процентная ставка в 12% методом накидки при 12 ежемесячных равных взносах в погашение кредита, то общая сумма к выплате будет составлять 2000 долл. (основной долг, принципал) плюс 240 долл. (проценты), или 2240 долл. Ежемесячный взнос будет равен 186,67 долл. (2240/12), т.е. 166, 67 долл. (основной долг) плюс 20 долл. (ежемесячные проценты). Поскольку в среднем заемщик может в течение года пользоваться суммой, приблизительно равной 1000 долл., реальная процентная ставка составит:

$$\text{Реальная ставка по кредиту} = \frac{\text{Причитающиеся проценты}}{\text{Среднегодовая сумма кредита}} = \frac{240}{1000} = 0{,}24, \text{ или } 24\%.$$

Только в случае, если кредит и проценты по нему погашаются единовременно в конце срока, ставка по методу накидки будет равна простой процентной ставке. В любом другом случае клиент уплачивает более высокую реальную ставку по кредиту, нежели ставка, указанная в договоре.

Правило 78-ми. Эмпирическое правило, определяющее, какую сумму процентного дохода от выданного потребительского кредита, погашаемого ежемесячными взносами, получит банк в любой момент времени, известно как *Правило 78-ми.* Это особенно важно в случае, если заемщик погашает кредит досрочно и имеет право на уменьшение части процентных платежей по кредиту. Правило 78-ми базируется на том, что сумма чисел от 1 до 12 составляет 78 (1 + 2 + 3 + ... + 10 + 11 + 12 = 78). Для того чтобы определить уменьшение процентных выплат для заемщика при досрочном погашении выплачиваемого в рассрочку кредита, необходимо сложить количество оставшихся месяцев и поделить на 78. Например, предположим, что клиент обратился за кредитом на один год, погашаемым 12 ежемесячными взносами, и смог погасить его уже после девятого месяца. Данному клиенту будут возвращены

$$\frac{1 + 2 + 3}{1 + 2 + \ldots + 11 + 12} \times 100 = \frac{6}{78} \times 100 = 7{,}69\%$$

общей суммы процентных выплат по кредиту. Кредитор получит 92,31% первоначальной суммы процентов.

Использование переменных ставок по потребительским ссудам

Большая часть потребительских кредитов (погашаемых как в рассрочку, так и единовременно) имеет чаще фиксированную процентную ставку, нежели плавающую, зависящую от конъюнктуры денежного рынка. Однако вследствие неустойчивости процентных ставок в 1970—1980 гг. все возрастающее число

потребительских кредитов выдается под плавающие ставки. Одной из причин нечастого использования плавающих ставок выступает относительно короткий срок кредитования. Кроме того, банкам нетрудно согласовать сроки погашения депозитов и крупных потребительских кредитов, активно используя продажу ДС с необходимыми сроками погашения. При выдаче потребительских кредитов под плавающие ставки последние обычно привязаны либо к прайм-рейт (ставке для предпринимательских фирм), либо к ставке по казначейским векселям.

КРЕДИТЫ ПОД ЗАЛОГ НЕДВИЖИМОСТИ

Банки предоставляют кредиты под залог недвижимости — домов, комплексов квартир, торговых центров, офисов, складов и других сооружений, а также в некоторых случаях — земли. Кредитование под залог недвижимости является самостоятельной областью кредитования, имеющей важные отличия от других видов банковских кредитов. В банковском деле ссуды под залог недвижимости являются либо краткосрочными кредитами на строительство, погашаемыми в течение нескольких месяцев или недель, по мере завершения строительства, либо долгосрочными ссудами на срок от 25 до 30 лет, обеспечивающими приобретение или улучшение качества недвижимости. Вне зависимости от сроков погашения ссуды под залог недвижимости являлись в прошедшее десятилетие наиболее динамичной областью банковского кредитования. Темпы роста их объемов достигали двузначных цифр, и к 90 г. они составляли почти $^1/_4$ всех банковских активов. К сожалению, подобные кредиты относятся также к наиболее рискованным видам банковских кредитов. В начале 90-х гг., к примеру, недействующие кредиты под залог недвижимости достигали почти половины всех некачественных активов банков США.

Различия между кредитами под залог недвижимости и прочими кредитами

Кредиты под залог недвижимости отличаются от многих других видов кредитов несколькими ключевыми моментами. Прежде всего средний размер кредита под залог недвижимости обычно значительно превышает средний размер других кредитов, особенно потребительских кредитов и кредитов мелким предпринимательским фирмам. Более того, определенные кредиты под залог недвижимости, особенно под залог домов на одну семью, обычно выдаются на максимально длинные сроки (от 15 до 25—30 лет). Долгосрочное кредитование подобного рода предполагает значительный риск для кредитора, поскольку в течение данного периода может произойти очень многое: неблагоприятное изменение экономических условий, процентных ставок, состояния здоровья заемщика и т. д.

При принятии решения о выдаче кредитов других видов особое внимание уделяется планируемому потоку наличности или доходу заемщика. При выдаче кредитов под залог недвижимости более важными, чем доход заемщика, являются состояние и стоимость имущества — объекта кредитования. В кредитовании под залог недвижимости при принятии решения о выдаче или отказе в кредите очень важна компетентная оценка соответствующего имущества. Подобные экспертные оценки должны производиться на основе отрасле-

вых и правительственных критериев, в частности учитывать возможность продажи закладной на вторичном рынке, что позволит кредитору привлечь дополнительные средства для выдачи новых кредитов.

Одним из обязательных правил Федеральной национальной ипотечной ассоциации (*FNMA*, или "Фанни Мэй") является правило, согласно которому любые кредиты под залог жилых помещений могут приобретаться в случае, если ежемесячные платежи за жилье (включая сумму основного долга и проценты, налоги и страховые взносы) не превышают 28% валового ежемесячного дохода заемщика, а сумма регулярных ежемесячных платежей (включая расходы на жилье) — 36% валового ежемесячного дохода. Срок погашения кредита под залог жилья не может быть меньше 10 и больше 30 лет; оценку имущества должен произвести эксперт. Правила *FNMA* предусматривают также, что отчет о кредитах, полученных заемщиком, должен отражать состояние дел в период не ранее, чем последние 90 дней.

Несмотря на то что подобные правила обременительны для кредитора, они имеют свои достоинства: кредиты, соответствующие указанным критериям, могут быть легко проданы на вторичном рынке другим финансовым учреждениям, в частности страховым компаниям, сберегательным банкам, пенсионным фондам или государственным агентствам, таким, как "Фанни Мэй" или "Джинни Мэй" (т. е. *GNMA* — Правительственная национальная ипотечная ассоциация). Зачастую банк или другое кредитное учреждение объединяет свои кредиты в единый кредитный пул, финансируемый *GNMA*, и продает ценные бумаги — требования к этому пулу — инвесторам, привлекая таким образом средства для дальнейшего кредитования.

Изменения в правилах и перераспределение средств между различными финансовыми учреждениями привели к значительным переменам в банках и небанковских фирмах, предоставляющих кредиты под залог недвижимости. В то время как коммерческие банки предпочитают выдавать более краткосрочные кредиты (особенно кредиты на строительство), дочерние предприятия банковских холдинговых компаний специализируются на ипотечном кредитовании. На их долю в настоящее время приходится большая часть всех выданных кредитов под залог жилых помещений. Такие дочерние фирмы имеют хорошие позиции на рынке и могут продать любые краткосрочные кредиты под залог жилых помещений более долгосрочным кредиторам, например страховым компаниям, сберегательным банкам или иностранным инвесторам. Подобные дочерние фирмы обычно открывают в банках краткосрочные "складские линии" для финансирования покупки или оформления закладных и их хранения до момента перепродажи другим инвесторам. Более того, дочерние фирмы, принадлежащие банковской холдинговой компании, могут по своему усмотрению открывать отделения в отдаленных городах и штатах, в то время как создание отделений банка может быть запрещено или ограничено.

Факторы оценки заявок на получение ипотечных кредитов

При оценке заявок на получение ипотечных ссуд кредитные инспектора должны учитывать следующие моменты:

1. Соотношение суммы планируемого заемщиком платежа и цены покупки закладываемого имущества является важнейшим фактором надежности ипотечного кредита с точки зрения кредитора. В целом, чем выше отно-

шение суммы кредита к цене покупки, тем меньше заемщик заинтересован в соблюдении всех условий договора, поскольку имеет меньше имущества в собственности. Если закладная достигает 90 и более процентов от цены покупки имущества, особую важность приобретает страхование залога, и кредитор должен уделять особое внимание оценке характера и чувства ответственности заемщика.

2. Выдача ипотечных кредитов зачастую означает, что заемщик впредь будет осуществлять в банке и другие операции (например, вносить средства на депозит и получать кредиты на улучшение жилья). Поэтому ипотечные кредиты должны рассматриваться в контексте *всех взаимоотношений* между заемщиком и кредитором. Например, банк может предоставлять клиенту кредит под залог недвижимости по сниженной ставке при условии, что клиент будет также пользоваться другими услугами банка и хранить в нем значительные депозиты.
3. Стабильность остатков на депозитных счетах — ключевой фактор определения объемов и видов выдаваемых банком ипотечных кредитов. Банки с более стабильной депозитной базой обычно могут проводить более агрессивную политику в области реализации их программ ипотечного кредитования и выдавать более долгосрочные и прибыльные кредиты под залог недвижимости.
4. Кредитование под залог жилых помещений предполагает, что кредитный инспектор банка должен внимательно проанализировать следующие аспекты кредитной заявки:
   а) размер и стабильность дохода клиента, особенно относительно размера ипотечного кредита и размера взносов в счет его погашения;
   б) размер сбережений клиента и источник первоначального взноса. Если подобный взнос значительно сокращает размер сбережений, клиент располагает меньшей суммой ликвидных активов, которые могут понадобиться в экстремальных ситуациях в будущем, например для оплаты закладной в случае болезни или потери работы одним из членов семьи;
   в) отношение заемщика к содержанию заложенного имущества. Если заложенное имущество не содержится должным образом, банк не сможет вернуть всю причитающуюся ему сумму в случае потери права выкупа залога и продажи заложенного имущества;
   г) объемы продаж на местном рынке недвижимости (на случай, если имущество перейдет в собственность банка). В случае экономического спада на местном рынке и роста безработицы предложение домов, квартир и производственных помещений превысит спрос на них. Банку, возможно, придется долго ждать, прежде чем он вернет свои деньги;
   д) динамику процентных ставок в случае, если кредит под залог жилого помещения выдан на основе плавающей ставки. Несмотря на развитие в последние годы вторичного рынка ипотечных кредитов с плавающими ставками, по-прежнему легче реализовать закладные на жилые помещения с фиксированными ставками.

В последнее время сотни американских банков столкнулись с серьезными проблемами, связанными с их портфелями ипотечных кредитов. Большинство крупнейших банков США: "Ситикорп", "Чейз Манхэттен", "Секьюрити пасифик", "Кемикэл", "Флит-Норстар" и "Уэллс фарго" — получили право собственности и продали значительное число коммерческих и жилых поме-

щений по крайне низким ценам. В ответ на появление и обострение подобных проблем Конгресс США утвердил параграф XI Закона о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений от 1989 г. Данный параграф предусматривает привлечение к оценке ипотечных кредитов экспертов, имеющих соответствующие лицензии или сертификаты штатов. (ФКСД недавно установила правило, согласно которому эксперты, имеющие лицензию, должны привлекаться только к оценке ипотечных кредитов свыше 100 000 долл.) Дальнейшее ужесточение нормативов и правил, относящихся к ипотечным кредитам, последовало за принятием в ноябре 1990 г. Национального закона о доступности жилья. Данный закон и правила, развивающие его положения, предусматривают, что лицам, подающим заявки на получение ипотечного кредита, должна представляться информация о том, могут ли права по обслуживанию их кредита (т. е. право взыскивать платежи у заемщика) передаваться другому учреждению, с которым им придется общаться на протяжении срока кредитования. В целях сокращения случаев утраты домов при потере их владельцами права выкупа заложенного имущества Конгресс установил, что кредиторы должны уведомлять заемщиков, получивших кредиты под залог домов и нарушающих установленные сроки их погашения, о возможности консультирования владельцев жилых помещений со стороны кредитора или любой некоммерческой организации, специализирующейся на оказании подобных услуг.

Контрольные вопросы

8-10. Какой выбор имеет кредитный инспектор банка в области установления ставок по потребительским кредитам? По ипотечным кредитам?

8-11. В чем уникальность ипотечного кредита по сравнению с другими видами банковских кредитов?

8-12. Какие факторы должен учитывать банкир при оценке заявок на получение ипотечных кредитов?

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТАМ ПОД ЗАЛОГ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

На протяжении почти полувека, со времени Великой депрессии 30-х гг. и до 70-х гг., большая часть кредитов под залог жилых помещений предоставлялась на условиях взимания процентов по *фиксированной процентной ставке.* В начале 70-х гг. под влиянием инфляции и неустойчивости процентных ставок появились кредиты под залог жилых помещений по переменным ставкам, когда несколько штатов разрешили учреждениям, предоставляющим ипотечные кредиты, выдавать кредиты на подобных условиях. Затем в 1981 г. Контролер денежного обращения и Федеральный совет банков жилищного кредита разрешили всем федеральным депозитным институтам операции с закладными с переменными ставками (*ARMs*)*. Использование *ARMs* расширялось так быстро, что в последние годы половина выдаваемых ипотечных кредитов предоставлялась по переменным ставкам. Сегодня около четверти всех непогашенных кредитов под залог жилых помещений имеют переменные ставки.

* ARMs (adjustable-rate mortgage) — переменная ставка по закладным. *(Прим. ред.)*

Недавний всплеск популярности *ARMs* может быть объяснен агрессивным маркетингом подобных кредитов, проводимым банкирами с целью повысить уровень доходности активов от динамики процентных ставок. Многие банкиры предлагали более заманчивые ставки, уровень которых значительно ниже ставок по закладным с фиксированными ставками *(FRMs)**. Поскольку ставки по *ARMs* обычно ниже ставок по традиционным *FRMs*, за кредитами под залог жилых помещений на подобных условиях может обращаться большее число клиентов. Многие кредиторы начали также предлагать *ставки "кэп"* по *ARMs*. Например, кредитор может согласиться не повышать ставку более чем на 2 процентных пункта в год или более чем на 5 процентных пунктов в течение срока кредитования вне зависимости от темпов роста прочих процентных ставок.

Независимо от того, выбрал ли клиент *FRMs* или *ARMs*, кредитный инспектор должен определить исходную ставку по кредиту и размер ежемесячных выплат. Каждый ежемесячный взнос по закладной уменьшает основной долг и процентные выплаты по нему. Как правило, в соответствии с договорами на предоставление ипотечных кредитов большая часть ежемесячных выплат в начале срока кредитования представляет собой уплаченные проценты. По мере приближения даты погашения кредита ежемесячные взносы во все большей степени покрывают основной долг по кредитному договору.

Полезной для кредитных инспекторов и клиентов представляется формула, определяющая возможность погашения кредита путем расчета необходимого *ежемесячного взноса* с учетом установленной банком или другим кредитором ставки:

$$\text{Ежемесячный платеж клиента по кредиту под закладную} = \frac{\text{Сумма основного долга} \times \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12} \times \left(1 + \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12}\right)^{t \times 12}}{\left(1 + \frac{\text{Ставка годовых по кредиту}}{12}\right)^{t \times 12} - 1}.$$

В данном случае t обозначает число лет, за которое будет погашен кредит. Множитель 12 включен для того, чтобы привести срок кредитования и годовую процентную ставку к месячным показателям.

В качестве примера использования приведенной формулы рассмотрим ситуацию, когда клиент заинтересован в получении ипотечного кредита в 50 тыс. долл. сроком на 25 лет для покупки нового дома. Банк решил, что ставка в 12% вполне соответствует текущей конъюнктуре. Размер необходимых выплат будет составлять:

---

* FRMs *(fixed-rate mortgage)* — фиксированная ставка по закладным. *(Прим. ред.)*

$$\text{Ежемесячный платеж} = \frac{50000 \times \frac{0{,}12}{12} \times \left(1+\frac{0{,}12}{12}\right)^{25\times12}}{\left(1+\frac{0{,}12}{12}\right)^{25\times12}-1} = \frac{9894{,}23}{18{,}7885} =$$

$$= 526{,}61 \text{ долл.}$$

Таким образом, по фиксированной ставке данный клиент будет ежемесячно в течение 25 лет выплачивать 526,61 долл. А за весь период кредитования заемщик выплатит сумму основного долга в 50 000 долл. плюс процентные платежи в 107 985 долл.[2] Если в следующем году процентные ставки вырастут до 13%, при условии *ARMs* платежи клиента увеличатся до:

$$\text{Ежемесячный платеж} = \frac{49663 \times \frac{0{,}13}{12} \times \left(1+\frac{0{,}13}{12}\right)^{24\times12}}{\left(1+\frac{0{,}13}{12}\right)^{24\times12}-1} = 563{,}31^{3}.$$

Кредитный инспектор должен принять решение относительно того, насколько вероятно повышение процентных ставок до этого уровня или сверх него и достаточно ли гибок бюджет клиента для того, чтобы клиент мог осуществлять возрастающие выплаты в погашение кредита под залог жилого помещения.

---

[2] Размер ежемесячных выплат по данному кредиту будет варьироваться по годам даже в случае *FRMs* из-за изменения налогов на имущество, страховых взносов и других сборов, которые обычно включаются в сумму ежемесячного взноса. Нетрудно рассчитать приведенные выше цифры с помощью таблицы процентных ставок годовых из приложения Б. Для расчета ежемесячного взноса необходимо определить совокупную сумму выплат, осуществляемых клиентом, на базе любой процентной ставки в течение срока кредитования. Пересечение процентной ставки годовых (в верхнем ряду таблицы) и числа платежей, которые должны быть произведены с настоящего момента до даты погашения кредита, показывает совокупную сумму выплат в расчете на 100 долл., предоставленных банком. Разделив 100 долл. на общую сумму кредита и умножив полученный результат на совокупную сумму выплат в расчете на 100 долл., получим общую сумму процентных выплат к моменту погашения кредита.

Согласно приведенному выше примеру:

$$\text{Совокупная сумма выплат в расчете на 100 долл. кредита} = 215{,}97 \text{ долл.}$$

$$\text{Совокупная сумма выплат по общей сумме кредита} = \frac{50\,000}{100} \times 215{,}97 = 107\,985 \text{ долл.}$$

$$\text{Ежемесячный платеж} = \frac{\text{Совокупная сумма выплат + Сумма кредита}}{\text{Количество платежей}} = \frac{107\,985 + 50\,000}{300} =$$

$$= 526{,}61 \text{ долл.}$$

[3] Данный пример базируется на предположении, что в течение первого года по закладной было осуществлено 12 платежей, а ставка увеличилась до 13%, начиная с тринадцатого по счету ежемесячного взноса. По таблице *APR* приложения Б произведена линейная интерполяция для определения размера платежей по 13%-ному кредиту в течение оставшихся 288 месяцев. Отметим, что по прошествии одного года основной долг по кредиту (который изначально составлял 50 тыс. долл.) сократился до 49 663 долл. вследствие ежемесячных взносов, осуществленных в течение первых 12 месяцев кредитования. Несмотря на завершение полного года, в течение которого осуществлялись платежи, основной долг уменьшился незначительно, поскольку в начале срока кредитования большая часть платежей направляется на уплату процентов, а не основного долга.

ТЕНДЕНЦИИ В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

В ближайшие годы программы потребительского кредитования будут по-прежнему играть важную роль в управлении банком и банковскими услугами. Причина этого заключается не только в том, что потребительские кредиты принадлежат к числу самых выгодных видов кредитования, но и в том, что по мере роста своего образовательного ценза клиенты все чаще прибегают к кредитованию для повышения уровня жизни и согласования планов своих расходов с ожидаемым доходом.

Потребительское кредитование в будущем станет процессом, в большей степени *ориентированным на интересы потребителей*, что позволит отдельным лицам и семьям получить более быстрый доступ к кредиту при одновременном сохранении достаточного контроля за заимствованиями клиента с тем, чтобы избежать значительного ухудшения качества кредита. Это приведет к появлению в перспективе серьезной проблемы, поскольку агрессивные кредиторы, предоставляющие крупные потребительские кредиты, будут, безусловно, расширять концепцию "текущего кредита" до разумных пределов. Например, "Ситикорп" недавно начала реализацию программы заранее одобренных кредитов под залог жилых помещений, и многие кредитные союзы предлагают заранее одобренные кредиты на покупку автомобилей. Более того, открываются новые возможности в области кредитования, которые нацелены на лучшее удовлетворение потребностей клиентов, именно их мы сейчас рассмотрим.

Кредитование под разницу в стоимости дома

Принятие в 1986 г. в США Закона о налоговой реформе стимулировало более быстрое развитие рынка кредитов *под разницу в стоимости дома*. В соответствии с данными программами владельцы домов, стоимость которых повысилась, могут использовать *разницу* между оценочной рыночной стоимостью дома и суммой кредита, полученного под залог дома, в качестве обеспечения кредита. Таким образом, если дом был куплен за 80 000 долл. и покупка финансировалась за счет ипотечного кредита в 70 000 долл., то вследствие инфляции и роста спроса на жилье рыночная стоимость дома повысилась до 120 000 долл. и владелец дома может *получить кредит* на сумму в 50 000 долл. (120 000 – 70 000). Кредит под данную разницу в стоимости может использоваться для перестройки дома, покупки второго дома или для другой законной цели.

Сегодня существуют два основных вида кредитов под разницу в стоимости дома. Первый — это так называемый традиционный кредит под разницу в стоимости дома, который представляет собой кредит на определенный срок (месяцы, годы) и используется в основном для перестройки дома. Традиционные кредиты обычно выплачиваются равными долями (ежеквартально или ежемесячно) и зачастую обеспечиваются второй закладной на дом заемщика.

Многие банки в последнее время используют второй, появившийся совсем недавно вид кредита под разницу в стоимости дома — кредитование путем предложения клиентам *кредитных линий* под залог разницы в стоимости их дома. Лимит кредитования по подобным кредитным линиям определяется путем расчета определенного процента от оценочной стоимости дома (например, 75%) и вычета суммы, которую клиент по-прежнему должен по уже полученному кредиту под залог дома. Таким образом:

Оценочная стоимость дома,	150 000 долл.
умноженная на определенный процент,	× 75%
равняется доля оценочной стоимости дома	112 500 долл.
минус остаток задолженности по закладной	– 60 500 долл.
равняется максимальной сумме кредитной линии данному клиенту	52 000 долл.

Максимальная сумма кредита может быть скорректирована с учетом дохода клиента и имеющихся долгов, а также с учетом кредитной истории заемщика.

Подобные кредитные линии могут использоваться для любой законной цели (не только для покрытия расходов, связанных с домом), например для покупки автомобиля или оплаты обучения в колледже. Более того, многие подобные *кредитные линии* являются *револьверными*, т. е. клиент может заимствовать в пределах максимальной суммы кредита, погашать всю или часть своей задолженности и снова осуществлять заимствования, не превышая ту же максимальную сумму, любое количество раз до истечения срока действия кредитной линии (обычно не более 10 лет). Поскольку кредиты под разницу в стоимости дома являются зачастую более долгосрочными и обеспеченными, нежели обычные потребительские кредиты, по ним нередко устанавливаются более низкие процентные ставки и продолжительный период погашения, что приводит к сокращению суммы регулярных взносов со стороны заемщика. Традиционные кредиты под разницу в стоимости дома обычно оцениваются на базе более долгосрочных процентных ставок, в то время как кредитные линии — на базе краткосрочных ставок (таких, как ставки по казначейским векселям или прайм-рейт).

Исследования, проведенные в последние годы Советом управляющих ФРС и другими учреждениями (например, Институтом социальных исследований Университета штата Мичиган), выявили некоторую полезную информацию как для заемщиков средств под разницу в стоимости дома, так и для банков-кредиторов. Например, рынок по-прежнему относительно невелик по сравнению с числом владельцев домов — лишь 11% всех американских владельцев домов получили кредиты под разницу в стоимости дома, причем половина данной группы получила традиционные кредиты под разницу в стоимости дома и половина — кредитные линии. Таким образом, рынок кредитов под разницу в стоимости дома может значительно расшириться в результате проведения рекламной кампании и экономического стимулирования.

Согласно Закону о налоговой реформе 1986 г. взимание подоходного налога сокращалось на сумму процентов (не более 100 000 долл.), выплачиваемых по кредитам под разницу в стоимости дома, что и привело к росту популярности подобных кредитов в последние годы. По мере реализации федеральной налоговой реформы процентные платежи по другим кредитам постепенно становились полностью налогооблагаемыми, что в глазах потребителей давало явное преимущество кредитам под разницу в стоимости дома. В последние годы средний размер традиционного кредита составлял около 19 000 долл., кредитной линии — 13 000 долл.

С социальной точки зрения заемщики, получившие кредиты под разницу в стоимости дома, обычно более состоятельны, нежели среднестатистические владельцы домов. Они имеют более высокий уровень личного дохода и более высокую разницу в стоимости их домов. Обычно это люди более старшего возраста, дольше владеющие домами и имеющие больший трудовой стаж. Возраст большинства заемщиков под разницу в стоимости дома — около 50

лет и более, многие из них достигли пенсионного или предпенсионного возраста и уже выплатили значительную часть первых кредитов под залог их домов. Большая часть кредитов под разницу в стоимости дома используется для перестройки дома, погашения полученных ранее кредитов в рассрочку, для оплаты обучения, отпуска или медицинского обслуживания.

Кредитные инспектора по потребительским кредитам должны быть крайне осторожны при оценке заявок на получение кредита под разницу в стоимости дома. Прежде всего они исходят из предположения, что цены на жилье не могут значительно снизиться. Однако существует много свидетельств в пользу того, что в условиях экономического спада и роста безработицы местные рынки жилья могут быть наводнены жилыми помещениями, выставленными на продажу, при этом потеря владельцами права выкупа заложенных домов может привести к быстрому снижению рыночных цен. В то время как во многих штатах банк может получить в собственность дом, предоставленный ему в качестве залога по кредиту, банк зачастую сталкивается с трудностями в продаже дома по цене, которая возместила бы ему все средства и все расходы по выдаче, обслуживанию кредита и переходу права собственности на залог. Возникает также вопрос о том, насколько разумно закладывать такой переоцениваемый актив, как дом, для того, чтобы купить активы, которые, по всей вероятности, переоцениваться не будут, — автомобили, мебель и электробытовые приборы. Кредитные инспектора должны с осторожностью подходить к удовлетворению подобных кредитных заявок, предоставляя кредит только в пределах части (вероятно, не более 60 или 70%) разницы в стоимости дома, получая таким образом резерв на возможное снижение цен на рынке недвижимости.

Более того, строгие федеральные правила, введенные Законом о конкурентном равенстве в банковском деле от 1987 г. и Законом о защите заемщиков, получивших кредиты под разницу в стоимости дома, от 1988 г., предусматривают, что кредитор устанавливает потолок (ставку "кэп") прироста ставок по кредитам, выданным под плавающие ставки. Кредиторы также должны предоставлять своим клиентам информацию обо всех связанных с кредитом расходах и значительных рисках. Основным риском для клиента является то, что банк может быть вынужден приобрести право собственности на его дом. Подобное развитие событий не только разрушит отношения с клиентом и создаст антирекламу для банка, но и приведет к появлению у последнего труднореализуемого актива.

Закон о защите потребителей от 1988 г. запрещает кредитору, предоставляющему кредит под разницу в стоимости дома, необоснованно прекращать действие кредитного договора и требовать немедленного платежа. Однако если кредитор может доказать наличие мошенничества или обмана со стороны клиента, неспособность последнего своевременно осуществлять погашение кредита или обеспечивать сохранность соответствующего имущества, взыскание кредита может быть ускорено. Заемщик, получивший кредит под разницу в стоимости дома, имеет в этом случае выбор из двух вариантов: выплатить свою задолженность или отказаться от предоставленного в качестве залога дома.

Программы управления денежными средствами клиента

Имеется еще несколько привлекательных возможностей получения потребительского кредита, в частности связанных с программами управления денежны-

ми средствами клиента. Успешно реализованные в 70-х гг. компанией "Меррилл Линч" данные финансовые программы предлагают семьям брокерские услуги в области ценных бумаг и инвестиционные услуги, что помогает немедленно вкладывать свободные средства в акции, облигации и другие финансовые инструменты с целью получения дохода до момента, когда данные средства понадобятся для выполнения текущих обязательств. В последнее время подобные программы управления денежными средствами были расширены и охватывают также чековые счета, сберегательные планы, кредитные карточки и страхование. В результате клиент получил возможность решать все финансовые вопросы в одном месте, при этом он обычно получает ежемесячный сводный отчет о размере его сбережений, остатков по ссудным счетам и инвестиций.

Программы управления денежными средствами облегчают заключение клиентом финансовых сделок и доступ к кредиту. Несмотря на то что наиболее удачные программы нацелены сегодня в основном на семьи с высоким уровнем доходов, в будущем, по всей вероятности, появятся широкомасштабные программы для семей со средними доходами. Ключом к успеху новых программ будет поддержание низких издержек для установления конкурентоспособных цен на свои услуги.

Демографические изменения и потребительское кредитование

Мы не можем создавать у читателя впечатление, что банковским программам потребительского кредитования не присущи серьезные проблемы. На самом деле впереди у данных программ значительные препятствия. Прежде всего в США, Японии и других индустриальных странах происходит быстрое *старение* населения. Люди старшего возраста, особенно старше 40—45 лет, обычно *в меньшей степени* используют кредиты и стараются погасить все свои долги. Это означает, что совокупный спрос на потребительские кредиты в расчете на душу населения может сократиться, что заставит банки и другие организации, кредитующие потребителей, вести более активную борьбу за прибыльные потребительские ссуды. Более того, вследствие дерегулирования на рынок потребительских кредитов получили доступ большее количество кредиторов. Финансовые учреждения, стремящиеся защитить доходы в данной области, должны особенно тщательно оценивать конкурентоспособность своих тарифов и ставок.

Изменения в законодательстве и правилах, относящихся к потребительскому кредитованию

Закон о налоговой реформе в США от 1986 г. призвал к отмене при расчете налогооблагаемой базы вычетов процентов по всем потребительским кредитам, погашаемым в рассрочку, кроме кредитов под залог дома заемщика. Данный шаг увеличивает стоимость кредитов (кроме кредитов под залог) и не стимулирует потребителей обращаться за дополнительным кредитованием. В итоге кредитным учреждениям будущего придется внедрять в практику своей работы с потребителями большее количество инноваций и проводить более активную политику привлечения и удержания заемщиков из числа потребителей. В противном случае сильная конкуренция приведет к сокращению их клиентской базы.

С начала 90-х гг. увеличилось число личных банкротств. Картотеки судов США стали ежегодно увеличиваться почти на 1 млн. дел о банкротстве в соот-

ветствии с более широким набором вариантов, предлагаемых федеральными законами о банкротстве и законами штатов (включая параграфы 7, 11 и 13). Для того чтобы идти в ногу с данными изменениями в области личных и семейных банкротств, кредиторам пришлось изучить положения кодексов о банкротстве (федерального и штатов). К сожалению, последние изменения в законодательстве о банкротстве представляют собой серьезную угрозу для учреждений, специализирующихся на потребительском кредитовании. Конгресс принял Закон о реформе процедуры банкротства в 1978 г. в дополнение к федеральному кодексу о банкротстве, действовавшему с начала текущего столетия. Дополнения от 1984 г. устранили некоторые лазейки, имевшие место в законе от 1978 г. Однако принятые в последнее время поправки в значительной степени изменили ситуацию в пользу отдельных лиц, представляющих заявления о банкротстве, и наложили серьезные ограничения на сумму и виды активов должника, которые могут быть превращены в наличные средства для пропорционального распределения между банками и другими кредиторами. Сегодня значительная часть активов семьи может быть исключена из числа превращаемых в наличные активы для того, чтобы помочь физическим лицам—банкротам улучшить свое финансовое положение и, возможно, добровольно погасить свои долги. Например, семейная пара в соответствии с федеральным законом о банкротстве может оставить себе такие личные активы, как разница в стоимости дома, мебель, электробытовые приборы, драгоценности, автомобиль, средства на пенсионных счетах и любое оборудование, используемое для работы должника, на сумму до 40 000 долл. Некоторые штаты приняли законы, позволяющие должникам оставлять в своем распоряжении еще большую сумму активов. Федеральный закон позволяет должнику, подающему заявление о банкротстве, воспользоваться законом конкретного штата в случае, если последний более выгоден должнику. Однако около трети штатов приняли более консервативные правила, позволяющие сохранить меньше активов, чем по федеральному закону.

Федеральный кодекс о банкротстве содержит правила продажи личных активов должника, поступления от которой направляются кредиторам физического лица. Закон о банкротстве предписывает, что суды должны одобрять планы выплат, позволяющие должнику постепенно погасить долги перед своими кредиторами, которые не могут получить право собственности или лишить должника права выкупа любого заложенного имущества до тех пор, пока соблюдается одобренный судом график выплат. В результате банкиры должны проявлять особую осторожность в отношении небезупречных, критических кредитных заявок и, вероятно, включать более высокие премии за риск в ставки по потребительским кредитам, что может вытеснить с рынка потребительских кредитов заемщиков с низким уровнем доходов.

Контрольные вопросы

8-13. Что такое кредитование под разницу в стоимости дома, в чем его преимущества и недостатки для банков?

8-14. С какими проблемами сталкиваются банки при разработке программ управления денежными средствами клиентов?

8-15. Какое воздействие на банковские программы потребительского кредитования может оказать изменение возрастной структуры населения?

8-16. Какое влияние на потребительское кредитование со стороны банков оказали последние изменения в законодательстве США о банкротстве?

ВЫВОДЫ

В последние годы кредитование потребителей и выдача ипотечных кредитов относились к разряду наиболее популярных финансовых услуг, предоставляемых банками. Данные виды кредитов помогают банку диверсифицировать свою клиентскую базу, привлечь депозиты и найти источники доходов, дополняющие и компенсирующие риск по кредитам и депозитам предпринимательских фирм. Действительно, в последние годы многие банки уделяют все большее внимание потребительскому и ипотечному кредитованию в целях избежать или ослабить воздействие экономических циклов, приводящее к периодическому снижению объемов традиционного банковского кредитования предпринимательской деятельности, а также избежать острой конкуренции со стороны иностранных банков.

Несмотря на это, потребительское и ипотечное кредитование имеет свои существенные недостатки с точки зрения банкиров. Процент невозвращенных кредитов подобного рода обычно выше, чем по другим видам банковских кредитов, хотя валовые доходы по ним также значительно выше. Во многих случаях наиболее прибыльными являются кредиты семьям. Ключевыми факторами предоставления качественных потребительских кредитов выступают *характер* и чувство ответственности заемщика. Банк может оценить их с помощью анализа кредитной истории заемщика, которая, как правило, может быть получена от местного или регионального кредитного бюро.

Потребительское кредитование все более подвергается влиянию законов и правил федерального уровня и отдельных штатов. Большая часть правил относится к: 1) *предоставлению* потребителю всей важной информации относительно кредитного договора и 2) предотвращению *дискриминации* в области предоставления кредита и установления процентных ставок из-за возраста, расы, пола и других аналогичных факторов. Данные законы и правила должны стимулировать конкуренцию, заставлять потребителей искать более выгодные кредиты и помогать индивидуальному заемщику в принятии решения относительно кредита.

Ипотечные кредиты зачастую прямо или косвенно нацелены на индивидуального заемщика. Подобные кредиты предназначены для финансирования строительства новых домов, квартир, торговых центров, офисов и других сооружений. Банки предоставляют физическим лицам и предпринимательским фирмам как краткосрочные ипотечные кредиты (обычно в форме "промежуточных" кредитов на строительство), так и долгосрочные кредиты. Наиболее успешные программы ипотечного кредитования обычно разрабатываются теми банками, которые имеют значительный удельный вес долгосрочных депозитов и располагают квалифицированным персоналом, имеющим опыт оценки стоимости имущества и знакомым с законодательством в области недвижимости. Больше, чем любой другой вид кредита, ипотечный кредит зависит от правильности оценки стоимости и качества обеспечения — земли или сооружений, приобретение которых осуществляется за счет кредита.

Все более высоким за последние годы становится удельный вес ипотечных (и потребительских, погашаемых в рассрочку) кредитов, предоставляемых по плавающим, или переменным, процентным ставкам, а не по более традиционным фиксированным ставкам. Хотя кредиты по переменным ставкам защищают банк от риска колебаний рыночных процентных ставок, они одновременно приводят к повышению уровня риска невыполнения заемщиком своих

обязательств при значительном росте ставок. В случае выдачи кредитов под переменные ставки кредитный инспектор банка должен оценить не только текущее финансовое положение заемщиков, но и зависимость их доходов и чистого капитала от будущей динамики процентных ставок.

ЗАДАЧИ

I. Семья Чайлдресс подала кредитную заявку на получение 5000 долл. для перестройки дома, в частности для обновления крыши и ковров. Боб Чайлдресс первый год работает сварщиком в "Форд мотор ко", его жена продает одежду в универмаге "Уолмарт". У них трое детей, свой дом, который они купили 6 месяцев назад, и *средний* кредитный рейтинг при наличии некоторых просроченных счетов. У них есть телефон, только чековый счет в банке и несколько облигаций. М-р Чайлдресс имеет полис страхования жизни на 35 000 долл. с выкупной стоимостью в 1100 долл. Предположим, что банк использует систему балльной оценки, приведенную в данной главе, и отказывает по всем кредитным заявкам, итоговый балл которых ниже 36. Есть ли у семьи Чайлдрессов шансы получить кредит?

II. Уильям Креншо, владелец маленького розничного магазина в торговом центре, расположенном рядом с отделением банка, просит о предоставлении кредита в размере 4500 долл. Креншо хочет вернуть основной долг и проценты по нему через год. Однако банк настаивает на ежемесячных выплатах при ставке в 13% годовых. Какова будет сумма процентных выплат за год в случае ежемесячных взносов? Какой была бы данная сумма, если бы банк согласился на условия, предложенные Креншо?

III. Фрэнк Петрель хочет начать свое дело — открыть мастерскую по ремонту автомобилей на углу Кресик-авеню и Вайн-стрит. Он попросил у банка кредит в размере 10 000 долл. В подобных случаях, если проект представляется банку обоснованным, последний выдает *дисконтированные* кредиты по ставке прайм-рейт плюс 2. (В настоящее время прайм-рейт составляет 12,5%.) Если заявка м-ра Петреля будет полностью одобрена, какую сумму он получит? Какова реальная процентная ставка по данному кредиту сроком на один год?

Альтернативные сценарии:

1. Располагал бы м-р Петрель большей суммой средств, если бы он получил в кредит 10 000 долл. сроком на один год по ставке в 12,5%, рассчитанной *методом сложения*? Почему?
2. Что произойдет с реальной ставкой по кредиту м-ру Петрелю, если прайм-рейт снизится до 10%?
3. Как изменится реальная ставка по данному кредиту, если прайм-рейт достигнет 13%?
4. Предположим, что м-р Петрель может лично найти средства в размере 2500 долл. для того, чтобы открыть новое дело: за счет своих сбережений и небольшого кредита от близкого друга. Тогда банк предоставит ему только 7500 долл. по дисконтной ставке прайм-рейт плюс 1,5 процентного пункта (в настоящее время прайм-рейт составляет 12%). Какова в данном случае реальная ставка по кредиту?

IV. Семья Роббинсов просит предоставить 60 000 долл. под залог на 20 лет для покупки дома. При ставке в 10% каким будет размер ежемесячного взноса?

Альтернативные сценарии:

1. Если ставка по кредиту Роббинсам под залог дома является переменной и увеличится до 11% в начале второго года кредитования, каким станет размер ежемесячного взноса?

2. Предположим, что ставка по кредиту Роббинсам под залог дома является переменной и снизится до 8% в начале второго года кредитования. Каким станет размер ежемесячного взноса?
3. Получит ли семья Роббинсов больше средств, если при описанных выше сценариях они возьмут кредит на 15 лет вместо 20? В чем они выиграют и в чем проиграют?

V. Семья Нэппер заинтересована в оплате обучения своих детей в колледже за счет кредита в 24 000 долл. под разницу в стоимости дома. "Элдридж нэшнл бэнк" хочет предоставить кредит под залог дома Нэпперов, который оценен в 110 000 долл. Согласно политике банка клиент может получить в кредит не более 70% оценочной стоимости дома. Нэпперы по-прежнему должны 60 000 долл. по первой закладной на свой дом. Достаточна ли остаточная стоимость дома Нэпперов для обеспечения их кредитной заявки? Как банк может помочь им в удовлетворении их кредитных потребностей?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что банк согласится предоставить Нэпперам кредит из расчета 75% оценочной стоимости обеспечения. Поможет ли это Нэпперам оплатить обучение детей?
2. Если бы остаток задолженности по первой закладной сократился до 50 000 долл., смогли бы Нэпперы получить ту сумму, на которую они рассчитывают?
3. Предположим, что активность на местном рынке перепродажи домов сокращается. Существует большое число непроданных жилых помещений, и в среднем продажа дома занимает 9 месяцев. Как повлияет данная информация на решение, принимаемое банком? Каким образом банк может скорректировать условия кредитования с учетом последних новостей с местного рынка жилья? Пожалуйста, укажите конкретно.

ЛИТЕРАТУРА

Методы установления процентных ставок по потребительским кредитам обсуждаются в сл. работах:

1. Goodman, John L., and Charles A. Luckett. "Adjustable-Rate Financing in Mortgage and Consumer Credit Markets." *Federal Reserve Bulletin,* November 1985, pp. 825—838.
2. Trainer, Richard D. C. *The Arithmetic of Interest Rates.* Federal Reserve Bank of New York.

Обзор законов о потребительских кредитах и их воздействия на практику кредитования содержится в работе:

3. Day, George S., and William K. Brandt. "Consumer Research and the Evaluation of Information Disclosure Requirements: The Case of Truth in Lending." *Journal of Consumer Research,* June 1974, pp. 21—32.

Анализ рисков, присущих потребительским кредитам, см. в работе:

4. Canner, Glenn B., and Charles A. Luckett. "Home Equity Lending." *Federal Reserve Bulletin,* May 1989, pp. 333—344.

Теория и практика кредитования под залог недвижимого имущества обсуждаются в сл. работах:

5. Noon, H. Richard. "Residential Mortgage Lending and Mortgage Loan Warehousing." In *The Bankers' Handbook.* 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989.
6. Reavis, Charles G., Jr. "Lending on Income Property." In *The Bankers' Handbook.* 3rd ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, 1989.

Глава 9

Инвестиционная функция банковского сектора

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Изучить, какие типы ценных бумаг включаются в инвестиционный портфель банка и какие факторы воздействуют на состав банковских активов в форме ценных бумаг.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Проанализировать, как управляющий портфелем ценных бумаг банка может учитывать риск банковских вложений и составлять надежный инвестиционный портфель.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Инструменты денежного рынка
Инструменты рынка капиталов
Казначейские векселя
Казначейские ноты
Казначейские облигации
Ценные бумаги федеральных агентств
Депозитные сертификаты *(ДС)*
Банковские акцепты
Коммерческие векселя
Муниципальные облигации
Корпоративные ноты
Корпоративные облигации
Секьюритизированные активы
Декомпозированные ценные бумаги
Доходность к моменту погашения *(YTM)*
Доходность за период хранения *(HPY)*
Налоговый своп
Портфельная трансформация
Процентный риск
Кредитный риск
Деловой риск

Риск несбалансированной ликвидности	Залоговые требования
Инфляционный риск	Кривая доходности
	Средневзвешенный срок погашения

Главная функция банков на сегодняшний день — предоставление кредитов. Федеральные органы власти и администрации штатов регистрируют уставы банков, с тем чтобы последние, обслуживая население, обеспечивали доступ к необходимым ему финансовым услугам. Одной из наиболее жизненно важных услуг такого рода является выдача ссуд, которые используются частным бизнесом для осуществления инвестиций, а также для потребительских целей. Такие кредиты в конечном счете обеспечивают рабочие места и доходы тысячам жителей данной местности, многие из которых не являются заемщиками банка, но, безусловно, косвенно пользуются плодами кредитной деятельности банка в рамках данного региона.

Однако не все банковские средства могут быть размещены в виде ссуд. Большая часть ссуд неликвидна — они не могут быть быстро "проданы" тогда, когда банку срочно требуются наличные денежные средства. Другая проблема состоит в том, что ссуды из-за достаточно высокой вероятности их невозврата со стороны заемщика среди всех форм банковского кредита относятся к самым рисковым банковским активам. Более того, по крайней мере, для малых и средних банков большая часть выдаваемых ссуд связана с определенным регионом. Следовательно, любое значительное снижение экономической активности в этом регионе ухудшает качество кредитного портфеля банка. К тому же весь доход по кредитам облагается налогом, а банки в США подлежат налогообложению в полном объеме по ставке подоходного налога корпораций, что приводит к необходимости поиска эффективных налоговых "убежищ" в годы, когда чистые поступления по предоставленным займам высоки.

По всем этим причинам банки стали направлять значительную часть своего портфеля активов — обычно от одной пятой до одной трети его общего объема — во вложения в другой важный вид доходных активов — *ценные бумаги*. Последние, как правило, включают государственные облигации и векселя, корпоративные облигации и векселя, а также определенные законодательством категории акций. Как мы увидим в этой главе, названные составляющие банковских портфелей активов выполняют ряд важнейших функций, обеспечивая банкам доходность, ликвидность и диверсификацию с целью снижения риска, а также выводя часть доходов банка из-под налогообложения. Такие вложения, как правило, стабилизируют доходы банка, обеспечивая дополнительные поступления в то время, когда остальные их источники (особенно выплата процентов по ссудам) почти истощены (пример 9-1, где обобщены основные функции банковского портфеля).

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ БАНКА

Число финансовых инструментов, включаемых в портфель ценных бумаг банка, велико и продолжает расти. Более того, каждый финансовый инструмент обладает различными характеристиками по отношению к риску, чувствительностью к инфляции, а также к изменениям государственной по-

ПРИМЕР 9-1. Функции банковского портфеля ценных бумаг

а. *Стабилизация доходов банка* независимо от фаз делового цикла: когда доходы по займам снижаются, доходы по ценным бумагам могут возрасти.

б. *Компенсация кредитного риска по портфелю банковских ссуд.* Ценные бумаги высокого качества могут приобретаться и храниться с целью уравновесить риск по банковским кредитам.

в. *Обеспечение географической диверсификации.* Ценные бумаги зачастую связаны с другими регионами больше, нежели объекты банковского кредитования, что способствует более эффективной диверсификации банковских доходов.

г. *Поддержание ликвидности,* так как ценные бумаги могут быть проданы для получения необходимых денежных средств или использованы в качестве залога при заимствовании банком дополнительных фондов.

д. *Снижение налогового бремени банка,* в частности за счет компенсации налогооблагаемых поступлений, генерируемых займами.

е. *Использование в качестве залога* для обеспечения хранимых в банке депозитов федерального правительства, властей штатов и органов местного самоуправления.

ж. *Страхование банка от потерь,* которые могут произойти в результате изменения рыночных процентных ставок.

з. *Обеспечение гибкости банковского портфеля активов,* так как инвестиционные ценные бумаги в отличие от большинства кредитов могут быть быстро приобретены или проданы для реструктуризации активов банка в соответствии с текущей рыночной конъюнктурой.

и. *Улучшение финансовых показателей банковского баланса* благодаря высокому качеству большинства ценных бумаг, хранимых банками.

Критерии государственного регулирования надежности инвестиционной политики банка.

Регулирующие органы предписывают банкам формулировать свою инвестиционную политику в письменном документе, выделяя в нем следующие аспекты:

а. Степень риска несвоевременного погашения ценной бумаги, которую банк намерен принять (при этом все ценные бумаги должны быть инвестиционными, неспекулятивными).

б. Планируемые сроки обращения ценных бумаг до погашения, а также степень ликвидности всех приобретаемых ценных бумаг.

в. Цели, которые банк желает достичь с помощью своего инвестиционного портфеля.

г. Степень диверсификации инвестиционного портфеля, с помощью которой банк намерен снизить риск.

Проверяющие инстанции тщательно анализируют инвестиционный портфель банка, с тем чтобы в инвестиционной политике банка спекулятивные цели не вытеснили более важные инвестиционные задачи.

литики и экономической конъюнктуры. Для анализа различных инвестиционных инструментов, имеющихся в распоряжении банка, целесообразно разделить их на два основных класса: 1) инструменты денежного рынка со сроком обращения до года, которые характеризуются низким риском и высокой ликвидностью; 2) инструменты рынка капиталов, которые погашаются более чем через год и в целом характеризуются более высокой доходностью (пример 9-2).

ПРИМЕР 9-2. Основные преимущества и недостатки ценных бумаг,

	Инструменты			
	Казначейские векселя	*Краткосрочные казначейские векселя и облигации*	*Ценные бумаги федерального агентства*	*Депозитные сертификаты (ДС)*
Ключевые преимущества	Безопасность и высокая ликвидность Легкореализуемы Хороший залог для заимствования Могут служить залогом правительственных депозитов	Безопасность Хороший вторичный рынок Хороший залог для заимствования Предлагаемая доходность обычно выше, чем у казначейских векселей	Безопасность Качество вторичного рынка выше среднего Хороший залог для заимствования Более высокая доходность, чем у ценных бумаг правительства США	Безопасность (страхуются вплоть до суммы в 100 тыс. долл.) Более высокая доходность, чем у казначейских векселей
Основные недостатки	Низкая доходность относительно других финансовых инструментов	Больший ценовой риск, чем у казначейских векселей	Менее ликвидны, чем ценные бумаги Казначейства	Ограниченный вторичный рынок для DC длительных сроков

	Инструменты	
	Казначейские ноты и облигации	*Муниципальные облигации (властей штатов и органов местного самоуправления)*
Ключевые преимущества	Безопасность Развитый вторичный рынок Хороший залог для заимствования Могут обеспечивать правительственные депозиты	Не облагаемый налогом процентный доход Высокое кредитное качество Ликвидность и легкая реализация отдельных бумаг
Основные недостатки	Низкая доходность относительно долгосрочных ценных бумаг частного сектора	Нестабильный рынок Ограниченные возможности вторичного обращения по отдельным выпускам

ИНСТРУМЕНТЫ ДЕНЕЖНОГО РЫНКА

Казначейские векселя

Одним из наиболее популярных краткосрочных вложений являются векселя Казначейства США — прямое обязательство американского правительства, которое согласно закону должно погашаться в пределах одного года от момента эмиссии. Казначейские векселя с тремя различными сроками погашения обычно эмитируются на публичных аукционах: трех- и шестимесячные векселя — каждую

приобретаемых банками

денежного рынка

Евродолларовые ДС	*Банковские акцепты*	*Краткосрочные коммерческие обязательства*	*Краткосрочные муниципальные облигации*
Низкий риск Более высокая доходность, чем по многим ДС внутреннего рынка	Низкий риск благодаря множественности гарантий	Низкий риск из-за качества заемщиков	Не облагаемый налогом процентный доход
Нестабильность процентных ставок	Ограниченность предложения по отдельным срокам погашения	Нестабильный рынок Плохой или отсутствующий вторичный рынок	Плохой или отсутствующий вторичный рынок

рынка капиталов

Корпоративные векселя и облигации	*Ценные бумаги, обеспеченные закладными*
Более высокая доходность до налогообложения, чем по государственным бумагам Способствуют фиксации долгосрочной нормы доходности	Более высокая доходность, чем по ценным бумагам Казначейства Безопасность Развитый вторичный рынок Хороший залог для заимствования
Ограниченный вторичный рынок	Негибкие условия эмиссии Менее ликвидны и имеют менее стабильный курс, чем ценные бумаги Казначейства Неопределенность срока погашения, получаемый доход подвержен риску реинвестирования

неделю, одногодичные — каждый месяц. Векселя особенно привлекательны для банков в силу своей высокой *надежности*, они обеспечиваются фискальными возможностями федерального правительства, их рыночные курсы относительно стабильны, они легко реализуются. Более того, векселя Казначейства могут служить в качестве залога для привлечения займов от других институтов посредством соглашений об обратном выкупе. Векселя эмитируются и обращаются с дисконтом относительно их номинальной стоимости без гарантированной процентной ставки. Таким образом, доход инвестора состоит единственно в росте цены по мере приближения даты погашения векселя.

Норма прибыли (доходность) по векселям Казначейства выводится с помощью банковской процедуры дисконтирования, использующей номинальную стоимость векселя на момент погашения в качестве базиса для исчисления дохода, без учета сложных процентов, исходя из продолжительности года в 360 дней. Формула вычисления нормы дисконта *(DR)* по векселям Казначейства такова[1]:

$$\text{Норма дисконта } (DR) = \frac{100 - \text{Цена покупки}}{100} \times \frac{360}{\text{Число дней до погашения}}. \quad (1)$$

Однако если бы инвестиционный менеджер рассматривал возможность приобретения нескольких облигаций или других долгосрочных ценных бумаг в дополнение к векселям Казначейства, он пожелал бы преобразовать норму дисконта по векселю, вычисленную согласно уравнению (1), в эквивалентный показатель доходности для облигаций или купонов (известный как *показатель доходности к моменту погашения* (*YTM*)). Формула преобразования процента по казначейским векселям в эквивалентный показатель доходности в купонном выражении представляет собой следующее выражение:

$$\text{Доходность к моменту погашения } (YTM) = \frac{365 \times DR}{360 - DR \times \text{Число дней до погашения}}. \quad (2)$$

Эта формула учитывает тот факт, что для большей части ценных бумаг, помимо векселей Казначейства, процент *реинвестируется* и приводится к продолжительности года в 365 дней вместо 360[2].

---

[1] Допустим, что инвестиционный менеджер рассматривает возможность покупки казначейского векселя, цена которого составляет 98 долл. при номинале 100 долл., на аукционе на текущей неделе. Если вексель погашается через 90 дней (когда Казначейство выплатит инвестору его номинальную стоимость), его дисконтный доход должен составить:

$$DR = \frac{100 - 98}{100} \times \frac{360}{91} = 0{,}0791, \text{ или } 7{,}91\%.$$

Цены и доходности векселей Казначейства всегда котируются дилерами так, как будто номинал каждого векселя равен 100 долл. Как правило, векселя продаются в лотах размером 1 млн. долл., а минимальный номинал составляет 10 тыс. долл. Таким образом, вексель, котируемый по 96,5 долл., при номинале 10 тыс. долл. будет стоить 9650 долл.

[2] В качестве примера рассмотрим 90-дневный казначейский вексель, норма дисконта по которому, вычисленная в сноске 1, составила 7,91%. Эквивалентный показатель доходности в купонном выражении для этого векселя будет равен:

$$YTM = \frac{365 \times 0{,}0791}{360 - 0{,}0791 \times 91} = 0{,}0818, \text{ или } 8{,}18\%.$$

Используется следующая формула:

$$YTM = \frac{100 - \text{Цена покупки}}{\text{Цена покупки}} \times \frac{365}{\text{Число дней до погашения}} =$$

$$= \frac{100 - 98}{98} \times \frac{365}{91} = 0{,}0818.$$

Краткосрочные казначейские ноты и облигации

В момент эмиссии казначейские ноты и облигации характеризуются более длительными сроками погашения: от 1 года до 10 лет — по нотам и более 10 лет — по облигациям. Когда до погашения этих бумаг остается менее года, они рассматриваются как инструменты денежного рынка. Хотя казначейские ноты и облигации более чувствительны к процентному риску и менее ликвидны, чем векселя Казначейства, их ожидаемая доходность обычно выше, чем по векселям. Казначейские ноты и облигации представляют собой *купонные инструменты*, т.е. обеспечивают инвестору *фиксированную* норму дохода, хотя ожидаемый доход может быть больше или меньше установленной процентной ставки благодаря колебаниям рыночного курса ценной бумаги.

С июля 1986 г. *все* обращающиеся казначейские ценные бумаги были переведены на систему электронной записи без выпуска зарегистрированных или материально осязаемых сертификатов. Эта система, известная как Система прямой электронной записи Казначейства, регулярно снабжает всех обладателей ценных бумаг Казначейства США из банковского и небанковского секторов экономики сводками, где перечисляются принадлежащие им векселя, ноты и облигации. Все необходимые выплаты процентов и номинала ценных бумаг отражаются непосредственно на текущих или сберегательных счетах их владельцев. Такой подход не только обеспечивает больше удобств для банков и других инвесторов, покупающих и продающих ценные бумаги, но также усиливает защиту от возможных махинаций.

Ценные бумаги федеральных агентств

Ликвидные ноты и облигации, проданные агентствами, находящимися в собственности федерального правительства или им основанными, известны как ценные бумаги федеральных агентств. Среди известных примеров — ценные бумаги, эмитируемые Федеральной национальной ипотечной ассоциацией (*FNMA*, или "Фэнни Мэй"), Системой фермерского кредита *(FCS)*, федеральными земельными банками *(FLBs)*, Федеральной корпорацией жилищного и ипотечного кредита (*FHLMS*, или "Фредди Мак") и Ассоциацией маркетинга студенческих кредитов (*SLMA*, или "Салли Мэй"). Большая часть этих ценных бумаг формально не гарантирована федеральным правительством, хотя многие финансовые аналитики считают, что Конгресс быстро придет на помощь любому попавшему в тяжелое положение агентству. Эта неявная государственная поддержка удерживает доходность по ценным бумагам агентств близко к доходности по ценным бумагам Казначейства (как правило, в пределах одного процентного пункта) и способствует высокой ликвидности большей части ценных бумаг агентств.

К числу наиболее популярных ценных бумаг федеральных агентств относятся *дисконтные ноты*. Эти краткосрочные обязательства продаются по ценам ниже номинала и обычно характеризуются сроком погашения от одних суток *(overnight)* до года. Как правило, дисконтные обязательства эмитируются по системе электронной записи, хотя некоторые все еще доступны в форме сертификатов на предъявителя с доходностью, исчисляемой с учетом 360-дневной продолжительности года. Процентный доход по дисконтным нотам, эмитируемым агентствами, облагается налогом на федеральном уровне и во многих случаях, наряду с этим, еще и на уровне штатов и местных административных единиц.

Депозитные сертификаты

Депозитный сертификат (ДС) — это приносящий проценты документ о вкладе, размещенном в банковском или небанковском сберегательном институте (например, в ссудно-сберегательной ассоциации). Таким образом, основная роль ДС состоит в обеспечении банков дополнительным источником средств. Однако банки часто покупают депозитные сертификаты, эмитированные другими банками и небанковскими депозитными учреждениями, рассматривая их как привлекательное, сопряженное с небольшим риском направление инвестиций. Срок действия депозитных сертификатов фиксирован, и за их досрочное изъятие федеральными властями установлены штрафные санкции. Банки и сберегательные учреждения эмитируют как низкономинальные (от 500 до 100 000 долл.), *ориентированные на потребителя ДС*, так и крупные, *ориентированные на частный бизнес*, или *институционально ориентированные ДС* (часто именуемые "джумбо") с номиналом свыше 100 000 долл. и "договорными", обычно фиксированными ставками процента, которые могут быть "отпущены в плавание" в соответствии с рыночной конъюнктурой. Банковские ДС в сумме до 100 000 долл. страхуются федеральным правительством. Дилеры ценных бумаг организовали активный вторичный рынок для ДС номиналом свыше 100 000 долл. и сроками действия до шести месяцев.

Евродолларовые депозитные сертификаты

Появление депозитных сертификатов в 1961 г. в Нью-Йорке вскоре привело к их распространению на международных рынках, главным образом на межбанковском евродолларовом рынке с центром в Лондоне. Евродолларовые депозитные сертификаты представляют собой срочные депозиты с фиксированным сроком погашения, эмитируемые крупнейшими банками мира, которые базируются в финансовых центрах по всему земному шару. Большая часть этих международных ДС является краткосрочными — 30, 60 или 90 дней — в соответствии с финансовыми потребностями международной торговли. Они *не застрахованы* и по причине более высокого кредитного риска, меньшей ликвидности и большей чувствительности к развитию экономической и политической ситуации за рубежом обычно имеют более высокую рыночную доходность, чем ДС внутреннего денежного рынка, эмитируемые американскими банками сопоставимого масштаба. (Детальное обсуждение роли и функционирования евродолларовых депозитов содержится в гл. 12.)

Банковские акцепты

Представляя собой обязательство банка выплатить их держателю определенную сумму денег (указанную в акцепте) в установленный момент времени в будущем (также обозначенном в акцепте), **банковские акцепты** считаются принадлежащими к числу наиболее "безопасных" инструментов денежного рынка. Многие акцепты являются результатом решения банка гарантировать кредит одному из своих клиентов, который экспортирует, импортирует или хранит товар либо покупает валюту. За соответствующую плату банк соглашается быть ответчиком первой очереди, когда берет на себя обязательство вы-

плачивать по всем долгам клиента вне зависимости от того, что произойдет впоследствии. Через финансовый механизм акцепта банк поддерживает свое реноме и кредитную репутацию таким образом, чтобы его клиент был способен получить кредит относительно легко и с меньшими издержками.

Держателем акцепта на момент его погашения может быть иностранный экспортер, другой банк или инвестор денежного рынка, привлеченный безопасностью и высокой ликвидностью этого инструмента. Так как акцепты могут обращаться на вторичном рынке, они могут многократно переходить от одного инвестора к другому до срока погашения. Если банк продает акцепты, держателем которых он является, это не отменяет обязательства банка-эмитента осуществить выплаты по своим обращающимся акцептам к моменту погашения. Однако, продавая акцепты, банк наращивает свои резервы и перекладывает процентный риск на другого инвестора. Акцепт — это дисконтный инструмент, и, следовательно, он всегда продается по цене ниже номинала до наступления срока погашения. Как и в случае с казначейскими векселями, ожидаемый доход инвестора образуется единственно за счет возможного роста цены акцепта по мере приближения к дате погашения. Нормы доходности по акцептам, как правило, лежат в интервале между показателями доходности по евродолларовым депозитам и по казначейским векселям.

Еще одним преимуществом некоторых акцептов является то, что они допущены к учету в федеральных резервных банках в целях заимствования резервных средств ФРС, — речь идет о так называемых "приемлемых" *(eligible)* акцептах. Для того чтобы быть приемлемым в качестве залога при заимствовании денежных средств, акцепт должен быть номинирован в долларах и, как правило, не может иметь сроки погашения более шести месяцев и должен основываться на экспорте или импорте товаров либо на хранении легкореализуемых стандартных *(staple)* товаров. (Общая сумма обращающихся акцептов банка не может превышать 150% его оплаченного капитала и нераспределенной прибыли по всем имеющимся филиалам, хотя с разрешения Совета управляющих ФРС могут быть эмитированы дополнительные акцепты вплоть до 200% размера его капитала и нераспределенной прибыли.) Акцепты, не являющиеся "приемлемыми", не отвечают всем этим требованиям и не обращаются в широких масштабах. По акцептам, не классифицированным как "приемлемые", выполняются резервные требования ФРС, что делает их эмиссию более обременительной с точки зрения издержек, нежели эмиссия "приемлемых" акцептов.

Коммерческие векселя

Многие банки небольших размеров рассматривают коммерческие векселя — краткосрочные, негарантированные обязательства *(IOU)*, выдаваемые крупнейшими корпорациями, — как привлекательное, более безопасное, чем многие виды банковских ссуд, направление инвестиций. Коммерческие векселя, продаваемые в США, относительно небольших сроков действия (основная их масса погашается по истечении 90 или менее дней), и они обычно эмитируются заемщиками с наиболее высоким кредитным рейтингом. Быстро развивающийся рынок коммерческих евровекселей в Западной Европе привлек к участию крупнейшие международные банки. Евровекселя, как правило, характеризуются более длительными сроками обращения и более высокими процентными ставками, чем коммерческие векселя в США, в связи с их большим кре-

дитным риском. Тем не менее вторичный рынок евровекселей является более активным, чем рынок многих американских коммерческих векселей.

Значительные объемы коммерческих векселей были эмитированы в последние годы компаниями небольшого размера с более низким рейтингом в форме *документарных нот* с безотзывной банковской гарантией проведения выплат по ним. Большая часть коммерческих векселей подобно казначейским векселям и акцептам выпускается с дисконтом по отношению к номиналу, хотя на сегодняшний день эмитируется некоторое число купонных бумаг с гарантированной ставкой дохода.

Краткосрочные муниципальные облигации

Администрации штатов и органы местного самоуправления (включая власти округов, городов и особых районов) эмитируют широкий спектр долговых инструментов для покрытия временного дефицита денежных средств. Наиболее распространены два их типа: налоговые ноты *(TAN)*, выпускаемые под залог ожидаемых налоговых поступлений, и доходные ноты *(RAN)*, выпускаемые для покрытия затрат на специальные проекты, такие, как строительство платного моста, автомагистрали или аэропорта под залог ожидаемых будущих поступлений от этих проектов. Весь процентный доход, полученный по подобным муниципальным нотам, исключается из федерального подоходного налогообложения, что делает их привлекательными для таких обремененных налогами инвесторов, как состоятельные граждане и банки. Как мы увидим далее в этой главе, в США налоговые изъятия по муниципальным обязательствам в последние годы были резко ограничены, что снизило их привлекательность в сравнении с ценными бумагами федерального правительства. В то же время многие власти штатов и органы местного самоуправления столкнулись с серьезными финансовыми проблемами, которые ослабили кредитное качество их ценных бумаг, вынуждая банкиров внимательнее присматриваться к приобретаемым муниципальным обязательствам.

ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА КАПИТАЛОВ

Казначейские ноты и облигации со сроками действия более года

Среди наиболее безопасных и ликвидных долгосрочных инструментов, которые могут использоваться банками, — казначейские ноты и облигации. Ноты Казначейства США характеризуются широким спектром сроков погашения (от 1 года до 10 лет от момента эмиссии) и большими объемами эмиссии. В 1991 г. их обращалось на сумму порядка 1,3 трлн. долл., и банки входили в число ведущих инвесторов в эти инструменты, будучи держателями почти 200 млрд. долл. из указанной суммы. Казначейские облигации (со сроками обращения более 10 лет) в сумме составляли примерно 400 млрд. долл. и соответственно обращались на более ограниченном рынке с большей амплитудой ценовых колебаний по сравнению с казначейскими нотами. Казначейские облигации и ноты приносят большую ожидаемую отдачу, чем векселя, но ставят банк перед более значительными ценовым риском и риском неликвидности. Они обычно эмитируются с номиналами в 1000, 5000, 10 000, 100 000 и 1 млн. долл.

Муниципальные ноты и облигации

Долгосрочные долговые обязательства, эмитируемые на уровне штатов, городов или органами местного самоуправления, известны как муниципальные облигации. Как и в случае с краткосрочными муниципальными нотами, проценты, получаемые по этим облигациям, выведены из-под федерального подоходного налогообложения при условии, что они эмитированы для финансирования общественных, а не частных проектов. Капитальный прирост по муниципальным бумагам подлежит налогообложению в полном объеме, за исключением облигаций, продаваемых с дисконтом, когда доход, составляющий разницу между номиналом и курсом покупки, рассматривается как часть процентных доходов инвестора, освобожденных от налогообложения. Демонстрируя поддержку местному сообществу и привлекая новые частные капиталы, банки часто выходят на открытый рынок или осуществляют приватные переговоры для приобретения долговых бумаг, эмитированных городскими властями, властями округов или школьных округов. Они также приобретают муниципальные ценные бумаги у брокеров и дилеров на национальном рынке, исходя из соображений доходности после уплаты налогов и риска, так как множество муниципальных облигаций характеризуется высоким кредитным рейтингом и активностью вторичного рынка.

Сегодня эмитируется большое количество разнообразных видов муниципальных облигаций, которые можно отнести к двум категориям: 1) общие *(GO)* облигации, обеспеченные полной гарантией и кредитоспособностью государственного органа—эмитента, так как они могут погашаться из любого имеющегося источника доходов (включая взимание дополнительных налогов); 2) доходные облигации, которые могут использоваться для финансирования долгосрочных окупающихся *(revenue-raising)* проектов и погашаются только из определенных финансовых источников. Банкам разрешено торговать и подписываться на обязательства общего вида, но они не могут подписываться на новые выпуски доходных облигаций из-за их более значительного кредитного риска. Тем не менее деятельность, связанная с подобной подпиской, может быть законным образом проведена через фирму-филиал, которая является частью той же банковской холдинговой компании. Не многие муниципальные ценные бумаги отличаются значительным кредитным риском, наблюдается тенденция в направлении к "предварительно рефинансируемым" *(pre-refunded)* облигациям, обеспеченным залогом в форме ценных бумаг Казначейства США[3].

---

[3] Распространенная вариация на тему традиционных банковских инвестиций в муниципальные облигации — продажа банком освобожденных от налогов ценных бумаг властей штатов и органов местного самоуправления клиенту вместе с опционом на продажу *(put)*, сопряженным с проданными бумагами и разрешающим покупателю продать облигации обратно банку в установленный момент времени в будущем. Согласно ныне действующим *IRS*-правилам любые капитальные убытки от такой операции вычитаются из налогооблагаемого дохода и в случае, если они велики, могут быть отнесены на счет будущих поступлений. Таким образом, подобный прием может снизить налоговое бремя банка, но согласно общепринятым правилам бухгалтерского учета управленческие структуры не обязаны отражать убытки в финансовых отчетах. Более того, эта операция продажи дает банку дополнительную наличность для инвестиций в высокодоходные активы. Чтобы полностью соответствовать правилам *IRS*, определенные облигации должны быть квалифицированы как удовлетворяющие опциону на продажу при условии, что инвестор-покупатель использует свое право на продажу, а опцион будет реализован до срока погашения облигации.

Корпоративные ноты и облигации

Долгосрочные долговые обязательства, эмитируемые корпорациями, обычно именуются **корпоративными нотами**, когда они погашаются в пределах пяти лет, или **корпоративными облигациями**, когда срок их действия еще больше. Существует множество их разновидностей, зависящих от вида обеспечения, использованного в качестве залога, цели эмиссии и условий размещения. В прошлом большая часть корпоративных облигаций характеризовалась сроком погашения от 10 до 30 лет, но в последние годы наблюдалась тенденция к сокращению этих сроков. Корпоративные ноты и облигации в целом более привлекательны для страховых компаний и пенсионных фондов, чем для банков, поскольку характеризуются большим кредитным риском в сравнении с государственными ценными бумагами и более узким вторичным рынком. Однако они имеют значительно более высокую среднюю доходность, чем государственные бумаги сопоставимых сроков действия.

НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

За последние годы спектр инвестиционных возможностей банков колоссально расширился. Появилось много новых видов ценных бумаг. Некоторые из них являются вариантами традиционных нот или облигаций, тогда как другие представляют собой абсолютно новые инвестиционные инструменты: финансовые фьючерсные контракты, опционы на долговые ценные бумаги, приростные (accretion) облигации и секьюритизированные активы (к примеру, облигации, обеспеченные пакетом закладных).

Финансовые фьючерсные контракты (которые более подробно рассматриваются в гл. 16) — это соглашения между покупателями и продавцами определенных ценных бумаг, предназначенные для управления риском изменения процентных ставок. Разработанные в 1975 г. на Чикагской товарной бирже *(CBOT)* финансовые фьючерсные контракты обязывают продавца ценных бумаг к поставке их покупателю на определенную дату в будущем (от нескольких дней до примерно 18 месяцев) по установленной цене. Как правило, банк хеджируется против изменений процентных ставок посредством одновременного проведения компенсирующих сделок на *рынке наличных продаж* (где ценные бумаги предлагаются на условиях немедленной поставки) и фьючерсном рынке (где предусматривается отсрочка поставки). Таким образом, банк может реализовать казначейские векселя на рынке наличных продаж, купив в то же самое время фьючерсные контракты на поставку казначейских векселей, основываясь на том, что фиксированная цена ценных бумаг, означенных во фьючерсном контракте, поможет смягчить воздействие ценовых колебаний на рынке наличных продаж.

В 1982 г. появились *опционные контракты* на казначейские векселя, давая инвестиционным менеджерам еще один инструмент хеджирования рисков изменений процентных ставок и курсов ценных бумаг. Подобно фьючерсным контрактам опционами торгуют на биржах (таких, как Чикагская торговая палата и Чикагская товарная биржа), где сходятся потенциальные продавцы ценных бумаг и лица, заинтересованные в их приобретении. Как более полно разъяснено в гл. 16, опцион на ценную бумагу — это договорное соглашение, подготовленное его продавцом, которое дает покупателю опциона право (но не обязательство) либо заказать поставку определенных ценных бумаг в тече-

ние определенного промежутка времени (например, следующих 6 месяцев), либо поставить ценные бумаги продавцу опциона на момент окончания действия опционного соглашения или до этого момента. *Опцион на покупку (call)* дает его покупателю право требовать поставки ценных бумаг, означенных в контракте, тогда как *опцион на продажу (put)* дает покупателю право поставить ценные бумаги продавцу опциона. Покупатель за это право поставить или принять поставку по гарантированной контрактной цене страйк *("strike")* уплачивает продавцу опциона *премию.*

Другим относительно новым финансовым инструментом являются *приростные облигации, или облигации с реинвестируемым купоном,* дающим отсрочку выплаты процентов держателю облигации. Вместо этого процентные выплаты периодически реинвестируются под сложный процент, номинальная стоимость облигации увеличивается, отражая поступления от реинвестирования процента. Некоторые приростные облигации являются гибридами, которые трансформируются в обычные облигации с периодической выплатой процентов в некоторый момент времени в будущем. Большая часть приростных облигаций обращается на муниципальном рынке, где они эмитируются для поддержки нового жилищного строительства. Их курс с учетом поступлений от реинвестирования процентов, как правило, имеет несколько меньшую доходность, чем у обычных облигаций. Таким образом, эмитенты подобных облигаций пользуются преимуществом меньших издержек заимствования, а инвесторы получают более определенный поток дохода, так как будущие поступления базируются на благоприятной фиксированной ставке, по которой облигации были первоначально эмитированы.

Последние годы отмечены появлением **секьюритизированных активов,** когда отдельные портфельные активы финансовой организации (подобно закладным на дома, гарантированным Федеральной жилищной администрацией *(FHA)* или Ветеранской администрацией *(VA),* либо займам по кредитным карточкам) используются в качестве обеспечения эмиссии новых ценных бумаг с целью получения финансовых средств. (В гл. 13 более углубленно рассматривается роль секьюритизированных активов в содействии банку в изыскании средств из внебалансовых источников и реструктуризации его портфеля активов.) Одним из наиболее распространенных примеров тенденции к *секьюритизации* бумаг является облигация, обеспеченная портфелем закладных *(CMO),* и впервые предложенная Федеральной корпорацией жилищного и ипотечного кредита в июне 1983 г. *CMO* представляют собой закладные высокого качества, объединенные в пул либо правительственным агентством, либо частной инвестиционной банковской корпорацией для мобилизации большего объема заемных средств для эмитента. Они отличаются от закладных на дома, так как *CMO сглаживают* нестабильность поступлений по лежащим в их основе закладным. Эта нестабильность может иметь место по причинам досрочной оплаты некоторыми домовладельцами своих закладных, отдельных случаев невыплаты по закладным на дома, а также рефинансирования отдельными лицами своих закладных при падении ставок процента. Составитель пакета делит выпуск *CMO* на кратко-, средне- и долгосрочные ценные бумаги, по которым выплачивается доход в запланированной последовательности, что минимизирует выплату процентов и номинала.

Другим популярным новым видом секьюритизированного актива являются облигации, обеспеченные кредитными карточками. "Ситибэнк" и чикагский "Ферст нэшнл бэнк" объединили выданные по кредитным карточкам

займы, выпустили облигации, обеспеченные этим пулом, и обещали ежемесячные или ежеквартальные фиксированные процентные платежи держателям облигаций. Однако росла обеспокоенность тем, что многие заемщики из сектора домашних хозяйств взяли слишком много кредитов и могут не возвратить свои займы по кредитным карточкам. Это снижало ожидаемую доходность указанных облигаций. В результате новые облигации на основе этих кредитных карточек эмитировались с некоторой степенью защиты от риска. Составители пакетов получали аккредитив от других финансовых институтов, для того чтобы гарантировать окончательную выплату, делили облигации, обеспеченные займами, на некоторое число групп с различной степенью риска и резервировали денежные средства для покрытия любых возникающих случаев невыплаты по займам.

СМО и другие формы секьюритизированных активов быстро распространялись. Причины столь быстрого роста таковы:

1. Гарантии федеральных агентств (в случае, когда ценные бумаги связаны с закладными на дома) или частных институтов (таких, как банки или страховые компании, предоставляющие обеспечение для займов по кредитным карточкам).
2. Развитие активного вторичного рынка (ликвидность).
3. Более высокая средняя доходность, чем по ценным бумагам Казначейства США.

Однако секьюритизированные активы приносят банкам и потенциальное неудобство — подверженность *риску досрочной уплаты*. Как отмечено выше, временной график выплат банкам и другим инвесторам по пакету секьюритизированных активов очень чувствителен к изменению процентных ставок и трудно предсказуем. Например, если отдельные займы по закладным на дома погашены досрочно, они ничем не замещаются и пакет генерирующих доход активов сужается. Если процесс досрочного погашения займов усиливается, это ускоряет возврат основной суммы долга и снижает ожидаемый в будущем процентный доход. Если досрочная уплата идет на убыль, выплата основной суммы долга замедляется, но ожидаемые в будущем процентные платежи растут.

Подводя итог, можно отметить, что досрочная уплата по займам, обеспечивающим секьюритизированные активы, ограничивает капитальный прирост при снижении процентных ставок и увеличивает капитальные убытки при их росте. Из-за неопределенности, связанной с погашением займов, ряд органов власти для поддержки секьюритизированных активов рекомендовал небольшим банкам избегать значительных вложений в них в случае отсутствия доступа к сложному инструментарию хеджирования.

В начале 80-х гг. многие дилеры ценных бумаг разработали и выпустили на рынок комбинированный инструмент, известный как декомпозированная ценная бумага, представляющая собой требование либо относительно номинала, либо относительно процентных платежей, сопряженных с долгосрочным обязательством, подобно облигациям Казначейства США. Дилеры создают декомпозированные ценные бумаги, разделяя основную сумму и процентные выплаты базового долгового инструмента и продавая требования относительно этих двух потоков дохода раздельно. Требования относительно *номинальной суммы долга* базовой бумаги именуются *PO*-бумагами *(principal-only)*, тогда как требования относительно отдельно взятого потока *процентных* выплат называются *IO*-бумагами *(interest-only)*.

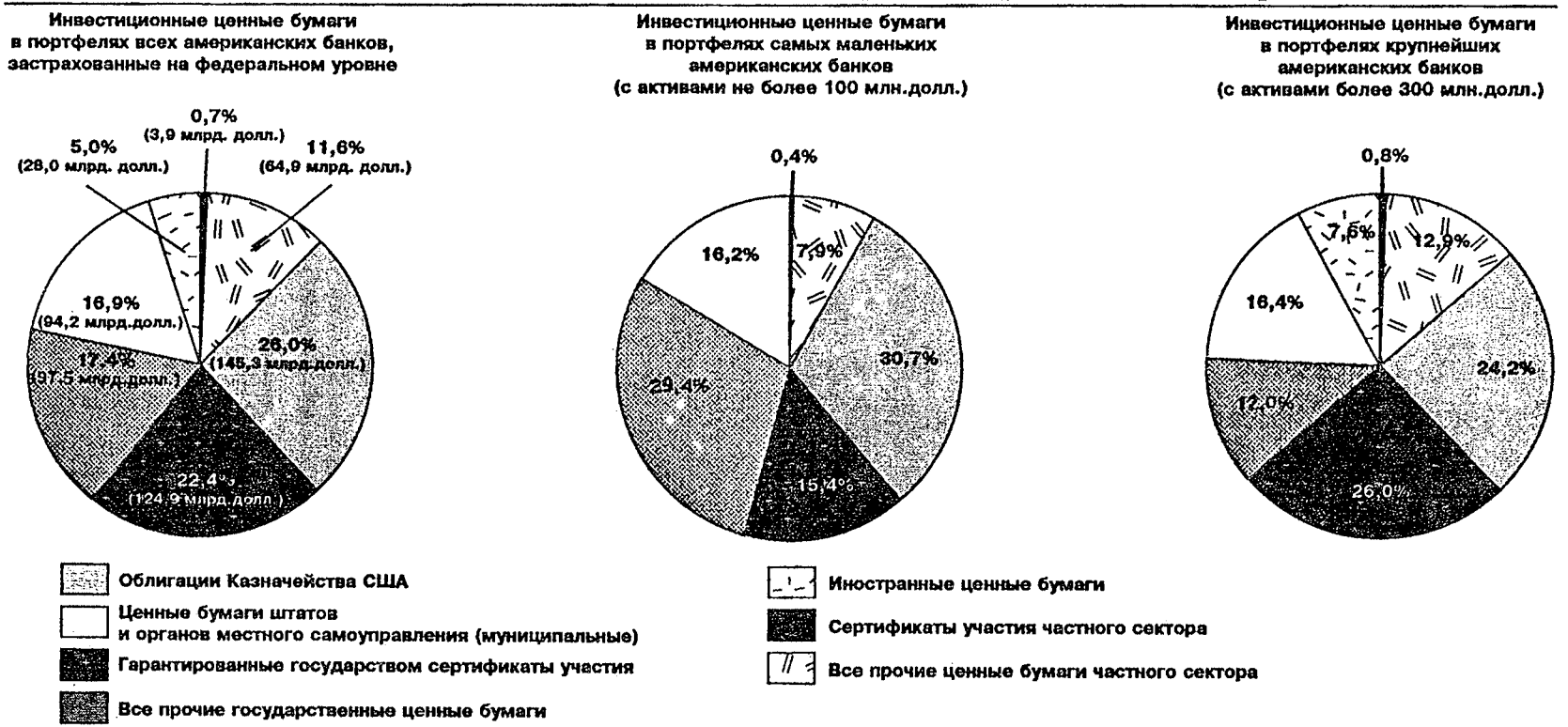
Декомпозированные ценные бумаги часто характеризует отличное от соответствующих базовых инструментов поведение. В частности, некоторые декомпозированные бумаги предлагают возможности процентного хеджирования для защиты портфеля облигаций и других традиционных вложений в ценные бумаги от потерь в результате изменений процентных ставок. На сегодняшний день существуют два вида ценных бумаг, выплаты номинала и процентов по которым наиболее подходят для разделения, — это долгосрочные (10 лет и более) бумаги Казначейства США и ценные бумаги, обеспеченные закладными. Если облигации Казначейства были впервые предложены в декомпозированной форме дилерами рынка ценных бумаг в начале 80-х гг., само Казначейство США пошло на декомпозицию долгосрочных облигаций в своей электронной системе начиная с 1985 г. Как *PO*-, так и *IO*-бумаги долгосрочных облигаций Казначейства на самом деле представляют собой *облигации с нулевым купоном* без периодических процентных платежей; следовательно, при правильном использовании они сопряжены с нулевым реинвестиционным риском. Каждая декомпозированная казначейская ценная бумага продается с дисконтом относительно номинала, так что норма дохода инвестора основывается исключительно на росте курса ценной бумаги. Так как по казначейским облигациям процент уплачивается обычно дважды в год, инвестор может зафиксировать норму дохода начиная от шестимесячного периода до нескольких лет, вплоть до даты погашения базовой облигации. Цены *PO*-бумаг, как правило, *более* чувствительны к изменениям процентной ставки, чем цена обычных казначейских облигаций, а цена *IO*- бумаг, как правило, менее чувствительна, чем цена облигаций.

Ценные бумаги, обеспеченные закладными, также в возрастающей степени декомпозируются, но обладают отличными от декомпозированных казначейских облигаций свойствами. Например, ценные бумаги, обеспеченные закладными, как разъяснено выше в этой главе, сопряжены со значительным *риском досрочного погашения.* Эти ценные бумаги обычно делятся на *PO*-компонент, включающий все выплаты основных сумм долга, и *IO*-компонент, содержащий лишь процентные платежи базового пакета ипотечных займов. Однако из-за риска досрочной уплаты по некоторым ипотечным займам декомпозиция закладных не полностью защищает инвесторов от необходимости реинвестировать свой доход под все меньший и меньший процент. Декомпозированные закладные затрудняют балансировку сроков погашения банковских активов и пассивов, так как дата их окончательного погашения не определена. Одобренный Федеральной корпорацией страхования депозитов отчет за 1992 г. призвал американские банки при приобретении декомпозированных и обеспеченных закладными ценных бумаг действовать осторожно из-за связанного с ними риска, чтобы не сталкиваться с критической позицией со стороны органов, контролирующих банковскую деятельность.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ В ПОРТФЕЛЯХ БАНКОВ

Мы проанализировали основные инвестиционные возможности банков, но какие из них банки в действительности предпочитают? В примере 9-3 представлен обзор инвестиционных ценных бумаг, которые содержались в портфелях застрахованных на федеральном уровне американских банков на конец 1989 г. Как следует из обзора, в банковских портфелях доминируют два вида ценных

ПРИМЕР 9-3. Инвестиционные ценные бумаги в портфелях коммерческих банков, застрахованные Федеральной корпорацией страхования депозитов (данные по национальным и зарубежным филиалам на 31 декабря 1989 г.)



ПРИМЕЧАНИЕ. Общая стоимость ценных бумаг, использованных в качестве залога для обеспечения правительственных депозитов, в американских банках на конец 1989 г. достигла 247,9 млрд. долл., что составляло 44,4% всех ценных бумаг в банковских портфелях на тот момент времени. Для самых маленьких банков ценные бумаги, использованные в качестве залога, представляли 28% их совокупного портфеля ценных бумаг, для крупнейших банков этот показатель составил 57,1% общей суммы их инвестиционных вложений. Для самых маленьких банков вложения в иностранные ценные бумаги были недоступны.

бумаг: бумаги Казначейства США, а также ноты и облигации администраций штатов и органов местного самоуправления (муниципальные обязательства).

Банки хранят сравнительно мало ценных бумаг частного сектора, таких, как корпоративные облигации и ноты. Для них предпочтительнее непосредственно кредитовать клиентов, нежели покупать их ценные бумаги, так как доходность по последним, как правило, ниже, чем по ссудам, и приобретение ценных бумаг может и не приводить к созданию в банке новых депозитов.

Как и следовало ожидать, наиболее крупные и самые мелкие банки различаются по составу их инвестиционных портфелей. Из примера 9-3 видно, что самые маленькие банки преимущественно вкладывают средства в государственные ценные бумаги. Мелкие финансовые институты, как правило, подвержены большему риску потерь вследствие экономических неурядиц в своем регионе и поэтому обычно используют наименее рисковые ценные бумаги для компенсации высокого риска, присущего их кредитам. Крупнейшие банки, напротив, в большей степени инвестируют в облигации штатов и органов местного самоуправления, иностранные ценные бумаги и обязательства частного сектора (особенно в корпоративные облигации и коммерческие векселя), для которых характерен более высокий риск, чем для ценных бумаг федерального правительства и федеральных агентств.

Инвестиционные ценные бумаги в совокупности составляют от 1/5 до 1/3 всех банковских активов и обычно приносят около 1/5 доходов банка. Кредиты, напротив, составляют, как правило, более половины банковских активов и обеспечивают примерно 3/5 общих доходов. Очевидно, что кредиты в среднем более доходны, чем инвестиции в ценные бумаги. Но, как мы уже видели, инвестиционный портфель предназначен для выполнения ряда других функций, помимо генерирования дохода банка, таких, как укрытие доходов от налогообложения и снижение общего риска.

Контрольные вопросы

9-1. Почему банки решают выделить значительную долю своих активов для вложения в ценные бумаги?

9-2. Какие основные инструменты денежного рынка и рынка капиталов доступны для банков на сегодняшний день?

9-3. Какие виды инвестиционных ценных бумаг предпочитают банки?

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ИНВЕСТИЦИОННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

При рассмотрении инвестиционных ценных бумаг, которые реально содержатся в банковских портфелях, становится очевидно, что инвестиционный менеджер банка в процессе принятия решения относительно того, какие бумаги покупать, а какие — продавать, должен рассматривать ряд факторов. Основные факторы, влияющие на инвестиционный выбор банка, таковы:

1. Ожидаемая норма дохода
2. Налоговые характеристики
3. Процентный риск
4. Кредитный риск
5. Деловой риск
6. Риск несбалансированной ликвидности
7. Риск досрочного отзыва
8. Инфляционный риск
9. Залоговые требования

Рассмотрим каждый из этих факторов.

Ожидаемая норма дохода

Инвестиционный менеджер должен определить общую норму дохода, которую реально можно ожидать по каждой ценной бумаге, включая процентные выплаты, обещанные ее эмитентом, и вероятные капитальные приросты или убытки. Для большей части инвестиций это требует вычисления инвестиционным менеджером показателя доходности к моменту погашения *(YTM)*, если существует намерение держать ценную бумагу до погашения, или показателя доходности за период хранения *(HPY)* между моментами покупки и продажи. Формула доходности к моменту погашения записывается так:

$$\text{Текущая рыночная цена инвестиционной ценной бумаги} = \frac{\text{Ожидаемый доход в период 1}}{(1 + YTM)^1} + \frac{\text{Ожидаемый доход в период 2}}{(1 + YTM)^2} + \ldots + \frac{\text{Ожидаемый доход в период } n}{(1 + YTM)^n} + \frac{\text{Цена продажи или погашения ценной бумаги в период } n}{(1 + YTM)^n}, \quad (3)$$

где *YTM* — доходность к моменту погашения; n — число периодов, в течение которых ценная бумага будет приносить ожидаемый доход. Так как рыночная цена и ожидаемый доход известны или могут быть оценены, приведенное выше уравнение может быть решено относительно одного оставшегося неизвестного — *YTM*.

Предположим, что инвестиционный менеджер банка рассматривает возможность приобретения ноты Казначейства США, которая погашается через 5 лет, с номиналом 1000 долл. и купонной ставкой 8%. Тогда текущая цена казначейской ноты составляет 900 долл.:

$$900 \text{ долл.} = \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^1} + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^2} + \ldots + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^5} + \frac{1000 \text{ долл.}}{(1 + YTM)^5}.$$

Определяя доходность к моменту погашения с использованием таблиц приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей (annuity) из Приложения Б, получим, что доходность равна 10,73%. Вычисленный показатель можно сравнить с соответствующими показателями по другим займам и альтернативным направлениям инвестиций, которые могут быть осуществлены банком, для определения того, где скрыта максимально возможная норма дохода.

Однако банки часто не держат свои ценные бумаги до погашения. Некоторые из них должны быть проданы досрочно для удовлетворения дополнительного спроса на ссуды или возврата средств при изъятии депозитов из банка. В этой ситуации инвестиционному менеджеру банка нужно знать, как вычисляется доходность за период хранения ценных бумаг. Показатель *HPY* — это просто норма дохода (дисконт), учитывающая цену покупки бумаги и связанный с нею ожидаемый поток дохода до момента ее продажи другому инвестору. Между прочим, сложившаяся в настоящее время практика банковского бухгалтерского учета требует от банков регистрировать любую купленную для включения в инвестиционный портфель ценную бумагу на уровне нижней

границы ее стоимости или рыночной цены. Ценные бумаги, приобретенные на торговый счет банка (которые обычно хранятся в течение коротких периодов времени до продажи согласно распоряжению клиента), регистрируются по текущей рыночной цене.

Например, предположим, что описанная выше казначейская нота с 8%-м купоном в конце второго года была продана за 950 долл. Доходность этой ноты за период хранения может быть найдена так:

$$900 \text{ долл.} = \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + HPY)^1} + \frac{80 \text{ долл.}}{(1 + HPY)^2} + \frac{950 \text{ долл.}}{(1 + HPY)^2}.$$

В этом случае вычисленная на основе таблиц приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей из Приложения Б[4] *HPY* составит 11,51%.

Налоговые характеристики

Проценты и доход по многим банковским инвестиционным вложениям облагаются налогом так же, как и *обычный доход*, такой, как заработная плата рабочих и служащих, получаемая большинством граждан США. Из-за своего относительно высокого налогового бремени банки в большей степени интересует норма дохода по кредитам и ценным бумагам *после уплаты налогов*, нежели до нее.

Налоговый статус облигаций штатов и органов местного самоуправления. Для банков, подпадающих под высокие ставки налогообложения, инвестиции в облигации и ноты штатов и органов местного самоуправления (муниципальные), освобожденные от налогообложения, особенно привлекательны. Они даже более привлекательны, чем инвестиции в государственные и корпоративные ноты и облигации и некоторые займы. Предположим, что корпоративная облигация с рейтингом *Aaa* характеризуется средней валовой доходностью к моменту погашения, равной примерно 9%, прайм-рейт — ставка кредита для первоклассных заемщиков — составляет примерно 10%, а муниципальные облигации с рейтингом *Aaa* на момент погашения приносят 7% валового дохода. Инвестиционный менеджер банка может сравнить все эти показатели потенциальной доходности, используя следующую формулу:

$$\begin{array}{c}\text{Валовой доход банка} \\ \text{до уплаты налогов}\end{array} \times \begin{array}{c}(1 - \text{Предельная ставка} \\ \text{подоходного налогообложения} \\ \text{банка})\end{array} = \begin{array}{c}\text{Валовой доход} \\ \text{после уплаты} \\ \text{налогов.}\end{array}$$

---

[4] Для вычисления показателя *HPY* заглянем в таблицы приведенной стоимости и фиксированных рентных платежей в Приложении Б, чтобы найти стоимость потока создаваемого казначейской нотой дохода при двух различных пробных нормах дисконта, одна из которых выше, а другая ниже истинного значения *HPY*. В нашем примере получаем, что приведенная стоимость казначейской ноты при 10% будет равна 80 (1,736) долл. + 950 (0,826) долл., или 923,58 долл., что выше текущей цены ноты, т.е. ее реальная доходность должна быть выше 10%. При норме дисконта 12% ожидаемый поток дохода, приносимый нотой, будет иметь дисконтированную стоимость 80 (1,690) долл. + 950 (0,797) долл., или 892,35 долл., что ниже текущей цены ноты в 800 долл. Таким образом, реальная доходность ноты ниже 12%, а если быть точным, то показатель *HPY* ноты равен:

$$10\% + \frac{923{,}58 \text{ долл.} - 900 \text{ долл.}}{923{,}58 \text{ долл.} - 892{,}35 \text{ долл.}} \times 2\% = 10\% + 1{,}51\% = 11{,}51\%.$$

Это сравнение дает следующие показатели валовой доходности для банка, который уплачивает федеральный подоходный налог по ставке 34%:

Корпоративные облигации с рейтингом Ааа:

9,00% × (1 – 0,34) = 5,94%.

Кредиты под прайм-рейт:

10% × (1 – 0,34) = 6,60%.

Муниципальные облигации с рейтингом Ааа

7% × (1 – 0) = 7,00% до и после уплаты налогов.

Таким образом, муниципальная облигация оказывается наиболее привлекательным инструментом исходя из валовой доходности. Однако при принятии инвестиционного решения учитываются и другие соображения, такие, как необходимость в привлечении и хранении депозитов, желание управляющих удерживать хороших клиентов-заемщиков и недавние изменения в налоговом законодательстве, которые затрагивают *чистую* доходность по муниципальным ценным бумагам после вычета всех издержек.

Так, налоговая реформа в США имела огромное воздействие на относительную привлекательность облигаций штатов и органов местного самоуправления как направлений банковских инвестиций. До реформы федерального налогового законодательства в течение 80-х гг. коммерческие банки держали почти 30% обращающегося муниципального долга. Но с этого времени их доля на муниципальном рынке неуклонно падает вследствие воздействия налоговой реформы и снижения доходов в промышленном секторе экономики. Первый удар был нанесен в 1982 г. с принятием Закона о налогооблагаемом имуществе и фискальной ответственности *(TEFRA)*, сменившего федеральное законодательство о налогообложении, которое ранее разрешало банкам исключать из облагаемых налогом сумм все процентные издержки (100%) по заимствованию денег с целью приобретения муниципальных облигаций. После 31 декабря 1982 г. банки могли выводить из-под налогообложения только 80% всех процентных сумм, выплаченных по займам, для покупки освобожденных от налогов нот и облигаций. В 1986 г. был принят Закон о налоговой реформе, отменяющий в большинстве случаев все изъятия из подлежащих налогообложению сумм процентных издержек, связанных с приобретением или финансированием покупки освобожденных от уплаты налогов ценных бумаг, которые были куплены после 7 августа 1986 г. Закон о налоговой реформе также снизил верхний предел ставки налогообложения с 46 до 34%, что сделало освобожденные от налогов муниципальные бумаги менее привлекательными для высокодоходных банков.

Особое положение было предусмотрено в отношении небольших органов местного самоуправления, которые намереваются продавать муниципальные облигации на сумму не более чем 10 млн. долл. в год. Банки, приобретающие ценные бумаги у этих правительственных заемщиков, могут выводить из-под налогообложения 80% всех процентных платежей по займам, связанных с такой покупкой. Законодательство о налоговой реформе также уменьшило потенциальные объемы предложения муниципальных бумаг посредством объявления некоторых облигаций штатов и органов местного самоуправления выпусками *"частной деловой активности" (private activity)*, если 10% или более поступлений от них предназначаются к использованию в целях поддержки частного лица или фирмы. В этих случаях облигация штата или органа местного самоуправления будет считаться ценной бумагой, полностью подлежащей

налогообложению, и банк, покупающий ее, будет вынужден уплачивать подоходный налог на свои поступления по полной ставке налога на доходы корпораций (за исключением облигаций органов местного самоуправления, направленных на поддержку благотворительных или благоприятствующих общей экономической активности проектов). Более того, Конгресс установил верхний предел на объемы облигаций индустриального развития *(IDBs)*, которые могут быть выпущены органом местного самоуправления в целях развития инфраструктуры или новых отраслей промышленности[5].

Таким образом, недавнее законодательство о реформе федерального налогообложения изменило способ, с помощью которого банк определяет чистый доход после уплаты налогов по имеющимся у него муниципальным нотам и облигациям, а именно:

$$\text{Чистый доход по муниципальным облигациям после уплаты налогов, \%} = \left(\text{Номинальная валовая доходность по муниципальным бумагам после уплаты налогов, \%} - \text{Процентные платежи по займам на приобретение муниципальных ценных бумаг, \%}\right) + \left(\text{Ставка подоходного налога для банка, \%} \times \text{Доля процентных платежей, которые все еще освобождены от налогообложения (если таковая имеется), \%} \times \text{Процентные платежи по займам на приобретение муниципальных бумаг, \%}\right) \quad (4)$$

Как мы видели, для банков, имеющих ценные бумаги штатов и органов местного самоуправления, приобретенные до 7 августа 1986 г., и для банков, которые держат муниципальные бумаги, эмитированные в общественных (а не частных) целях небольшими городами и другими муниципалитетами малых размеров, 80% издержек на их приобретение выводится из-под налогообложения. Например, допустим, что банк покупает облигацию небольшого города, округа или школьного округа (эмитирующего ценных бумаг не более чем на 10 млн. долл. ежегодно) с номинальной доходностью в 7%. Предположим также, что банк вынужден занимать средства, необходимые для этой операции, под процентную ставку в 6,5% и уплачивает подоходный налог по ставке 34%. Так как эта облигация эмитирована небольшим органом местного самоуправления, то согласно Закону о налоговой реформе она подпадает под налоговые изъятия процентных издержек. Тогда чистый доход банка после уплаты налогов (и после учета всех издержек финансирования и связанных с ними налогов) должен быть следующим:

---

[5] Закон о налоговой реформе 1986 г. также требовал, чтобы коммерческие банки вычисляли размер своих обязательств по федеральному налогообложению, *используя как* традиционный подход "доходы—налоги", *так и* альтернативный метод минимального налога, уплачивая налоги по тому из них, который приводит к максимальному размеру фискальных выплат. Согласно альтернативному методу вычисления размера налогов процентный доход по муниципальным бумагам обычно учитывается так, как будто он облагается налогом, тем самым делая облигации штатов и органов местного самоуправления для коммерческих банков подверженными, по меньшей мере, некоторому налогообложению.

$$\text{Чистый доход после уплаты налогов по муниципальной ценной бумаге, подпадающей под налоговые льготы} = [7{,}00 - 6{,}50] + [0{,}34 \times 0{,}80 \times 6{,}50] =$$

$$= 0{,}50\% + 1{,}77\% = 2{,}27\%.$$

Инвестиционный менеджер, вероятно, пожелает сравнить эту *чистую норму дохода* после уплаты налогов с чистым доходом после уплаты налогов, который может быть получен по другим ценным бумагам и кредитам, как подлежащим налогообложению, так и освобожденным от уплаты налогов.

Однако обратите внимание, что, если описанная выше муниципальная облигация выпущена штатом или органом местного самоуправления большего размера, не подпадающим под Закон о налоговой реформе, никакие процентные выплаты не будут выведены из-под налогообложения. В этом случае *чистый доход* банка по муниципальной облигации после уплаты налогов может быть вычислен согласно уравнению (5):

$$\text{Чистый доход по муниципальным бумагам после уплаты налогов} = \text{Номинальный валовой доход после уплаты налогов} - \text{Не выводимые из-под налогообложения процентные выплаты.} \quad (5)$$

В нашем примере:

$$\text{Чистый доход по муниципальным бумагам после уплаты налогов} = 7{,}00 - 6{,}50 = 0{,}50\%, \text{ или 50 базисных пунктов.}$$

Как мы видели ранее, часто бывает полезно трансформировать ожидаемый доход по освобожденным от налогообложения облигациям в эквивалентный показатель с учетом налогов, предполагая, что облигация подпадает под фискальные требования в полном объеме. Если банк заинтересован в *облагаемых налогом ценных бумагах*, чистая доходность по ним после уплаты налогов может быть найдена по такой формуле:

$$\text{Чистый доход после уплаты налогов по налогооблагаемой ценной бумаге} = \left(\text{Номинальный валовой доход} - \text{Процентные расходы по приобретению бумаги}\right) +$$

$$+ \left(\text{Ставка подоходного налога для банка} \times \text{Доля процентных издержек, которая выводится из-под налогообложения} \times \text{Процентные расходы по приобретению ценной бумаги}\right). \quad (6)$$

Можно объединить уравнения (5) и (6) для нахождения нормы дохода, которая приравняет доходность по ценным бумагам, освобожденным от налогов, и доходность по налогооблагаемым ценным бумагам, и вывести эквивалентный показатель доходности с учетом налогов *(TEY)* по ценным бумагам, освобожденным от налогообложения. Этот показатель должен рассчитываться следующим образом:

$$\text{Эквивалентный показатель валовой доходности по освобожденным от налогообложения ценным бумагам с учетом налогов} = \frac{\text{Валовая доходность освобожденной от налогов ценной бумаги} - \text{Доля облагаемых налогом процентных расходов} \times \text{Ставка подоходного налога банка} \times \text{Процентные расходы по приобретению ценной бумаги}}{(1 - \text{Ставка подоходной налоговой прогрессии банка})}. \quad (7)$$

Используя пример облигаций, выпускаемых малыми городами и другими небольшими местными органами власти, мы находим *TEY* по описанной выше 7%-й муниципальной облигации:

$$TEY = \frac{[7{,}00 - 0{,}20 \times 0{,}34 \times 6{,}50]}{(1 - 0{,}34)} = \frac{7{,}00 - 0{,}442}{0{,}66} = 9{,}94\%.$$

При прочих равных условиях налогооблагаемая ценная бумага (такая, как корпоративные ноты или государственные облигации США) должна приносить банку, по меньшей мере, валовой доход 9,94%, чтобы характеризоваться такой же доходностью после уплаты налогов, что и описанная выше освобожденная от налогообложения муниципальная облигация.

Инструментарий налогового свопа. Размер банковских доходов по *ссудам* за любой год также играет ключевую роль в том, каким образом осуществляются инвестиции банка в ценные бумаги. В годы, когда доходы по предоставленным ссудам высоки, часто бывает выгодно применять технику налогового свопа, когда низкодоходные ценные бумаги продаются с убытками, которые (согласно инструкциям Налогового управления) полностью вычитаются из дохода, облагаемого налогом обычным образом. В процессе налогового свопа банк часто продает относительно низкодоходные ценные бумаги с убытком для уменьшения текущего размера налогооблагаемого дохода, одновременно покупая недавно выпущенные высокодоходные ценные бумаги для увеличения ожидаемых в будущем доходов от своего инвестиционного портфеля.

При выборе, какие ценные бумаги покупать, а какие продавать, соображения, связанные с налогами, как правило, более значимы для крупных банков, нежели для небольших. Самые крупные банки обычно подпадают под максимальную ставку налогообложения дохода и могут выиграть больше от сделок с портфелем ценных бумаг, минимизируя свое налоговое бремя. Управляющий портфелем ценных бумаг старается прогнозировать облагаемый налогом доход банка при различных вариантах портфеля. При этом, помимо всего прочего, оценивается, на какой объем выводимого из-под налогообложения дохода может пойти банк.

Ни один банк не может выводить доходы из-под налогообложения в неограниченных масштабах. По крайней мере, некоторые суммы облагаемого налогом дохода будут необходимы для покрытия возможных потерь по кредитам и всех остальных понесенных банком убытков. После соблюдения этих условий основополагающее решение в выборе между приобретением освобожденных от налога ценных бумаг, налогооблагаемых бумаг и выдачей

кредитов должно свестись к определению сравнительной доходности этих вариантов после уплаты налогов.

Инструментарий "портфельной трансформации". Банки также уделяют большое внимание технике портфельной трансформации в отношении своих портфелей ценных бумаг, учитывая при этом как фактор налогов, так и более высокую доходность. Банки зачастую продают некоторые ценные бумаги с убытками, чтобы компенсировать большие объемы доходов по кредитам, и тем самым снижают свою налогооблагаемую базу. Они также могут переформировывать свои портфели таким образом, чтобы заменить недавно выпущенные, более высокодоходные ценные бумаги "старыми" выпусками, доходность которых значительно ниже текущего рыночного уровня. Результатом могут быть существенные потери в краткосрочном аспекте в обмен на перспективу более высокой прибыли в долгосрочном периоде.

Например, инвестиционный менеджер "Ферст нэшнл бэнк" может рассматривать следующую *трансформацию* портфеля муниципальных облигаций:

Найти покупателя 10-летних облигаций нью-йоркского муниципалитета с купонной ставкой 7% на сумму в 10 млн. долл.	→ Текущая рыночная цена	= 9,5 млн. долл.
	Балансовая стоимость	= 10 млн. долл.
	→ Ежегодный процентный доход	= 0,7 млн. долл.
Затем приобрести для включения в инвестиционный портфель банка 10-летние облигации округа Оранж (Лос-Анджелес) с купонной ставкой 9%	→ Текущая рыночная цена	= 10 млн. долл.
	Ежегодный процентный доход	= 0,9 млн. долл.

Очевидно, что на продаже 7%-х облигаций Нью-Йорка до уплаты налогов банк понесет текущие убытки в 500 тыс. долл. (10 млн. долл. – 9,5 млн. долл.). Но если налоговая ставка для "Ферст нэшнл" составляет 34%, то его потери после уплаты налогов составят только 5 000 000 долл. × (1 – 0,34), или 330 тыс. долл. Более того, банк "обменял" эти убытки на дополнительный ежегодный освобожденный от налогов доход в 200 тыс. долл. (0,9 млн. – 0,7 млн.) в течение 10 лет. Эта портфельная трансформация, вероятно, стоит тех сиюминутных потерь, которые банк должен возмещать из своих текущих доходов. Более того, если доход по кредитам у банка высок, такие краткосрочные потери могут использоваться для снижения текущего размера налогооблагаемого дохода и, возможно, даже для увеличения прибыли после уплаты налогов данного года.

Процентный риск

Изменение процентных ставок является показателем риска для инвестиционного менеджера банка. Рост процентных ставок снижает рыночную цену ранее эмитированных облигаций и нот, причем выпуски с максимальными сроками погашения обычно претерпевают наибольшее падение цены. Более того, периоды роста процентных ставок обычно отмечены нарастанием спроса на кредиты. Так как главный приоритет банка — выдача кредитов, многие ценные бу-

маги должны быть распроданы в целях получения наличности для предоставления ссуд. Такие продажи часто приносят существенные капитальные убытки, которые банк рассчитывает компенсировать за счет комбинации налоговых льгот и относительно более высокой доходности по выданным ссудам. В последние годы появилось большое число инструментов для хеджирования (нейтрализации) процентного риска. К ним относятся финансовые фьючерсные контракты, опционные контракты, процентные свопы, управление "разрывами" *(gap management)* и средневзвешенный срок погашения. Мы тщательно рассмотрим каждый из этих приемов хеджирования процентного риска в гл. 15 и 16.

Кредитный риск, или риск невыполнения эмитентом своих обязательств

Банковские инвестиции в ценные бумаги тщательно регулируются из-за кредитного риска, присущего большей части ценных бумаг, в особенности тем, которые эмитируются частными корпорациями и отдельными органами местного самоуправления. Риск того, что эмитент ценной бумаги может отказаться выполнять свои обязательства по выплате основных сумм долга или процентов по облигациям или нотам, привел к появлению регулирующих нормативов, запрещающих приобретение спекулятивных ценных бумаг, т. е. имеющих рейтинг "Муди'з" ниже *Baa* или рейтинг "Стэндард энд Пур'с" ниже *BBB* (см. пример 9-4, где даны определения различных символов кредитного рейтинга, используемых в настоящее время для долговых ценных бумаг). Американским банкам в целях защиты их вкладчиков от чрезмерного кредитного риска обычно разрешается приобретать только *ценные бумаги инвестиционного качества* с рейтингом, по меньшей мере, *Baa* и *BBB*. Кроме того, банкам разрешается осуществлять подписку (т. е. покупать для перепродажи) только на государственные облигации США и стандартные муниципальные облигации *(GO)*, хотя некоторым банковским холдинговым компаниям разрешено подписываться на эмитируемые частным сектором бумаги, которые одобрены для подобного использования Советом управляющих ФРС. (Обзор нормативных и судебных решений, которые значительно расширили возможности банков по подписке на ценные бумаги, содержится в гл. 20.)

Деловой риск

Банки любых размеров сталкиваются со значительным риском того, что рыночная экономика, которую они обслуживают, может прийти в упадок со снижением объемов продаж, а также ростом банкротств и безработицы. Эти неблагоприятные явления, часто именуемые деловым риском, быстро отразятся на кредитном портфеле банка, где по мере роста финансовых затруднений заемщиков увеличивается объем невозвращенных займов. Так как деловой риск всегда имеет место, многие банки, для того чтобы компенсировать воздействие риска кредитного портфеля, в значительной мере опираются на свои портфели ценных бумаг. Это связано с тем, что многие ценные бумаги, покупаемые банками, эмитированы заемщиками, дислоцированными *за пределами* их кредитного рынка. Таким образом, банк, расположенный в Далласе или Канзасе, возможно, купит значительное количество муници-

ПРИМЕР 9-4. Рейтинг кредитного риска по ценным бумагам открытого рынка

Для того чтобы инвестиционные ценные бумаги, продаваемые властями штатов и органами местного самоуправления, могли успешно реализовываться, им должен быть присвоен кредитный рейтинг, оценивающий вероятность невыполнения эмитентом своих обязательств. Наиболее известные компании, присваивающие рейтинг ценным бумагам, — "Стэндард энд Пур'с" и "Муди'з инвестор сервис". Они используют следующие обозначения кредитного рейтинга:

	Рейтинговые символы		
Кредитное качество ценных бумаг	*Стэндард энд Пур'с*	*Муди'з инвестор сервис*	
Высшее качество/минимальный инвестиционный риск	*Ааа*	*AAA*	Инвестиционное качество, или инвестиционный рейтинг, считается приемлемым для большинства банков
Высокий рейтинг, или высокое качество	*Аа*	*AA*	
Рейтинг выше среднего	*A*	*A*	
Средний рейтинг	*Baa*	*BBB*	
Средний рейтинг с некоторыми спекулятивными элементами	*Ba*	*BB*	Спекулятивное качество и "бросовые" облигации не считаются приемлемыми для большинства банков
Рейтинг ниже среднего	*B*	*B*	
Низкий рейтинг (возможен невозврат)	*Caa*	*CCC*	
Спекулятивный рейтинг (частый невозврат)	*Ca*	*CC*	
Спекулятивные бумаги низшего качества/плохие перспективы	*C*	*C*	
Ценные бумаги, по которым отмечен невозврат, или бумаги, выпущенные корпорациями, объявившими о банкротстве	Не оцениваются	*DDD* *DD* *D*	

Возможности большинства банков ограничены инвестиционным качеством ценных бумаг, т.е. они должны покупать ценные бумаги с рейтингом от *AAA* до *BBB* (по шкале "Муди'з") или от *Ааа* до *Baa* (по шкале "Стэндард энд Пур'с"). Не имеющие рейтинга ценные бумаги также могут приобретаться, но банк должен быть способен показать, что они должного инвестиционного качества.

пальных облигаций городов и других органов местной власти вне пределов Среднего Запада (например, долговые обязательства Лос-Анджелеса или Нью-Йорка). Инстанции, осуществляющие надзор за банковской деятельностью, поощряют покупку ценных бумаг *"внешних"* рынков для компенсации риска кредитного портфеля.

Риск несбалансированной ликвидности

Банки все время должны учитывать, что им, возможно, потребуется продавать инвестиционные ценные бумаги до их погашения вследствие риска несбалансированной ликвидности. Таким образом, ключевой вопрос, с которым сталкивается управляющий портфелем при выборе ценных бумаг в инвестиционных целях, — это *ширина и глубина соответствующего вторичного*

рынка. Ликвидные ценные бумаги — это, по определению, те инвестиционные инструменты, которые характеризуются "готовым" рынком, относительно стабильной во времени ценой и высокой вероятностью возврата первоначально инвестированного капитала банка (т.е. риск для номинальной суммы долга низок). Государственные ценные бумаги США обычно наиболее ликвидны и обладают активными вторичными рынками, за ними следуют ценные бумаги федеральных агентств, муниципальные облигации и ипотечные долговые обязательства. К сожалению, приобретение больших объемов ликвидных, легкореализуемых ценных бумаг, как правило, снижает величину доходов, которые приносят банковские активы, что при прочих равных условиях уменьшает доходность банка. Таким образом, менеджер банка поставлен перед дилеммой между доходностью и ликвидностью, решение которой ежедневно должно пересматриваться по мере того, как меняются рыночные процентные ставки и связанные с риском несбалансированной ликвидности характеристики банка.

Риск досрочного отзыва

Многие корпорации и некоторые органы власти, эмитирующие инвестиционные ценные бумаги, оставляют за собой право досрочного отзыва этих инструментов и их погашения. Так как подобные "отзывы" обычно происходят после снижения рыночных процентных ставок (когда заемщик может выпустить новые ценные бумаги, сопряженные с меньшими процентными издержками), банк, инвестирующий в ноты и облигации с возможностью отзыва, сталкивается с риском потерь дохода, так как он должен реинвестировать возвращенные средства по более низким процентным ставкам, сложившимся на текущий момент. Банки обычно стараются минимизировать этот *риск отзыва*, приобретая облигации, отзыв которых не может быть произведен в течение нескольких лет, или просто избегая покупки ценных бумаг с возможностью отзыва.

Инфляционный риск

Хотя сегодня это и меньшая проблема, чем в 70-е гг., банки должны быть настороже в связи с возможностью того, что как процентный доход, так и возвращенная номинальная сумма долга по ценным бумагам или кредиту будут обесценены в результате роста цен товаров или услуг. Инфляция также может обесценить стоимость вложений акционеров в банк — их *чистую рыночную стоимость*. Определенная защита от инфляционного риска предоставляется краткосрочными ценными бумагами и инструментами с плавающими процентными ставками, которые обычно обеспечивают банковскому инвестиционному менеджеру большую гибкость в реакции на вспышки инфляционных процессов.

Залоговые требования

Банки США не могут принимать депозитные вклады федеральных властей, администраций штатов и органов местного самоуправления, не внеся залога, приемлемого для этих органов власти, в целях обеспечения безопасности раз-

мещенных общественных финансовых средств. Возврат первых 100 тыс. долл. этих общественных депозитов гарантируется федеральным страхованием; остальное должно быть обеспечено принадлежащими банку ценными бумагами Казначейства США и федеральных агентств, оцененными по номинальной стоимости. Некоторые муниципальные облигации (при условии, что они обладают как минимум рейтингом *A*) также могут использоваться для гарантии депозитов федерального правительства, но эти ценные бумаги должны оцениваться с дисконтом относительно номинала (обычно от 80 до 90%), чтобы обеспечить правительственным вкладчикам дополнительный "амортизатор" безопасности. Залоговые требования относительно депозитов властей штатов и органов местного самоуправления широко *варьируются* от штата к штату, хотя во многих из них банкам разрешается использовать портфель федеральных и муниципальных ценных бумаг для удовлетворения залоговых требований правительственных депозитов. Часто орган власти, которому принадлежит депозитный вклад, требует, чтобы заложенные ценные бумаги депонировались у доверенного лица, не связанного с банком, принявшим депозит.

Залоговые требования также существуют и для некоторых других видов банковских пассивов. Например, когда банк осуществляет заем средств у федерального резервного банка своего региона через дисконтное окно, он должен либо заложить ценные бумаги федерального правительства, либо использовать любой другой приемлемый для ФРС залог. Если банк использует для мобилизации финансовых средств соглашения о последующем обратном выкупе *(RP)* ценных бумаг, то для получения средств под низкий процент обратного выкупа он должен заложить часть принадлежащих ему бумаг (обычно это бумаги Казначейства и федеральных агентств).

Контрольные вопросы

9-4. Как определяется ожидаемая доходность большей части хранимых банками облигаций?

9-5. Какие виды риска сопряжены с банковскими инвестициями в ценные бумаги?

9-6. Как изменились за последнее время налоговые условия различных видов банковского инвестирования в ценные бумаги?

9-7. Что такое налоговый своп? Что такое портфельная трансформация? Приведите примеры использования этих приемов.

9-8. Почему при принятии государственных депозитов банкам выставляются залоговые требования?

9-9. Какие типы ценных бумаг используются для удовлетворения банковских залоговых требований?

СТРАТЕГИИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА

Когда инвестиционный менеджер выбирает тип ценных бумаг, основываясь на их ожидаемой доходности и риске, залоговых требованиях и налоговых характеристиках, остается вопрос о том, *как распределить этот портфель ценных бумаг во времени.* Другими словами, ценные бумаги с какими *сроками погашения* должен держать банк? Стоит ли ему покупать главным образом краткосрочные векселя и ноты, или только долгосрочные облигации, или, может быть, применять определенное сочетание этих двух вариантов? За последние годы был выработан ряд альтернативных стратегий относительно распределе-

ния сроков инвестирования, каждая из которых обладает своим исключительным набором преимуществ и недостатков (примеры 9-5 и 9-6).

Политика "лестницы", или равномерного распределения *(The ladder, или spaced-maturity policy).* Один из популярных подходов к проблеме инвестиционного горизонта, особенно среди небольших финансовых институтов, состоит в выборе некоторого максимально приемлемого срока и последующем инвестировании в ценные бумаги *в равной пропорции* на каждом из нескольких интервалов в рамках этого срока.

Предположим, что руководство банка приняло решение не покупать облигаций или нот со сроками действия более 5 лет. Затем банк может решить вложить 20% своего инвестиционного портфеля в ценные бумаги, до погашения которых остается год или менее года, другие 20% — в ценные бумаги, погашаемые в интервале от 1 года до 2 лет, следующие 20% — с интервалом от 2 до 3 лет и т.д. в пределах пятилетнего рубежа. Эта стратегия *не максимизирует* доход от инвестиций, но обладает преимуществом уменьшения отклонений дохода в ту или иную сторону, а ее осуществление не требует значительных управленческих талантов. Более того, этот подход, как правило, привносит инвестиционную гибкость. Так как какие-то ценные бумаги все время погашаются наличными средствами, банк может воспользоваться любыми многообещающими возможностями, которые могут неожиданно возникнуть.

Политика краткосрочного акцента *(Front-end load maturity policy).* Другая распространенная, особенно среди коммерческих банков, стратегия — покупка только краткосрочных ценных бумаг и размещение всех инвестиций в пределах короткого временного промежутка. К примеру, банковский инвестиционный менеджер может принять решение инвестировать 100% фондов банка, не задействованных в кредитных операциях и наличных резервах, в ценные бумаги, которые погашаются через 2 года или ранее. Этот подход рассматривает инвестиционный портфель прежде всего как источник *ликвидности*, а не дохода.

Политика долгосрочного акцента *(Back-end load maturity policy).* Противоположный подход подчеркивает роль инвестиционного портфеля как источника *дохода*. Банк, придерживающийся так называемой стратегии *долгосрочного акцента*, может принять решение инвестировать в облигации с диапазоном сроков погашения от 5 до 10 лет. Для удовлетворения требований, связанных с ликвидностью, этот банк, возможно, будет в значительной мере опираться на заимствование на денежном рынке.

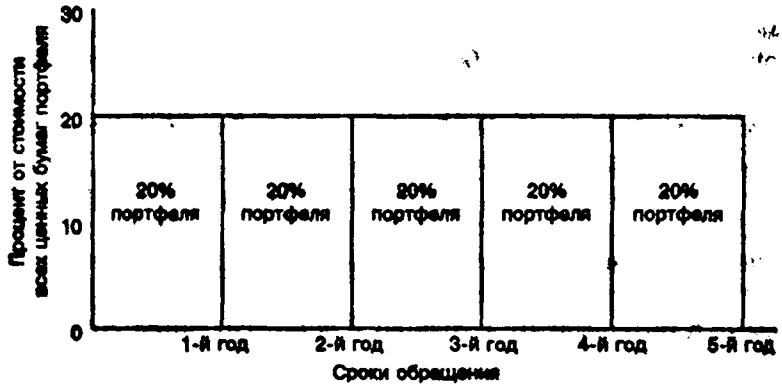
Стратегия "штанги" *(The barbell strategy).* Объединение краткосрочного и долгосрочного подходов к инвестированию составляет *стратегию "штанги"*, согласно которой банк, с одной стороны, размещает большую часть своих средств в портфель краткосрочных высоколиквидных ценных бумаг, а с другой стороны — в долгосрочный портфель облигаций при минимальных или нулевых вложениях на промежуточные сроки. Краткосрочный портфель обеспечивает ликвидность, тогда как долгосрочный предназначается для извлечения дохода.

Подход процентных ожиданий. Наиболее агрессивной из всех стратегий определения инвестиционного горизонта является та, согласно которой

ПРИМЕР 9-5. Альтернативные стратегии определения сроков вложений для управления банковскими инвестиционными портфелями

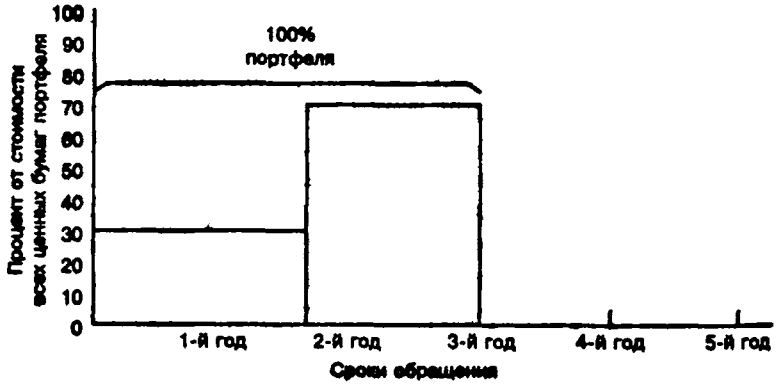
ПОЛИТИКА "ЛЕСТНИЦЫ", ИЛИ РАВНОМЕРНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ

СТРАТЕГИЯ: разделить инвестиционный портфель поровну между приемлемыми для банка сроками вложения
ПРЕИМУЩЕСТВА: снижает колебания инвестиционного дохода, не требует значительных управленческих навыков



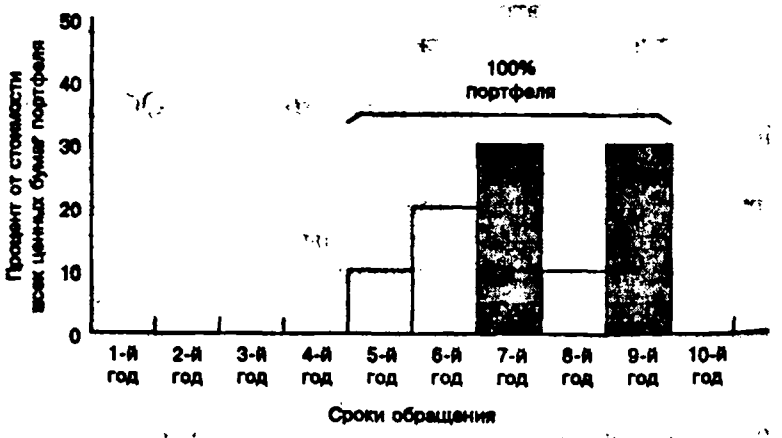
ПОЛИТИКА КРАТКОСРОЧНОГО АКЦЕНТА

СТРАТЕГИЯ: все инвестируется в краткосрочные ценные бумаги
ПРЕИМУЩЕСТВА: усиливает позиции банка с точки зрения ликвидности и позволяет избежать значительных капитальных убытков в случае роста процентных ставок



ПОЛИТИКА ДОЛГОСРОЧНОГО АКЦЕНТА

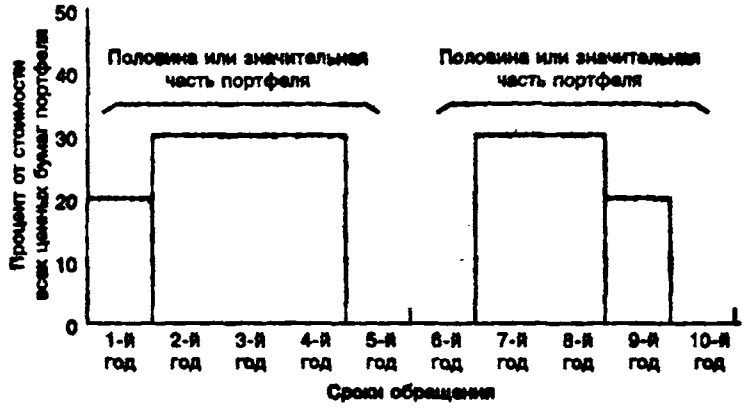
СТРАТЕГИЯ: все инвестируется в долгосрочные ценные бумаги
ПРЕИМУЩЕСТВА: максимизирует возможные доходы банка от инвестиций в ценные бумаги в случае падения процентных ставок



ПРИМЕР 9-6. Дополнительные стратегии определения сроков вложений для управления банковскими инвестиционными портфелями

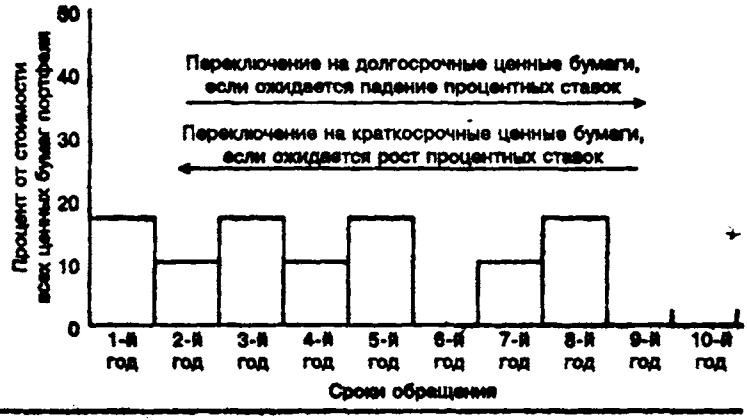
СТРАТЕГИЯ "ШТАНГИ"

СТРАТЕГИЯ:
инвестиционный портфель распределяется на краткосрочные и долгосрочные вложения
ПРЕИМУЩЕСТВА:
способствует удовлетворению потребностей банка в ликвидности с помощью краткосрочных ценных бумаг, а также получению доходов за счет более высокой доходности долгосрочного портфеля



ПОДХОД ПРОЦЕНТНЫХ ОЖИДАНИЙ

СТРАТЕГИЯ:
изменение структуры сроков вложения в зависимости от перспектив изменений процентных ставок
ПРЕИМУЩЕСТВА:
максимизирует возможность извлечения дохода (а равно и потерь)



спектр сроков погашения хранимых ценных бумаг постоянно обновляется в соответствии с текущими прогнозами процентных ставок и экономической конъюнктуры. Этот подход *совокупного качества* портфеля, или *процентных ожиданий*, предполагает сокращение сроков погашения ценных бумаг, когда ожидается рост процентных ставок, и, напротив, увеличение сроков, когда ожидается падение процентных ставок. Подобный подход увеличивает возможность значительных капитальных приростов, но также и возможность существенных капитальных убытков. Он требует глубокого знания рыночных факторов, сопряжен с большим риском, если ожидания оказываются ошибочными, и связан с большими трансакционными издержками, так как может потребовать частого выхода на рынок ценных бумаг.

Если имеется перспектива существенного выигрыша на ожидаемой отдаче или есть возможность снижения риска без значительных потерь ожидаемой доходности, банки без колебаний торгуют своими незаложенными ценными бумагами. Они особенно агрессивно настроены, когда поступления по кредитам малы, и продажа ценных бумаг, рыночная цена которых возросла, увеличит чистый доход и прибыль акционеров. Но поскольку потери в результате торговли ценными бумагами снижают чистый доход до уплаты налогов, порт-

фельные менеджеры не любят идти на подобные потери, если не могут доказать совету директоров, что убытки будут компенсированы более высоким ожидаемым доходом по каким-либо новым активам, приобретенным за счет поступлений от продаж ценных бумаг. В общем, банки склонны торговать ценными бумагами, если: а) их ожидаемый доход после уплаты налогов может быть повышен с помощью эффективных стратегий налогового управления; б) можно зафиксировать более высокую норму дохода на отдаленном конце кривой доходности, когда планируется падение процентных ставок; в) эти операции будут способствовать общему улучшению качества активов, которое позволит банку лучше переносить экономический спад; г) инвестиционный портфель может быть обновлен в пользу ценных бумаг более высокого качества без ощутимых потерь ожидаемого дохода, особенно если обостряются связанные с кредитным портфелем проблемы.

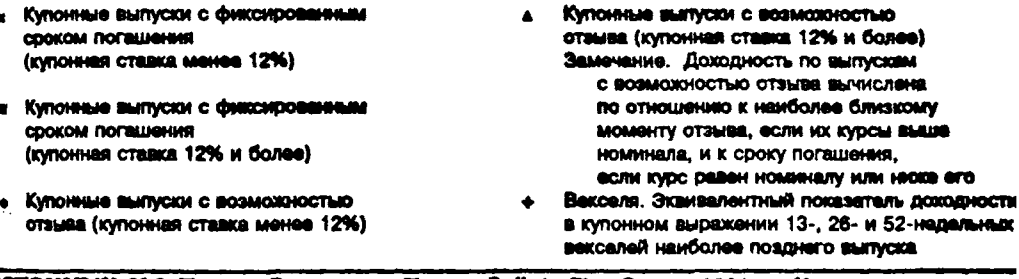
ИНСТРУМЕНТАРИЙ УПРАВЛЕНИЯ ПРОТЯЖЕННОСТЬЮ ИНВЕСТИЦИОННОГО ГОРИЗОНТА

При выборе между приобретением краткосрочных и долгосрочных ценных бумаг с различными сроками погашения инвестиционный менеджер должен внимательно отнестись к использованию двух ключевых инструментов управления протяженностью инвестиционного горизонта — *кривой доходности* и *средневзвешенного срока погашения*. Эти два инструмента помогают инвестиционному менеджеру более полно осознать последствия и возможное воздействие на доход и риск при выборе любого конкретного сочетания сроков погашения ценных бумаг.

Кривая доходности

Кривая доходности — графическое изображение того, как варьируют процентные ставки в зависимости от сроков погашения ценных бумаг на определенный момент времени (при прочих равных условиях, таких, как кредитный риск). В примере 9-7 представлена кривая доходности по казначейским ценным бумагам США на конец декабря 1990 г. Продолжительность сроков обращения ценных бумаг отражена на горизонтальной оси, а показатели доходности к моменту погашения *(YTM)* всех представленных на кривой ценных бумаг даны на вертикальной оси. Кривые доходности постоянно изменяются, так как доходности ценных бумаг, учтенных на каждой кривой, варьируют ежедневно. Показатели доходности к моменту погашения демонстрируют различную скорость изменения, причем *краткосрочные процентные ставки тяготеют к более быстрому росту, чем долгосрочные, но и падают обычно быстрее, когда все рыночные процентные ставки устремляются вниз.*

Кривые доходности имеют *положительный наклон* (т.е. возрастают), если долгосрочные процентные ставки превышают краткосрочные. Это часто происходит, когда все процентные ставки растут, но краткосрочные берут старт с более низкого уровня, нежели долгосрочные. Кривые доходности могут иметь также отрицательный наклон (т.е. убывать), когда краткосрочные процентные ставки выше долгосрочных. Отрицательный наклон кривых доходности часто наблюдается в период циклического подъема экономики, а также на ранних стадиях спада, когда все процентные ставки снижаются, но краткосрочные



ИСТОЧНИК: U.S. Treasury Department, *Treasury Bulletin.* First Quarter 1991, p. 63.

процентные ставки снижаются намного быстрее долгосрочных. Наконец, *горизонтальная* форма кривых доходности преобладает, когда долгосрочные и краткосрочные ставки процента находятся приблизительно на одном уровне, так что инвестор получает одну и ту же доходность к моменту погашения вне зависимости от сроков погашения ценных бумаг, которые он покупает.

Форма кривой доходности позволяет сделать ряд серьезных выводов с точки зрения тех решений, которые должны быть приняты инвестиционным менеджером банка. Так, кривая доходности дает возможность составить определенный *прогноз будущих изменений процентных ставок.* Положительный наклон кривых доходности отражает среднее рыночное ожидание того, что уровень будущих краткосрочных процентных ставок будет выше их текущих значений. В этом случае инвесторы ожидают увидеть повышательное движение процентных ставок и претворяют это ожидание в жизнь посредством смещения своих инве

стиционных приоритетов от долгосрочных ценных бумаг (которые претерпят наибольшие капитальные убытки, когда процентные ставки на самом деле возрастут) к ценным бумагам более коротких сроков действия. Таким образом, банки, применяющие по отношению к управлению портфелем ценных бумаг подход процентных ожиданий, будут стремиться избегать покупки долгосрочных ценных бумаг, потому что ожидается падение их рыночных курсов, приносящее в будущем убытки, и сделают больший акцент на ценные бумаги более коротких сроков. Напротив, убывающая кривая доходности указывает на то, что инвесторы ожидают в будущем падения краткосрочных процентных ставок. Инвестиционный менеджер, вероятно, рассмотрит возможность удлинения сроков действия, по меньшей мере, части портфеля ценных бумаг банка, так как падение процентных ставок сулит перспективу значительных капитальных приростов по ценным бумагам сравнительно длительных сроков действия.

Форма кривой процентного дохода в краткосрочном аспекте дает инвестиционному менеджеру ключ для выявления заниженной или завышенной оценки ценных бумаг. Так как кривая доходности отражает, какой должна быть доходность к моменту погашения ценных бумаг любых сроков действия, та бумага, доходность которой лежит *выше* кривой в какой-либо ее точке, представляет собой "привлекательный объект покупки"; ее доходность временно является завышенной (и, следовательно, цена слишком низка). Ценная бумага, доходность которой лежит ниже кривой, представляет собой возможный объект продажи или отказа от покупки, так как ее доходность в данный момент слишком низка для срока ее погашения (а, значит, цена слишком высока). В долгосрочном аспекте кривые доходности сигнализируют о том, в какой стадии делового цикла пребывает в настоящее время экономика; они обычно имеют тенденцию к повышению в периоды экономического подъема и понижательный тренд в периоды спада.

Кривая доходности может помочь инвестиционному менеджеру в решении известной дилеммы между *стремлением к большей доходности и принятием на себя большего риска.* Угол наклона кривой доходности показывает, какой дополнительный доход можно извлечь для банка, заменяя ценные бумаги более коротких сроков действия долгосрочными и наоборот. Например, кривая доходности с крутым положительным наклоном, возрастающая на 150 базисных пунктов между 5- и 10-летними сроками погашения облигаций, свидетельствует о том, что инвестиционный менеджер может получить 1,5 процентного пункта дополнительного дохода (за вычетом брокерских и дилерских комиссионных и связанных со сделкой налоговых обязательств), переключившись с 5-летних на 10-летние облигации. Однако 10-летние облигации в целом более подвержены ценовым колебаниям, чем 5-летние, поэтому инвестиционный менеджер должен будет принять на себя больший риск капитальных убытков по 10-летним облигациям в случае роста процентных ставок. Облигации более длительных сроков действия обычно менее ликвидны, их рынок более узок в случае, когда банк должен быстро реализовать их, чтобы получить наличность. Инвестиционный менеджер может оценить по кривой доходности, какой прирост дохода будет получен в результате удлинения инвестиционного горизонта, и сопоставить этот выигрыш с вероятностью того, что банк столкнется с кризисом ликвидности *(cash out)* или понесет капитальные убытки, если процентные ставки изменятся непредвиденным образом.

Если кривые доходности характеризуются значительным положительным наклоном, банк может получить существенную портфельную прибыль с по-

помощью приема, известного как *"оседлание кривой доходности"*. Инвестиционный менеджер отслеживает ситуацию, при которой приближаются сроки погашения принадлежащих банку ценных бумаг и их цены значительно выросли, тогда как доходность к моменту погашения упала. Если наклон кривой доходности достаточно крут, чтобы покрыть трансакционные издержки, банк может продать эти ценные бумаги, получая капитальный выигрыш благодаря росту их курсов, и реинвестировать поступления от этой операции в ценные бумаги более длительных сроков действия с более высокими нормами дохода. Если этот прием работает (т.е. форма кривой доходности не претерпевает серьезных изменений в неблагоприятном для банка направлении), банк пожинает плоды *как* более высокого текущего дохода, *так и* более значительных доходов от портфеля в перспективе.

Средневзвешенный срок погашения

Кривая доходности дает банковскому инвестиционному менеджеру ценную информацию и возможность получения существенного прироста дохода. Она же ставит ряд ограничений, таких, как неопределенность относительно того, каким образом в точности эта кривая формируется и почему она на каждый момент времени выглядит так или иначе, а также возможность изменения формы кривой в любое время. Более того, понятие кривой доходности базируется на грубом, но традиционном измерителе — сроке, остающемся до погашения ценной бумаги, т.е. количестве календарного времени в днях, неделях, месяцах или годах до того момента, когда все обязательства по какой-либо ценной бумаге будут выполнены и она выйдет из обращения. Этот традиционный измеритель срока погашения учитывает только время в чистом виде, а не поток дохода или поступлений, ожидаемых от ценной бумаги. Ключевая информация для инвестиционного менеджера банка — это обычно не то, как долго каждая отдельная бумага будет находиться в обращении, а скорее то, *когда* она будет приносить банку поток поступлений или дохода и *сколько* денег будет доставляться ею каждый месяц, квартал или год в течение периода хранения ценной бумаги банком.

Необходимость такой информации вызвала к жизни понятие средневзвешенного срока погашения *(D)*, т.е. меры приведенной стоимости отдельной бумаги или портфеля ценных бумаг. Этот показатель измеряет среднее количество времени, за которое все потоки дохода по ценной бумаге поступают в банк, который ее хранит. В результате инвестиционный менеджер получает знание того, как долго окупается для банка цена приобретения ценной бумаги в терминах приведенной стоимости:

$$D = \frac{\text{Приведенная стоимость суммы всех ожидаемых потоков дохода по бумаге или портфелю, взвешенных по времени поступления}}{\text{Рыночная цена ценной бумаги или портфеля}} = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t \times t}{(1 + YTM)^t}}{P_0}, \quad (8)$$

где CF обозначает ожидаемые потоки процентного дохода и выплат номинальной суммы долга за n периодов до достижения ценной бумагой срока погашения; t — периоды, когда должны производиться выплаты; YTM — доходность к моменту погашения.

Например, возьмем казначейскую ноту с номиналом 1000 долл., ранее рассмотренную в этой главе. Читатель помнит, что эта нота должна погашаться через 5 лет и приносить в виде процентов 80 долл. в год. Мы определили ее доходность к моменту погашения в 10,73%, ее текущая рыночная цена составляла 900 долл. Каков средневзвешенный срок погашения этой ценной бумаги при условии, что проценты выплачиваются один раз в год в течение 5 лет?

$$D = \frac{\frac{80 \times 1}{(1 + 0{,}1073)^1} + \frac{80 \times 2}{(1 + 0{,}1073)^2} + \frac{80 \times 3}{(1 + 0{,}1073)^3} + \frac{80 \times 4}{(1 + 0{,}1073)^4} + \frac{80 \times 5}{(1 + 0{,}1073)^5}}{900} =$$

$$= \frac{72{,}25 + 130{,}50 + 176{,}77 + 212{,}85 + 3243{,}83}{900} = \frac{3836{,}20}{900}.$$

$D = 4{,}26$ года.

Таким образом, эта казначейская нота окупится в терминах приведенной стоимости за 4,26 года, что составляет *средний* срок ее погашения, принимая во внимание объемы и временной график всех ожидаемых потоков поступлений принципала и процентов[6].

Один из важных способов применения показателя средневзвешенного срока погашения, которым пользуются инвестиционные менеджеры, основан на линейной зависимости между изменениями рыночных ставок процента и цены бумаги в процентном выражении. А именно:

$$\text{Изменение цены ценной бумаги в процентном выражении} = -D\left(\frac{\Delta r}{1 + r}\right) \times 100\%, \qquad (9)$$

где D — средневзвешенный срок погашения ценной бумаги; Δr — изменение процентных ставок. В общем случае удвоение D приводит к удвоению изменений цены бумаги в результате аналогичного относительного изменения ставок процента. Например, для казначейской ноты, средневзвешенный срок погашения которой согласно нашим вычислениям равен 4,26, допустим, что рыночные ставки процента возросли с текущего уровня доходности ноты 10,73% до 12%, т.е. на 1,27 процентного пункта. Приблизительное изменение цены казначейской ноты составит:

---

[6] Относительно простой метод вычисления *средневзвешенного срока погашения* рассмотренной выше казначейской ноты заключается в построении изображенной ниже таблицы:

Год (A)	*Поток дохода (B)*	*Дисконт* (C)*	*Приведенная стоимость потока дохода (B × C)*	*Приведенная стоимость + Цена (B × C/Цена)*	*Слагаемые показателя D [A × (B × C/Цена)]*
1-й	80	0,9031	72,25	0,0803	0,0803
2-й	80	0,8156	65,25	0,0725	0,1450
3-й	80	0,7365	58,92	0,0655	0,1965
4-й	80	0,6652	53,22	0,0591	0,2364
5-й	1080	0,6007	648,76	0,7208	3,6040
					4,2622

* Соответствует показателю *YTM*, равному 0,1073.

$$\begin{matrix}\text{Изменение}\\ \text{цены бумаги}\\ \text{в процентном выражении}\end{matrix} = -4{,}26 \times \left(\frac{0{,}0127}{1 + 0{,}1073}\right) \times 100\% = -4{,}89\%.$$

В этом случае рост процентных ставок немногим более чем на 1 процентный пункт порождает почти 5%-е снижение цены ценной бумаги. Инвестиционный менеджер должен решить, насколько вероятен рост процентных ставок, приемлема ли для банка подобная ценовая чувствительность и не будут ли другие инвестиционные ценные бумаги лучше соответствовать текущим потребностям банка.

Показатель средневзвешенного срока погашения также предлагает способ минимизации ущерба для доходов банка, который может быть нанесен изменением процентных ставок. Таким образом, *средневзвешенный срок погашения предоставляет инвестиционному менеджеру инструмент для снижения процентного риска банка.* Этот показатель рассчитывается по формуле минимизации и, возможно, устранения процентного риска:

$$\begin{matrix}D \text{ отдельной бумаги}\\ \text{или портфеля}\\ \text{ценных бумаг}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Продолжительность планируемого периода}\\ \text{хранения банком ценных бумаг}\\ \text{или их портфеля.}\end{matrix}$$

Например, банк, в настоящий момент интересующийся приобретением казначейских облигаций США, возможно, по причине небольшого размера текущего спроса на кредит опасается, что на следующий год в это же время может возникнуть потребность продать их, чтобы обслужить своих лучших клиентов, когда спрос на кредиты восстановится. В свете этой перспективы, а также вынужденный снижать процентный риск инвестиционный менеджер может выбрать государственные ноты и облигации со *средневзвешенным сроком погашения,* равным одному году. Результат этого шага заключается в "иммунизации" приобретенных ценных бумаг от капитальных убытков вне зависимости от поведения процентных ставок.

Показатель средневзвешенного срока погашения устраняет подверженность дохода ценных бумаг или портфеля риску изменений процентных ставок, так как два ключевых вида риска — *процентный риск,* или опасность падения курсов ценных бумаг, и *реинвестиционный риск,* или возможность того, что потоки дохода, полученные по ценным бумагам, будут инвестироваться под все более низкий процент, — *взаимно* погашаются, когда средневзвешенный срок погашения устанавливается равным планируемому периоду хранения банком ценных бумаг. Если процентные ставки растут после приобретения ценных бумаг, рыночная цена последних снижается, но банк может реинвестировать получаемый по ним поток дохода под более высокий рыночный процент. Если процентные ставки *снижаются* и банк вынужден реинвестировать полученный по ним доход под более низкие процентные ставки, цены этих ценных бумаг повышаются. В конечном итоге *совокупная отдача портфеля ценных бумаг фиксируется.* Когда средневзвешенный срок погашения равен планируемому периоду хранения банком ценных бумаг, капитальные приросты или убытки погашаются снижающейся или растущей доходностью реинвестирования.

Понятие средневзвешенного срока погашения может применяться к общему портфелю активов и пассивов банка для хеджирования изменений процентных ставок (более подробно об этом см. гл. 15). Однако следует помнить,

что практическое применение этого показателя связано с рядом ограничений. Так, оно предполагает, что изменения процентных ставок по краткосрочным и долгосрочным ценным бумагам происходят *параллельно* друг другу, так что наклон кривой доходности не меняется. Зачастую это ложная предпосылка, хотя последние исследования показывают, что хорошие результаты по хеджированию изменений процентных ставок могут быть достигнуты даже при умеренных отклонениях от этого условия.

Контрольные вопросы

9-10. Назовите факторы, воздействующие на решение банка относительно того, с какими сроками погашения ценные бумаги он должен держать.

9-11. Какие стратегии инвестиционного горизонта применяют банки при управлении своими инвестиционными портфелями?

9-12. Как кривая доходности и показатель средневзвешенного срока погашения могут помочь банковскому инвестиционному менеджеру определить, какие ценные бумаги покупать, а какие — продавать?

ВЫВОДЫ

Банковские инвестиции в ликвидные ценные бумаги играют ряд важных функций в вопросах внутрибанковского управления. Эти ценные бумаги обеспечивают дополнительный, отличный от кредитов, источник дохода, который особенно значим для руководства и акционеров банка, когда доходы по предоставленным ссудам снижаются. Вложения банка в ценные бумаги также представляют собой источник ликвидности для ограничения объема наличных резервов, а также заимствования на денежном рынке в случае возникновения необходимости в средствах при изъятии депозитов или для удовлетворения других насущных потребностей в финансах. Наконец, вложения в ценные бумаги помогают уменьшить налоговые обязательства банка посредством инвестиций в бумаги, освобожденные от налогообложения, и приобретения высоконадежных ценных бумаг для компенсации высокого кредитного риска портфеля займов.

Банки покупают множество различных видов инвестиционных ценных бумаг. В последнее время наиболее распространены такие инструменты денежного рынка, как казначейские векселя, ценные бумаги федеральных агентств, депозитные сертификаты, эмитированные другими депозитными институтами, евродолларовые депозиты, банковские акцепты, коммерческие векселя, краткосрочные муниципальные облигации и долгосрочные инструменты рынка капиталов, включая казначейские ноты и облигации, ноты и облигации штатов и органов местного самоуправления, ценные бумаги, обеспеченные закладными, а также корпоративные ноты и облигации. При рассмотрении того, какие ценные бумаги приобретать и держать, руководство банка должно учитывать ряд существенных факторов: ожидаемые нормы доходности, налоговые обязательства банка, процентный риск, кредитный риск, риск несбалансированной ликвидности, инфляционный риск и залоговые требования.

Знакомство с понятиями средневзвешенного срока погашения и кривой доходности может помочь управляющему портфелем инвестиций осуществлять такие вложения в ценные бумаги, которые способствуют достижению

целей банка. Кривая доходности, иллюстрирующая распределение уровней долгосрочных и краткосрочных процентных ставок, помогает инвестиционному менеджеру банка делать прогнозы динамики процентных ставок и оценивать выбор между риском и доходностью. Взвешенная по приведенной стоимости мера срока погашения ценной бумаги или портфеля позволяет инвестиционному менеджеру снижать предрасположенность банка к процентному риску. Он может сделать это, приравняв средневзвешенный срок погашения приобретенных ценных бумаг к планируемому сроку их хранения банком.

ЗАДАЧИ

I. На этой неделе можно купить казначейские векселя США по следующим ценам относительно номинала 100 долл. и с указанными сроками действия:
   а) 97,25 долл., 182 дня;
   б) 96,50 долл., 270 дней;
   в) 98,75 долл., 91 день.
   Вычислите банковскую ставку дисконта каждого векселя, если они хранятся до погашения. Какова инвестиционная доходность каждого векселя?

II. Десятилетняя казначейская облигация с номиналом в 1000 долл. в настоящее время продается различными дилерами рынка ценных бумаг по 770 долл. Купонная ставка облигации равна 9%. Если приобрести облигацию сегодня и держать ее до погашения, то какова ожидаемая доходность к моменту погашения?

   Альтернативные сценарии:

   1. Предположим, что банк покупает описанную выше казначейскую облигацию сегодня за 775 долл. и вынужден продать ее в конце третьего года за 880 долл. Чему равна доходность за период хранения?
   2. Предположим, что банк покупает ту же казначейскую облигацию позже на открытом рынке. Тогда он уплачивает 940 долл. за инструмент с 9%-м купоном, до погашения которого остается 4 года. Какова доходность этой облигации к моменту погашения?

III. Облигация правительства штата сегодня продается за 930 долл. и обладает номинальной стоимостью 1000 долл. Доходность облигации к моменту погашения равна 6%, и она обещает своим держателям ежегодную выплату 55 долл. в виде процентов в течение 10 лет до погашения. Каков средневзвешенный срок погашения облигации?

   Альтернативные сценарии:

   1. Предположим, что рыночная цена облигации возрастает до уровня 950 долл. до того момента, когда банк сумел подать заявку на ее покупку. Какое изменение средневзвешенного срока погашения происходит в результате этого увеличения цены?
   2. Если банк покупает описанную выше облигацию администрации штата за 950 долл. и держит ее до погашения, какую доходность к моменту погашения *после уплаты налогов* получит банк?

IV. Вычислите доходность к моменту погашения десятилетней облигации федерального правительства США, которая в настоящий момент продается за 800 долл. и обладает 10%-й купонной ставкой при условии уплаты процента 2 раза в год.

   Альтернативные сценарии:

   1. Допустим, что банк решает купить эту десятилетнюю облигацию за 800 долл. и через 5 лет вынужден продать ее за 900 долл. На какую доходность за период хранения следует банку рассчитывать после 5 лет?

2. Предположим, что эта облигация, приобретенная за 800 долл., неожиданно через 2 года вырастает в цене до 1100 долл. и банк изменяет свой план, немедленно продавая облигацию для реализации премии. Какова будет ее доходность за период хранения?
3. Наконец, допустим, что Первый национальный банк Ричланда решил приобрести описанную выше десятилетнюю казначейскую облигацию и держать ее до погашения. Какова ее ожидаемая доходность к моменту погашения после уплаты налогов, если банк уплачивает подоходный налог по ставке 34%?

V. "Ферст бэнк энд траст" серьезно рассматривает возможность покупки корпоративной облигации, которая погашается через 20 лет и обещает разовые ежегодные выплаты в размере 12%. Недавняя инфляция довела доходность к моменту погашения по этой облигации до уровня 15%, а ее номинал составляет 1000 долл. Вычислите средневзвешенный срок погашения этой облигации.

Альтернативный сценарий:

Допустим, что банк планирует держать описанную выше облигацию в течение 12 лет. Будет ли облигация для банка сопряжена с рыночным риском? Как банк может снизить риск потерь по облигации, если процентные ставки изменятся в неблагоприятном направлении? Объясните, пожалуйста.

VI. "Сити нэшнл бэнк" регулярно покупает муниципальные облигации, эмитируемые небольшими сельскими школьными округами своего штата. В настоящее время банк рассматривает возможность приобретения выпуска облигаций общего типа Янгстаунского школьного округа на 8 млн. долл. — единственного выпуска обязательств, который округ планирует в данном году. Облигации, которые погашаются через 15 лет, характеризуются ежегодной номинальной нормой дохода 7,75%. При заимствовании средств, необходимых для закупки этих муниципальных бумаг, банк, вносящий подоходный налог по высшей корпоративной ставке 34%, должен уплатить среднюю процентную ставку 7,38. Рекомендовали бы вы клиентам приобрести эти облигации?

Альтернативный сценарий:

Банку необходимо выбрать между муниципальными бумагами на сумму 8 млн. долл. и пакетом кредитов на ту же сумму, сулящих доходность 9,20% до уплаты налогов. Какое из направлений использования банковских капиталов вы бы рекомендовали? Объясните, пожалуйста.

VII. "Лэйкуэй стейт бэнк энд траст компани" заинтересована в проведении некоторой трансформации инвестиционного портфеля. Последний год был для банка удачным, спрос на кредиты был высок; доходы банка по кредитам превысили уровень прошлого года на 16%. Доходы компании подлежат налогообложению по корпоративной ставке 34%. Банковский инвестиционный менеджер может выбирать из нескольких видов облигаций, которые он некоторое время держал в своем портфеле:

а. Продажа двенадцатилетних облигаций муниципалитета Далласа на сумму 4 млн. долл. и покупка облигаций округа Бексар (также с двенадцатилетним сроком действия) с 8%-м купоном по номинальной стоимости. Облигации муниципалитета Далласа имеют текущую рыночную стоимость 3750 тыс. долл., но в банковском балансе зарегистрированы по номиналу.

б. Продажа двенадцатилетних государственных облигаций США с ежегодной купонной ставкой 12% на сумму 4 млн. долл., которые значатся в балансе по номинальной стоимости, по которой банк их купил. Рыночная цена этих облигаций возросла до 4330 тыс. долл.

Какую из двух портфельных трансформаций вы бы рекомендовали?

VIII. Текущие значения рыночной доходности государственных ценных бумаг США распределены по срокам погашения следующим образом (в %):

3-месячные казначейские векселя	7,69
6-месячные казначейские векселя	7,49
1-годичные облигации (ноты)	7,77
2-летние облигации (ноты)	7,80
3-летние облигации (ноты)	7,80
5-летние облигации (ноты)	7,81
7-летние облигации (ноты)	7,86
10-летние облигации	7,87
30-летние облигации	7,90

Изобразите *кривую доходности* для указанных ценных бумаг. Какую форму имеет эта кривая? Какое значение может иметь эта кривая доходности для банка, который держит 75% своего инвестиционного портфеля в облигациях со сроками погашения от 7 до 30 лет, а 25% — в казначейских векселях и облигациях, которые погашаются в пределах одного года? Что бы вы порекомендовали менеджерам банка?

ЛИТЕРАТУРА

Секьюритизация активов и декомпозиция ценных бумаг обсуждаются в сл. работах:

1. Becketti, Sean. "The Role of Stripped Securities in Portfolio Management". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, May 1988, pp. 20—31.
2. Becketti, Sean. "The Prepayment Risk of Mortgage-Backed Securities". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, February 1989, pp. 32—43.
3. Smith, Stephen D. "Analyzing Risk and Return for Mortgage-Backed Securities". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, January/February 1991, pp. 2—10.

Обзор вопросов налогового управления в банковской отрасли см. в работе:

4. French, George E. "Tax Reform and Its Effects on the Banking Industry". *Issues in Bank Regulation*, Summer 1987, pp. 3—10.

Способы применения показателя доходности к погашению и других мер повышения доходности описаны в работах:

5. Rose, Peter S. *Money and Capital Markets*. 4th ed. Homewood, Ill.: Richard D. Irwin, Inc., 1992. Chapter 8 (Relationships between Interest Rates and Security Prices).
6. Kalotay, Andrew J. "The After-Tax Duration of Original Issue Discount Bonds". *Journal of Portfolio Management*, Winter 1985, pp. 70—72.

Глава 10

Стратегия и политика управления ликвидностью и резервами

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Проанализировать, почему банк часто сталкивается с большим спросом на быстрореализуемые ликвидные средства и как он может удовлетворять обязательным резервным требованиям.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, с какими формами спроса на ликвидные средства сталкивается банк, и рассмотреть альтернативные источники средств, которые может использовать управляющий ликвидностью банка с целью удовлетворения безотлагательных потребностей в наличных средствах.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Ликвидность
Нетто-ликвидная позиция
Управление активами
Ликвидные активы
Альтернативная стоимость
Управление пассивами
Сбалансированный метод управления ликвидностью
Метод источников и использования средств
Разрыв ликвидности
Метод структуры средств
Индикаторы ликвидности
Менеджер, ведущий денежное направление
Обязательные резервы
Система текущего расчета резервов
Период расчета резервов
Период поддержания резервов

Одной из наиболее важных задач управления любым банком является обеспечение соответствующего уровня ликвидности. Банк считается *ликвидным*, если он имеет доступ к средствам, которые могут быть привлечены по разумной цене и именно в тот момент, когда они необходимы. Это означает, что банк либо располагает необходимой суммой ликвидных средств, либо может быстро их получить с помощью займов или продажи активов.

Недавние исследования показали, что недостаточный уровень ликвидности часто является первым признаком наличия у банка серьезных финансовых затруднений. В такой ситуации он обычно начинает терять депозиты, что уменьшает его наличные средства и заставляет избавляться от наиболее ликвидных ценных бумаг. Другие банки с большой неохотой предоставляют банку, находящемуся на грани банкротства, займы без дополнительного залога или предлагают их по более высокой процентной ставке, что еще более сокращает доходы банка, испытывающего финансовые трудности.

Многие банки, видимо, считают, что ликвидные средства практически без ограничений можно получать через займы в любое время при возникновении необходимости в них. Поэтому они, как правило, не хранят ликвидные средства в виде легкореализуемых активов со стабильными ценами. Однако в последние годы некоторые банки с финансовыми трудностями, например Континентальный национальный банк (шт. Иллинойс, Чикаго), осознав серьезность проблемы обеспечения потребности в ликвидных средствах, стали создавать чрезмерные запасы денежных средств. Управление ликвидностью стало для банков более важной задачей, чем прежде, поскольку теперь они могут быть закрыты при возникновении недостатка ликвидных средств, даже если формально еще платежеспособны. Например, в 1991 г. Совет управляющих Федеральной резервной системы (ФРС) принял решение о закрытии Юго-Восточного банка в Майами, имеющего активы на 10 млрд. долл., поскольку тот не смог собрать достаточного количества ликвидных средств для погашения займа, полученного от ФРС. Кроме того, компетентность управляющих ликвидностью банка является важным показателем эффективности процесса управления в достижении долгосрочных целей банка в целом.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ БАНКА

Потребности банка в ликвидных средствах (быстрореализуемых средствах) могут быть рассмотрены с точки зрения *спроса* и *предложения*. Какая деятельность создает спрос на ликвидные средства со стороны банка? И какие источники может использовать банк для предложения ликвидных средств, когда возникает необходимость в быстрореализуемых средствах?

Для большинства банков наибольший спрос на ликвидные средства возникает по двум причинам: 1) из-за снятия клиентами денег со своих счетов; 2) в связи с поступлением заявок на получение кредитов от клиентов, которые банк решает принять (это или заявки на получение новых кредитов, или возобновление истекающих договоров о ссудах, или предоставление средств по существующим кредитным линиям). Еще одной причиной возникновения спроса на ликвидные средства является погашение задолженности по займам банка, которые он мог получить от других банков или от ФРС. Уплата подоходного налога и выплата денежных дивидендов держателям акций банка также увеличивают спрос на быстрореализуемые наличные средства (пример 10-1).

ПРИМЕР 10-1. Источники спроса и предложения ликвидных средств банка

Источники предложения ликвидных средств	*Источники спроса на ликвидные средства*
Поступление депозитов от клиентов	Снятие денег с депозитов клиентов
Доходы от продажи недепозитных банковских услуг	Заявки на получение кредитов от платежеспособных клиентов
Погашение ранее выданных ссуд	Оплата расходов по привлечению недепозитных средств
Продажа активов банка	Операционные расходы и выплата налогов в процессе продажи банковских услуг
Привлечение средств на денежном рынке	Выплата дивидендов акционерам

Для удовлетворения *спроса* на ликвидные средства банк может привлечь некоторые из потенциальных источников предложения. Как правило, наиболее важными источниками являются поступления вкладов от клиентов, средства на новых счетах и вклады на уже существующие счета. Приток таких вкладов наиболее интенсивен в начале каждого месяца, когда выплачивается заработная плата; к середине месяца, когда оплачиваются счета и осуществляются другие выплаты, часто наступает второй пик. Еще одним важным источником предложения ликвидных средств является погашение клиентами взятых ссуд, что дает дополнительные средства для удовлетворения новых потребностей в ликвидных средствах подобно продаже активов банка, в частности хорошо реализуемых ценных бумаг из портфеля инвестиций. Ликвидные средства также поступают в виде доходов от предоставления недепозитных услуг и займов на денежном рынке.

Эти различные источники спроса и предложения ликвидных средств в сумме определяют нетто-ликвидную позицию каждого банка в любой момент времени. Нетто-ликвидная позиция на определенный момент имеет следующий вид:

$$\text{Нетто-ликвидная позиция } (L_p) = \underbrace{\text{Поступления депозитов (входящие денежные потоки)} + \text{Доходы от продажи недепозитных банковских услуг} + \text{Погашение ранее выданных ссуд} + \text{Продажа активов банка} + \text{Привлечение средств на денежном рынке}}_{\textit{Предложение ликвидных средств}} - \underbrace{\text{Снятие денег со счетов клиентов} - \text{Заявки на получение кредитов} - \text{Оплата расходов по привлечению недепозитных средств} - \text{Расходы на прочие операции банка} - \text{Выплаты дивидендов акционерам.}}_{\textit{Спрос на ликвидные средства}}$$

Когда совокупный спрос на ликвидные средства превышает их совокупное предложение (т.е. L_t <0), руководство банка должно быть готово к *дефициту ликвидных средств* и при этом решить, как и в какие сроки получить дополнительное количество ликвидных средств. В то же время, если в какой-то момент совокупное предложение ликвидных средств банка превысит совокупный спрос на них (т.е. L_t >0), то руководство должно быть готово к *излишку ликвидных средств* и при этом решить, как и в какие сроки инвестировать этот излишек до того момента в будущем, пока они не потребуются для покрытия спроса на ликвидные средства.

Решающее значение в управлении ликвидностью имеют *временные характеристики*. Некоторые потребности в ликвидных средствах банка являются *безотлагательными* или почти безотлагательными. Так, срок по крупным депозитным сертификатам (ДС) может наступить завтра, и клиенты возможно спланировали изъятие этих вкладов вместо их пролонгации. Для удовлетворения таких срочных потребностей в ликвидных средствах должны использоваться источники средств, которые могут быть задействованы сразу, скажем, займы за счет резервных средств в других банках на рынке федеральных резервных фондов или в региональном банке ФРС.

Долгосрочный спрос на ликвидные средства зависит от сезонных, циклических и трендовых факторов. Например, в целом спрос на ликвидные средства выше летом и осенью в связи со школьными каникулами, отпусками и путешествиями клиентов. Банки для покрытия долгосрочных потребностей в ликвидных средствах могут использовать более широкий круг источников, чем в случае удовлетворения срочных потребностей в ликвидных средствах: продажу накопленных ликвидных активов (таких, как векселя Казначейства США), широкую рекламу предоставляемых банком услуг по привлечению средств, договоры с другими банками об осуществлении долгосрочных займов. Конечно, банку не всегда приходится удовлетворять весь спрос на ликвидные средства за счет продажи активов или новых денежных займов, потому что к моменту возникновения необходимости в средствах просто может поступить необходимая сумма новых вкладов или произведено погашение кредитов клиентами и т.п. Поскольку *время* является решающим фактором в управлении ликвидностью, банки должны точно знать, как, когда и откуда могут быть получены требуемые ликвидные средства.

Большая часть проблем в банковской сфере, связанных с ликвидностью, возникает *за пределами* банков, исходит от их клиентов. Действительно, проблемы ликвидности клиентов трансформируются в проблемы ликвидности их банков. Так, если фирма испытывает недостаток ликвидных средств, она обращается в банк за ссудой или снимает остатки средств со своих депозитов. В любом из этих случаев банку, клиентом которого является данная фирма, потребуется изыскивать дополнительные средства. Печальный пример такого явления наблюдался в октябре 1987 г. в период мирового кризиса фондовых рынков. Инвесторы, сделавшие крупные займы, чтобы приобрести акции со скидкой, были вынуждены искать дополнительные средства для обеспечения кредитов. Большинство из них обращалось в свои банки, тем самым перенося кризис ликвидности с рынка капиталов в банки.

Сущность проблем управления ликвидными средствами банков может быть представлена двумя краткими утверждениями:

1. Спрос на ликвидные средства банка редко бывает равен их предложению в какой-либо момент времени. Банк должен постоянно иметь дело либо с дефицитом ликвидных средств, либо с их излишком.
2. Существует дилемма между ликвидностью и прибыльностью банка. Большая часть банковских ресурсов предназначается для удовлетворения спроса на ликвидные средства, меньшая часть — для достижения желаемой прибыльности банка (при неизменных прочих факторах).

Таким образом, обеспечение оптимального уровня ликвидности является постоянной проблемой в управлении банком и всегда направлено на увеличение его прибыльности. Управленческие решения относительно величины ликвидных средств не могут быть отделены от иных видов услуг и деятельности других подразделений банка.

Решение проблем ликвидности сопряжено для банка с определенными реальными и потенциальными *расходами*, включающими процентные выплаты по займам, текущие затраты времени и денег на изыскание ликвидных средств, *альтернативную стоимость активов*, равную будущим доходам, которая должна быть известна, когда приносящие доход активы продаются. Очевидно, руководство должно сопоставлять эту стоимость с необходимостью безотлагательного обеспечения потребностей банка в ликвидных средствах. Если банк располагает чрезмерными ликвидными средствами в какой-либо момент времени, руководство должно быть готово незамедлительно инвестировать эти средства, чтобы избежать издержек возникновения альтернативной стоимости незадействованных средств, не приносящих доходов банку.

Однако здесь следует отметить, что управление ликвидностью банка сопряжено с риском изменения процентных ставок (*процентный риск*) и с *риском недоступности* ликвидных средств в объеме, необходимом банку. Если процентные ставки растут, стоимость финансовых активов, которые банк предполагает продать, чтобы получить ликвидные средства (такие, как правительственные облигации), уменьшается и отдельные активы должны быть проданы в убыток. В этом случае банк не только приобретет меньше ликвидных средств от продажи активов, но и снизит свои доходы из-за вынужденных потерь. Кроме того, с ростом процентных ставок получение ликвидных средств с помощью займов будет обходиться дороже и некоторые виды займов ликвидных средств станут недоступны банку. Если кредиторы ликвидных средств поймут, что банк подвержен большему риску, чем прежде, он, чтобы сделать заем ликвидных средств, будет вынужден платить более высокие процентные ставки, а отдельные кредиторы вообще откажутся предоставлять ликвидные средства.

ПОЧЕМУ БАНКИ СТАЛКИВАЮТСЯ С СЕРЬЕЗНЫМИ ПРОБЛЕМАМИ ЛИКВИДНОСТИ?

Из предыдущего обсуждения должно быть ясно, что банки постоянно сталкиваются с проблемами ликвидности. По ряду причин эти проблемы особенно актуальны для коммерческих банков.

Банки заимствуют крупные суммы краткосрочных депозитов и резервов у граждан и других кредитных учреждений, затем пускают их в оборот и предоставляют долгосрочные кредиты своим клиентам. Так что большинство бан-

ков имеют *некоторое несоответствие между сроками погашения по своим активам и сроками погашения по основным обязательствам.* Поступление наличных средств от реализации активов по срокам редко совпадает с количеством наличных средств, необходимых для покрытия задолженностей.

Проблема, возникающая в случае несовпадения сроков, состоит в том, что банки имеют *необычно высокую долю обязательств, требующих немедленного выполнения,* таких, как вклады до востребования, НАУ-счета и займы денежного рынка. Таким образом, банки всегда должны быть готовы удовлетворить безотлагательный спрос на денежные средства, который может быть весьма значительным в отдельные моменты времени, особенно к концу первой недели месяца и в течение определенных сезонов года.

Другим источником потенциальных проблем ликвидности является *чувствительность банков к изменениям процентных ставок.* Когда происходит рост процентных ставок, некоторые вкладчики изымают свои средства в поисках более высоких прибылей в других местах. Многие клиенты, взявшие ссуды, могут приостановить подачу заявок на новые кредиты или ускорить использование кредитных линий, еще имеющих низкие процентные ставки. Таким образом, изменение процентных ставок отражается на спросе клиентов и на депозиты, и на кредиты, что оказывает сильное влияние на уровень ликвидности банка. Более того, изменение процентных ставок влияет на рыночную стоимость активов, продажа которых может потребоваться банку для получения дополнительных ликвидных средств, и оказывает непосредственное влияние на стоимость займов на денежном рынке.

Вне зависимости от этих факторов удовлетворение спроса на ликвидные средства должно быть для банка высокоприоритетным. Неудачи в этой области могут серьезно подорвать доверие к нему клиентов. Мы можем представить реакцию клиентов банка, если однажды утром окно кассы окажется закрытым в связи с тем, что в банке временно нет наличности и он не может оплатить чеки или выдать деньги со счетов. Одна из наиболее важных задач, стоящих перед менеджером по управлению ликвидностью банка, — это поддержание тесных связей с наиболее крупными вкладчиками банка и держателями кредитных линий, необходимых для своевременной подготовки к снятию ими средств со своих счетов.

Контрольные вопросы

10-1. Каковы основные источники *спроса на ликвидные средства?*
10-2. Каковы основные источники формирования банком *предложения ликвидных средств?*
10-3. Когда банк имеет соответствующий *уровень ликвидности?*
10-4. Почему у банков возникают серьезные проблемы в управлении ликвидностью?

СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ЛИКВИДНЫМИ СРЕДСТВАМИ

За годы практики менеджеры по управлению ликвидностью разработали несколько общих подходов к решению проблем ликвидности банков: 1) обеспечение ликвидности за счет активов (управление ликвидностью через управление активами); 2) использование главным образом заемных ликвидных средств

для удовлетворения спроса на денежные средства (управление пассивами); 3) сбалансированное управление ликвидностью (активами и пассивами).

Стратегия управления ликвидностью через управление активами (или трансформация активов)

Наиболее старый способ обеспечения потребностей банка в ликвидных средствах известен как управление ликвидностью через управление активами. В чистом виде эта стратегия требует *накопления* ликвидных средств в виде ликвидных активов — главным образом денежных средств и быстрореализуемых ценных бумаг. Когда возникает потребность в ликвидных средствах, выборочные активы продаются до тех пор, пока не будет удовлетворен спрос на наличные средства. Эту стратегию управления ликвидностью часто называют *трансформацией активов*, поскольку ликвидные средства поступают за счет превращения неденежных активов в наличные средства.

Ликвидные активы должны обладать тремя свойствами:

1. Иметь *свой рынок*, необходимый для их быстрого превращения в деньги.
2. Иметь достаточно *стабильные цены*, т. е. рынок должен обладать способностью принимать все продаваемые активы без значительного снижения цен на них.
3. Должны быть *обратимы*, т. е. продавец должен иметь возможность возмещения первоначальных инвестиций с минимальным риском.

Наиболее распространенными ликвидными активами для банков являются векселя Казначейства, займы из федеральных фондов, депозиты в других банках, облигации муниципальных властей, ценные бумаги федеральных ведомств, акцепты банков, займы в евровалюте (см. вставку "Основные способы накопления ликвидных средств в активах банка"). Хотя банк может повысить уровень ликвидности за счет увеличения ликвидных активов, он при этом не обязательно будет ликвидным, поскольку на уровень ликвидности также оказывает влияние спрос на ликвидные средства. *Банк является ликвидным, когда он может получить ликвидные средства по приемлемым ценам, в требуемом количестве и в необходимый момент времени.*

Стратегия управления ликвидностью через управление активами используется главным образом небольшими банками, которые находят этот метод управления ликвидностью менее рисковым (но и менее прибыльным), чем метод, основанный на займах ликвидных средств. Однако стратегия трансформации активов *не является* дешевым способом управления ликвидностью.

Продажа активов означает, что банк теряет свои будущие доходы, которые могли бы быть получены с помощью этих активов, если бы они не были проданы. Таким образом, существует альтернативная стоимость хранения ликвидных средств в активах, когда эти активы должны быть проданы. Продажа большинства активов также сопряжена с расходами в виде платежей по сделкам (комиссионных), выплачиваемых брокерам по операциям с ценными бумагами. Кроме того, продажа активов с целью приобретения ликвидных средств ведет к ухудшению состояния баланса банка, так как чаще всего продаются активы с низкой степенью риска, а их наличие свидетельствует о финансовой надежности банка (например, правительственные ценные бумаги). Необходимость продажи указанных активов может возникнуть на рынке в тот момент, когда он переживает понижение цен, что подвергает банк риску значительных

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ НАКОПЛЕНИЯ ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ В АКТИВАХ БАНКА

Менеджеры банка в случае возникновения потребности в дополнительных денежных средствах имеют возможность продавать следующие ликвидные средства:

1. *Векселя Казначейства США* (*Т*-векселя) — прямые обязательства правительства Соединенных Штатов, эмиссионный курс которых ниже номинала, а погашение производится по номиналу (номинальной стоимости) в момент наступления срока погашения; первоначальные сроки погашения по *Т*-векселям равны 3, 6 или 12 месяцам, имеют активный вторичный рынок, сделки на котором осуществляются через дилеров по операциям с ценными бумагами.
2. *Займы федеральных резервных средств в других учреждениях* — займы банковских резервов на короткий срок (обычно на сутки).
3. *Покупка ликвидных ценных бумаг по соглашению о покупке ценных бумаг с их последующим выкупом по обусловленной цене (repurchase agreement, RA)* — использование первоклассных ценных бумаг в качестве обеспечения займов у дилеров и других кредитных учреждений.
4. *Размещение депозитов в банках-корреспондентах.* Такие межбанковские депозиты могут быть взяты взаймы или ссужены в течение короткого времени по телефону или телеграфу.
5. *Муниципальные облигации или краткосрочные ценные бумаги* — долговые ценные бумаги федеральных и местных властей сроком от нескольких дней до нескольких лет.
6. *Ценные бумаги федеральных агентств* — краткосрочные и долгосрочные ценные бумаги ведомств федерального подчинения, типа Федеральной национальной ипотечной ассоциации (*FNMA*).
7. *Акцепты банка* — требования на ликвидные средства к банку клиентов по предоставляемым кредитам, обычно имеющие срок до 6 месяцев.
8. *Коммерческие бумаги* — краткосрочные долговые обязательства, выпускаемые крупными корпорациями с высоким рейтингом кредитоспособности.
9. *Займы в евровалюте* — кредитование депозитов, принимаемых банками и отделениями банков в валютах других стран на период от нескольких дней до нескольких месяцев.

отерь капитала. Руководство должно обеспечить *в первую очередь* продажу а ивов с минимальным потенциалом прибыльности для того, чтобы миним ировать альтернативную стоимость будущих доходов. И наконец, ликвидн ктивы в целом снижают норму отдачи всех финансовых активов. От крупн нвестиций в ликвидные средства нужно отказываться ради более высокой с дачи других активов, которые могут быть предпочтительнее, если только пк ые не предназначены для удовлетворения спроса на ликвидные средства.

Стратегия управления заемными ликвидными средствами пассивами)

1 60-х и 70-х годах многие банки по инициативе наиболее крупных банко качестве источника ликвидных средств все чаще стали использовать займы енежном рынке. Эта стратегия заемной ликвидности, часто называемая у авлением покупной ликвидностью или управлением пассивами, в чист иде предполагает заем быстрореализуемых средств в количестве, достат

ОСНОВНЫЕ СПОСОБЫ ЗАЙМА ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВ

Когда возникает дефицит ликвидности, банк может использовать любой из следующих источников заемных средств:

1. *Займы федеральных резервных фондов* — резервы банков и других кредитных учреждений денежного рынка, которые могут быть получены незамедлительно.
2. *Продажа ликвидных ценных бумаг с низкой степенью риска по соглашению о покупке ценных бумаг (RA)* банками и другими учреждениями, временно имеющими излишек средств. Обычно *RA* предусматривают фиксированную ставку процента и сроки, хотя контракты о покупке и продаже *RA* остаются в силе до тех пор, пока либо заемщик, либо кредитор не прекратят заем.
3. *Выпуск крупных (более 100 тыс. долл.) обращающихся депозитных сертификатов* для крупных корпораций, правительственных органов и состоятельных граждан на период от нескольких дней до нескольких месяцев с процентной ставкой, устанавливаемой по соглашению между банком-эмитентом и клиентом.
4. *Открытие депозитных счетов в евровалюте* для международных банков и корпораций с процентными ставками, определяемыми величинами спроса и предложения данных краткосрочных международных депозитов.
5. *Займы резервов в "учетном окне" регионального отделения Федерального резервного банка* (обычно дело нескольких минут). Займы предоставляются банкам, имеющим дополнительное гарантийное обеспечение кредита (как правило, ценные бумаги правительства США) и право осуществлять займы по кредитам Федерального резервного банка. Большинство таких займов предоставляется всего на несколько дней.

ом для покрытия *всего* ожидаемого спроса на ликвидные средства. Однако к аймам прибегают только тогда, когда возникает такая необходимость, чтобы збежать накопления слишком большого объема незадействованных ликвидых средств в активах. Если спрос на ликвидные средства превышает его перначально ожидаемый уровень, банк будет просто поднимать предлагаемую им *ставку* (цену займа) до тех пор, пока не получит необходимую сумму бытрореализуемых средств.

Основными источниками заемных ликвидных средств для банка являются рупные (сыше 100 тыс. долл.) обращающиеся депозитные сертификаты, аймы в федеральных резервных фондах, соглашения о покупке ценных бумаг ; последующим выкупом по обусловленной цене (согласно которым ценные умаги продаются на время с договором об их выкупе), займы в евровалюте и аймы, осуществляемые через "учетное окно" регионального отделения Федеального резервного банка (см. вставку "Основные способы займа ликвидных редств"). Управление пассивами наиболее часто используют крупнейшие банки, которые с помощью этого способа иногда покрывают до 100% своих потребностей в ликвидных средствах.

Заем ликвидных средств является наиболее *рисковым способом* решения анком проблем ликвидности (но он дает более высокую ожидаемую прибыль) из-за изменчивости процентных ставок денежного рынка и доступности редита. Банки часто вынуждены покупать ликвидные средства в период, когда это сделать наиболее трудно с точки зрения затрат и возможностей. Стоимость займов банка всегда неопределенна, что еще более увеличивает неопределенность размера чистых доходов банка. Кроме того, банки, испытываю

щие финансовые затруднения, как правило, нуждаются в большем количестве заемных ликвидных средств, поскольку, когда становится известно о трудностях банка, вкладчики начинают изымать свои средства. В то же время другие финансовые институты начинают проявлять меньшую готовность кредитовать такой банк из-за предполагаемого риска.

Стратегия сбалансированного управления ликвидностью (активами и пассивами)

Из-за риска, присущего стратегии управления заемными ликвидными средствами, и высокой стоимости хранения ликвидных средств в активах многие банки выбирают компромиссную стратегию управления ликвидностью, а именно управление и активами, и пассивами. Согласно сбалансированному методу управления ликвидностью часть ожидаемого спроса на ликвидные средства накапливается в виде быстрореализуемых ценных бумаг и депозитов в других банках, в то время как иные потребности в ликвидных средствах обеспечиваются предварительными соглашениями об открытии кредитной линии с банками-корреспондентами или другими поставщиками средств. Неожиданно возникающие потребности в ликвидных средствах обычно покрываются краткосрочными займами. Размер долгосрочных потребностей в ликвидных средствах может быть спрогнозирован, а средства для их удовлетворения могут храниться в виде краткосрочных и среднесрочных займов и ценных бумаг, которые при возникновении потребности в ликвидных средствах могут быть быстро превращены в наличность.

Рекомендации для менеджеров по управлению ликвидностью

За годы практики менеджеры по управлению ликвидностью банков разработали ряд практических рекомендаций по улучшению этого вида деятельности. Первая из них состоит в том, что менеджеры по управлению ликвидностью должны *контролировать деятельность всех отделов банка, отвечающих за использование и привлечение средств*, и координировать свою деятельность с работой этих отделов. Например, всякий раз, когда отдел коммерческих кредитов открывает новую кредитную линию для клиента, управляющий ликвидными средствами должен быть готов к возможному снятию средств по этому кредиту. Если отделы срочных и сберегательных счетов ожидают поступления крупных депозитных сертификатов в ближайшие дни, управляющий ликвидными средствами должен быть проинформирован об этом.

Вторая рекомендация заключается в том, что менеджеры по управлению ликвидностью должны *предвидеть* (если это возможно), когда наиболее крупные вкладчики и пользователи кредитов банка планируют снять средства со счета или увеличить вклады. Это позволяет управляющим *планировать* свои действия в случае возникновения дефицита или излишка ликвидных средств.

В соответствии с третьей рекомендацией менеджеры по управлению ликвидностью в сотрудничестве с высшим руководством и руководителями отделов должны быть уверены, что *приоритеты и цели управления ликвидными средствами очевидны*. В недавнем прошлом при размещении средств ликвидность банка часто имела высший приоритет. Как правило, предполагалось, что банк мало или совсем не контролирует источники средств (главным образом вклады), они определяются публикой, но обязательно контролирует использование

средств. Поскольку по закону каждый банк должен передавать часть ликвидных средств в Федеральный резервный банк для аккумулирования предписанных законом резервов и быть готовым в любое время регулировать снятие средств со счетов, управление ликвидными средствами и отвлечение достаточных средств в ликвидные активы имели в последние десятилетия высший приоритет. Сегодня управлению ликвидными средствами в общем отводится роль вспомогательного механизма в сравнении с приоритетом банка номер один — предоставлением займов всем категориям клиентов. Банк должен предоставлять любые выгодные займы, ставя перед управляющим ликвидными средствами задачу изыскания достаточных денежных средств для обеспечения кредитов.

Суть четвертой рекомендации состоит в следующем: *потребности банка в ликвидных средствах и решения относительно их размещения должны постоянно анализироваться в целях избежания и излишка, и дефицита ликвидных средств.* Излишние ликвидные средства, которые не реинвестируются в тот же день, ведут к потерям доходов банка, в то время как их дефицит должен быть быстро ликвидирован во избежание неблагоприятных последствий поспешных займов или продаж активов, также ведущих к потерям доходов.

Контрольные вопросы

10-5. Каковы основные различия между управлением активами, управлением пассивами и сбалансированным управлением ликвидностью?

10-6. Каких правил должно придерживаться руководство, когда оно регулирует уровень ликвидности банка?

ОЦЕНКА ПОТРЕБНОСТЕЙ БАНКА В ЛИКВИДНЫХ СРЕДСТВАХ

В последние годы было разработано несколько методов оценки потребностей любого банка в ликвидных средствах: метод источников и использования средств; метод структуры средств; метод показателей ликвидности. Каждый метод основан на определенных допущениях и дает только приблизительную оценку величины необходимых ликвидных средств в любой момент времени. Вот почему менеджер по управлению ликвидностью должен уметь провести оценку потребности в ликвидных средствах при поступлении новой информации. В действительности большинство банков создает свои резервы ликвидных средств, включающие *плановые* резервы, состоящие из средств, необходимых по долгосрочным прогнозам, и *страховые* резервы, превышающие предельную величину резервов, предусмотренных краткосрочными прогнозами. Страховой компонент ликвидных средств может быть большим или небольшим в зависимости от того, какой философии менеджмента придерживается руководство конкретного банка и какую степень риска оно готово принять, т.е. какую вероятность оказаться без наличных средств готово допустить.

Метод источников и использования средств

Метод источников и использования средств основан на двух простых фактах:

1. Ликвидные средства банка растут, когда увеличиваются депозиты и снижается объем ссуд.
2. Ликвидные средства банка снижаются, когда уменьшаются депозиты и растет объем ссуд.

Если же источники и объем использования ликвидных средств не соизмеряются друг с другом, то в банке возникает разрыв ликвидности, являющийся разницей между суммой поступивших и использованных средств.

Когда источники ликвидных средств превышают использование ликвидных средств, банк имеет *положительный разрыв ликвидности*. Этот *излишек* ликвидных средств должен быть быстро инвестирован в приносящие доход активы до возникновения необходимости покрытия потребности в денежных средствах. Однако когда объем использования ликвидных средств превышает величину их источников, банк сталкивается *с дефицитом* ликвидных средств, или *отрицательным разрывом ликвидности*. И тогда он должен получить средства из наиболее дешевых и доступных по времени источников.

Основные элементы метода источников и использования средств состоят в следующем:

1. Должен составляться *прогноз* величин кредитов и депозитов для данного планового периода ликвидности.
2. Для того же планового периода должна вычисляться ожидаемая *динамика* величины кредитов и депозитов.
3. Менеджер по управлению ликвидностью должен оценить нетто-ликвидную позицию банка (дефицит или положительное сальдо) на плановый период.

Банки используют большое количество разнообразных статистических приемов, основанных на знаниях и опыте руководства, для составления прогнозов величин депозитов и кредитов. Например, экономический отдел банка или его управляющий ликвидными средствами может использовать следующую схему связей:

Ожидаемое изменение совокупных кредитов на предстоящий период является функцией (прогнозируемого роста ВНП США, прогнозируемых квартальных доходов корпораций, текущего темпа роста совокупного денежного предложения, прогнозируемого процента на банковские ссуды минус ставка по коммерческим бумагам и ожидаемых темпов инфляции).

Ожидаемое изменение совокупных вкладов и недепозитных обязательств на предстоящий период является функцией (прогнозируемого роста индивидуальных доходов, ожидаемого роста розничных продаж, текущего темпа роста совокупного денежного предложения, прогнозируемого дохода от вкладов на денежном рынке и ожидаемых темпов инфляции)

Используя данную схему, руководство может оценить потребность банка в ликвидных средствах в будущем, произведя следующие вычисления:

Ожидаемый дефицит (–) или излишек (+) ликвидных средств на предстоящий период	=	Ожидаемое изменение совокупных вкладов и недепозитных обязательств	–	Ожидаемое изменение совокупных кредитов.

Несколько более простой подход к оценке будущих вкладов и ссуд состоит в разделении прогноза роста депозитов и кредитов на три основных компонента:

1. *Трендовый компонент*, который банк может определять с помощью построения тренда (постоянно возрастающей кривой). Точками кривой могут быть вклады и кредиты на конец года, за квартал, месяц, по крайней мере, за последние 10 лет (или в течение другого базового периода, достаточно длинного, чтобы можно было выявить тенденцию или долгосрочный средний темп роста).
2. *Сезонный компонент* определяет, какие изменения в состоянии вкладов и кредитов в течение какой-либо недели или месяца в сравнении с их уровнем на конец последнего года вызваны сезонными факторами.
3. *Циклический компонент* представляет собой положительное или отрицательное отклонение от совокупного уровня ожидаемых вкладов и кредитов, вычисляемое как сумма трендового и сезонного компонентов, и зависит от состояния экономики в текущем году.

Например, предположим, что мы управляем банком, трендовый темп роста совокупных депозитов которого за последнее десятилетие составлял в среднем 10% в год. Темп роста кредитов был несколько ниже, в среднем 8% в год за тот же период. Совокупные депозиты банка составили 1200 млн. долл., совокупные непогашенные кредиты — 800 млн. долл. на конец года. В примере 10-2 представлен прогноз по неделям сумм депозитов и кредитов для банка на первые шесть недель нового года. *Трендовая величина* кредитов и вкладов для каждой недели, приведенная в столбце 1, показывает доли прогнозируемого 10%-го годового роста депозитов и ожидаемого 8%-го годового роста совокупных кредитов, приходящиеся на каждую неделю. Чтобы выделить соответствующий *сезонный* компонент, показанный в столбце 2, сравним среднюю (трендовую) величину депозитов и кредитов для каждой недели года с их средним уровнем в течение последней недели каждого года за последние 10 лет. Если допустить, что величина сезонного компонента текущей недели относительно уровня конца предшествующего года остается той же, что и в прошлом, тогда нужно будет просто прибавить или отнять вычисленный сезонный компонент от величины трендового компонента.

Циклический компонент, приведенный в столбце 3, показывает отношение величины ожидаемых трендового и сезонного отклонений к фактическому уровню депозитов и кредитов в предыдущем году. Предполагается, что абсолютный разрыв между этими двумя величинами является результатом действия циклических факторов, и мы допускаем, что их влияние в текущем году будет тем же самым, что и в предшествующем году. Столбец 4 показывает ожидаемую величину депозитов и кредитов, представляющую собой *сумму*

ПРИМЕР 10-2. Прогноз депозитов и кредитов по методу источников и использования средств (млн. долл.)

Прогноз величины депозитов на	*Трендовый компонент*	*Сезонный компонент**	*Циклический компонент***	*Оценка совокупных депозитов*
Январь, 1-я неделя	1210	–4	–6	1200
Январь, 2-я неделя	1212	–54	–58	1100
Январь, 3-я неделя	1214	–121	–93	1000
Январь, 4-я неделя	1216	–165	–101	950
Февраль, 1-я неделя	1218	+70	–38	1250
Февраль, 2-я неделя	1220	+32	–52	1200
Прогноз величины кредитов на	*Трендовый компонент*	*Сезонный компонент**	*Циклический компонент***	*Оценка совокупных кредитов*
Январь, 1-я неделя	799	+6	–5	800
Январь, 2-я неделя	800	+59	–9	850
Январь, 3-я неделя	801	+174	–25	950
Январь, 4-я неделя	802	+166	+32	1000
Февраль, 1-я неделя	803	+27	–80	750
Февраль, 2-я неделя	804	+98	–2	900

* Сезонный компонент отражает соотношение среднего уровня депозитов и кредитов для каждой недели за последние 10 лет и среднего уровня вкладов и кредитов для последней недели декабря за предшествующие 10 лет.

** Циклический компонент показывает разницу между ожидаемыми уровнями депозитов и кредитов для каждой недели предшествующего года (вычисленными с помощью трендового и сезонного компонентов) и фактическим размером совокупных депозитов и совокупных кредитов, установленных банком на эту неделю.

трендового (столбец 1), сезонного (столбец 2) и циклического (столбец 3) компонентов.

В примере 10-3 показано, как мы можем оценить размеры депозитов и кредитов подобно тому, как это сделано в столбце 4 примера 10-2, и использовать эти данные для определения ожидаемого дефицита или положительного сальдо ликвидных средств банка на предстоящий период. В данном примере менеджер по управлению ликвидными средствами определяет ожидаемые потребности в них для последующих шести недель. Столбцы 1 и 2 примера 10-3 просто повторяют данные об ожидаемых совокупных депозитах и кредитах столбца 4 примера 10-2. В столбцах 3 и 4 примера 10-3 проводится расчет изменений совокупных депозитов и кредитов от одной недели к следующей. В столбце 5 показана разница между изменениями депозитов и кредитов для каждой недели. Когда уменьшаются депозиты и растут кредиты, как правило, возникает дефицит ликвидных средств. Когда депозиты растут и снижаются кредиты, банк обычно имеет излишек ликвидных средств.

Как показано в примере 10-3, банк планирует дефицит ликвидных средств в течение следующих трех недель (150 млн. долл. в течение второй недели, 200 млн. долл. — третьей, 100 млн. долл. — четвертой), поскольку кредиты увеличиваются, в то время как вклады уменьшаются. Прогноз роста депозитов и снижения кредитов в течение пятой недели дает положительное сальдо ликвидных средств в размере 550 млн. долл., но в течение шестой недели ожидается дефицит ликвидных средств в 200 млн. долл. Ясно, что управляющий ликвидными средствами в этом примере должен быть готов к поступлению средств в течение всех недель, кроме пятой.

ПРИМЕР 10-3. Прогноз дефицита и положительного сальдо ликвидных средств по методу источников и использования средств (млн. долл.)

Период времени	*Оценка совокупных депозитов*	*Оценка совокупных кредитов*	*Ожидаемые изменения депозитов*	*Ожидаемые изменения кредитов*	*Ожидаемый дефицит (-) или положительное сальдо (+)*
Январь, 1-я неделя	1200	800	—	—	—
Январь, 2-я неделя	1100	850	–100	+50	–150
Январь, 3-я неделя	1000	950	–100	+100	–200
Январь, 4-я неделя	950	1000	–50	+50	–100
Февраль, 1-я неделя	1250	750	+300	–250	+550
Февраль, 2-я неделя	1200	900	–50	+150	–200

Какие решения относительно управления ликвидными средствами должны приниматься в течение шестимесячного периода, описанного в примере 10-3? Менеджер по управлению ликвидностью должен быть готов к поступлению новых средств в течение второй, третьей, четвертой и шестой недель из дешевых и наиболее доступных источников средств, чтобы выгодно инвестировать ожидаемый излишек ликвидных средств в течение пятой недели.

Руководство может планировать, какие источники ликвидных средств привлечь, оценивая имеющиеся ликвидные активы, в частности их доступность, а также доступность адекватных источников заемных средств. Допустим, банк имеет договоренность о предоставлении займов с основными банками-корреспондентами. В этом случае управляющий ликвидными средствами всегда должен знать, имеет ли данная договоренность силу в конкретный момент и достаточна ли она для покрытия прогнозируемой суммы займов.

Метод структуры средств

Другим способом оценки потребностей банка в ликвидных средствах является метод структуры средств. На первом этапе источники депозитов и других средств банка разделяются на категории, в основе которых лежит оценка возможности их обесценения и, следовательно, возможность быть потерянными для банка. В качестве примера мы можем разделить депозиты банка и недепозитные обязательства на три категории:

1. *Обязательства по "горячим деньгам"* — вклады и другие денежные средства (такие, как федеральные резервные фонды), которые чутко реагируют на изменения процентных ставок, или те, в обесценении которых в предстоящем периоде руководство уверено.
2. *Ненадежные средства* — вклады клиентов, значительная часть которых (возможно, 25—30%) может быть изъята из банка в любое время в течение текущего периода.
3. *Стабильные средства* (часто называемые основными вкладами или основными обязательствами). Для них вероятность быть изъятыми руководство считает наименьшей (за исключением минимального процента от общего объема).

На втором этапе менеджер по управлению ликвидностью должен разместить ликвидные средства, руководствуясь некоторым желаемым *правилом использования* каждого вида перечисленных выше депозитов. Например, он может решить установить 95%-й резерв ликвидных средств по "горячим деньгам" (минус любые требуемые по этим депозитам резервы, имеющиеся у банка). Этот резерв ликвидных средств может состоять из быстрореализуемых депозитов в банках-корреспондентах плюс инвестиции в векселя Казначейства США или из соглашений о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене (вопрос обращения данных средств решается за несколько часов).

Основное правило использования ненадежных вкладов и недепозитных обязательств состоит в сохранении их фиксированной величины (скажем, 30% общей суммы) в ликвидных резервах. Для стабильных (основных) источников средств банк может иметь небольшую долю (возможно, 15% или менее от их общей суммы) в ликвидных резервах. Таким образом, резерв ликвидных средств по банковским депозитам и его недепозитным обязательствам может быть следующим:

$$\text{Резерв ликвидных средств} = \begin{array}{l} 0{,}95 \times (\text{депозиты в форме "горячих денег" и недепозитные средства} - \text{обязательные резервы}) + \\ 0{,}30 \times (\text{ненадежные ликвидные вклады и недепозитные средства по обязательствам} - \text{обязательные резервы}) + \\ 0{,}15 \times (\text{стабильные вклады и недепозитные средства} - \text{обязательные резервы}). \end{array}$$

Банк должен быть готов в любое время предоставить хороший *кредит*, т.е. удовлетворить законные требования по кредитам тех клиентов, которые отвечают банковским стандартам кредитоспособности. Банк должен иметь на руках достаточное количество ликвидных резервов, поскольку раз кредит предоставлен, клиент-заемщик будет тратить полученные средства, как правило, в течение нескольких часов или дней и эти средства будут перетекать в другие банки. Однако клиенты-заемщики делают новые вклады и обычно являются основным источником доходов банка.

Действительно, специалисты в области банковского дела считают, что банк должен предоставлять *все* хорошие кредиты, даже если он испытывает недостаток в ликвидных средствах, рассчитывая на возможность занять ликвидные средства, если это необходимо, чтобы покрыть любые неотложные потребности в денежных средствах. Это называется *доктриной партнерства во взаимоотношениях с клиентом*, т.е. руководство должно стремиться предоставить любой хороший кредит, на который поступила заявка, чтобы установить прочные взаимоотношения с клиентом, ориентируясь на перспективу. Согласно современной концепции *взаимоотношений "банк—клиент"*, если клиенту предоставлен кредит, банк затем может оказывать этому клиенту другие банковские услуги, устанавливая разнообразные отношения, которые дадут дополнительные денежные доходы и укрепят преданность клиента банку. Это означает, что руководство должно стараться устанавливать максимально возможную величину совокупных кредитов и держать в ликвидных резервах разницу между фактической суммой непогашенных кредитов и максимальным потенциальным размером *совокупных кредитов*.

Суммируя потребности в ликвидных средствах для обеспечения кредитов и депозитов, можно получить следующие *общие потребности банка в ликвидных средствах*:

Общие потребности банка в ликвидных средствах = Потребность в депозитных и недепозитных ликвидных средствах и потребность в ликвидных кредитах = 0,95 × ("горячие" денежные средства – обязательные резервы по "горячим деньгам") + 0,30 × (ненадежные вклады и недепозитные средства – обязательные резервы по этой категории ликвидных средств) + 0,15 × (стабильные депозиты и недепозитные средства – обязательные резервы по этим ликвидным средствам) + 1,00 × (потенциальная просроченная задолженность по кредитам – фактическая величина просроченных кредитов).

Предположительно потребности в ликвидных средствах по вкладам и кредитам, которые определяются с использованием приведенного выше уравнения, оцениваются *субъективно*, главным образом на основе суждений и опыта руководства.

Вариант подобного управления ликвидными средствами приведен в примере 10-4. Первый национальный банк разделил свои вклады и недепозитные обязательства на "горячие деньги", ненадежные средства и стабильные (основные) средства в размере соответственно 25 млн. долл., 24 млн. и

ПРИМЕР 10-4. Оценка потребностей банка в ликвидных средствах по методу структуры средств

А. Первый национальный банк определил, что его текущие вклады и недепозитные обязательства распределяются следующим образом:

"Горячие деньги"	25 млн. долл.
Ненадежные средства (включая счета наиболее крупных владчиков и недепозитные обязательства)	24 млн. долл.
Стабильные (основные) средства	100 млн. долл.

Руководство Первого национального банка решило держать 95%-й резерв по "горячим" денежным вкладам (за вычетом обязательных резервов в размере 3%) и недепозитным обязательствам, 30% ликвидных резервов по его ненадежным депозитам и займам (за вычетом обязательных резервов) и 15% ликвидных резервов по основным депозитам и недепозитным средствам (за вычетом резервных требований).

Б. Совокупные *кредиты* Первого национального банка составляют 135 млн. долл., но совсем недавно они равнялись 140 млн. долл. с темпом роста около 10% в год. Банк должен быть готов в любое время удовлетворить спрос платежеспособных клиентов на *всю* величину требуемых кредитов.

В. Совокупные потребности банка в ликвидных средствах равны:

Депозиты/Недепозитные обязательства + Кредиты

0,95 (25 млн. долл. – 0,03 × 25 млн. долл.) +
+0,30 (24 млн. долл. – 0,03 × 24 млн. долл.) +
+0,15 (100 млн. долл. – 0,03 × 100 млн. долл.) +
+ (140 млн. долл. + 0,10 × 140 млн. долл. – 135 млн. долл.) =
= 23,04 млн. долл. + 6,98 млн. долл. + 14,55 млн. долл. + 19 млн. долл. =
= 63,57 млн. долл. (в ликвидных активах и дополнительных займах)

100 млн. долл. В настоящее время совокупные кредиты банка составляют 135 млн. долл., хотя в недавнем прошлом они насчитывали 140 млн. долл., и планировалось, что их годовой темп роста будет равен 10%. Таким образом, в предстоящем году совокупные кредиты банка могут вырасти до 154 млн. долл. (140 млн. долл. + 10% × 140 млн. долл.), что на 19 млн. долл. больше, чем в настоящее время. Учитывая величину депозитов, которую банк желает держать в ликвидных резервах, мы находим, что банку требуется более 63 млн. долл. совокупных ликвидных средств, состоящих из ликвидных активов и заемных средств.

Многие банки, видимо, учитывают *вероятность* наступления разных событий при определении размеров ликвидных средств, необходимых для обеспечения депозитов и кредитов. Используя такой усовершенствованный *метод структуры средств*, менеджер по управлению ликвидными средствами может определить наилучшую и наихудшую позиции ликвидности, в которых банк может оказаться, и вероятность возникновения всех возможных ситуаций:

1. *Наихудшая для банка возможная позиция ликвидности.* Предположим, темп роста депозитов *падает* значительно ниже уровня, ожидаемого руководством, так что в какой-то момент фактическая величина депозитов оказывается ниже экстремальной точки минимальных размеров депозитов за всю историю банка. Более того, предположим, что спрос на кредиты от кредитоспособных клиентов возрастает существенно выше уровня, ожидаемого руководством, так что в какой-то момент превысит уровень положительной экстремальной точки величины кредитов банка. В этом случае банк может столкнуться с сильным давлением на его имеющиеся ликвидные резервы, поскольку маловероятно, чтобы рост депозитов мог покрыть все кредиты, на которые клиенты предъявляют спрос. Управляющий ликвидными средствами должен быть готов к огромному дефициту ликвидных средств и разработать план получения их значительной суммы.
2. *Наилучшая для банка возможная позиция ликвидности.* Предположим, произойдет значительный рост депозитов, превышающий и ожидания руководства, и наиболее высокий когда-либо отмечавшийся уровень роста депозитов банка. Кроме того, предположим, что спрос на кредиты будет значительно ниже ожидаемого руководством и ниже минимальных уровней роста кредитов, наблюдавшихся ранее. В этом случае давление на банковские ликвидные резервы будет минимальным, так как рост вкладов обеспечит почти все кредиты, на которые поданы заявки, удовлетворяющие стандартам банка. При такой наилучшей ситуации вполне вероятно возникновение *излишка ликвидных средств.* Управляющий ликвидностью должен иметь план инвестирования этого излишка средств с целью максимизации банковской прибыли.

Конечно, когда растут и депозиты, и кредиты, не может быть получен ни худший, ни лучший из возможных результатов. Наиболее вероятный результат находится где-то между этими крайними случаями. Многие банки, по-видимому, рассчитывают свои *ожидаемые потребности в ликвидных средствах*, основываясь на определяемых ими вероятностях наступления различных возможных результатов. Например, допустим, что управляющий ликвидными

средствами считает, что на следующей неделе состояние ликвидности банка может оказаться в одной из трех возможных позиций:

Возможный уровень ликвидности на следующей неделе	*Ожидаемая средняя величина депозитов на следующей неделе, млн. долл.*	*Ожидаемая средняя величина приемлемых кредитов на следующей неделе, млн. долл.*	*Ожидаемый излишек (+) или дефицит (–) ликвидных средств на следующей неделе, млн. долл.*	*Вероятность по каждой позиции, %*
Наилучший возможный уровень ликвидности (максимальные вклады, минимальные кредиты)	170	110	+60	15
Самый вероятный уровень	150	140	+10	60
Наихудший возможный уровень ликвидности (минимальные вклады, максимальные кредиты)	130	150	–20	25

Таким образом, руководство предполагает, что наихудшая возможная ситуация на следующей неделе характеризуется дефицитом ликвидных средств в 20 млн. долл., но этот наименее желаемый результат имеет вероятность наступления только 25%. Аналогично, наилучшим возможным результатом может быть излишек ликвидных средств в 60 млн. долл., который банк может инвестировать в прибыльные кредиты и ценные бумаги, однако вероятность его наступления составляет всего лишь 15%. Возникновение средней ситуации — 10 млн. долл. излишка ликвидных средств, по оценкам руководства, имеет вероятность 60%.

Каковы же ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах? Мы можем получить ответ, используя следующую формулу:

$$\begin{aligned}\text{Ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах} = {} & \text{Вероятность результата А} \times \text{Ожидаемый дефицит или излишек в ситуации А} + \\ & + \text{Вероятность результата Б} \times \text{Ожидаемый дефицит или излишек в ситуации Б} + \\ & + \ldots + \ldots\end{aligned}$$

Для всех возможных результатов выполняется условие:

$$\text{Вероятность результата А} + \text{Вероятность результата Б} + \ldots = 1.$$

По данной формуле *расчетные потребности банка в ликвидных средствах* должны быть следующими:

$$\begin{aligned}\text{Ожидаемые потребности банка в ликвидных средствах} = {} & 0{,}15 \times (+60 \text{ млн. долл.}) + 0{,}60 \times (+10 \text{ млн. долл.}) + \\ & + 0{,}25 \times (-20 \text{ млн. долл.}) = \\ = {} & +10 \text{ млн. долл.}\end{aligned}$$

В среднем руководство должно рассчитывать на 10 млн. долл. избытка ликвидных средств на следующей неделе и заранее начать рассматривать возможности его инвестирования. Конечно, руководство правильно поступит, если подготовит план на случай непредвиденных обстоятельств или возникновения наихудшей из возможных ситуаций.

Метод показателей ликвидности

Многие банки делают расчет потребностей ликвидных средств, используя ряды соотношений, исходя из своего опыта или на основе среднеотраслевых показателей. Как правило, такой расчет предполагает использование некоторых важных финансовых коэффициентов, или индикаторов ликвидности. Среди них:

1. *Показатель денежной позиции:* денежные средства и вклады от сберегательных учреждений + совокупные активы (большая доля денежных средств означает, что банк занимает надежное положение и может обеспечить безотлагательные потребности в денежных средствах).
2. *Показатель ликвидных ценных бумаг:* ценные бумаги правительства США + совокупные активы (сравнивает величину наиболее быстрореализуемых ценных бумаг, которые банк может держать, со всем объемом портфеля активов; чем больше доля правительственных ценных бумаг, тем более ликвидной становится позиция банка).
3. *Нетто-позиция федеральных резервных фондов:* (продаваемые остатки федеральных резервных фондов — покупаемые остатки федеральных резервных фондов) + совокупные активы. Нетто-позиция показывает соотношение однодневных ссуд (продаваемые остатки федеральных резервов) и однодневных займов резервов (покупаемые остатки федеральных резервов); ликвидность возрастает, когда это соотношение растет.
4. *Коэффициент использования мощностей:* чистые кредиты и арендуемые активы + совокупные активы (в действительности является негативным показателем, поскольку кредиты и арендуемые активы часто относятся к наиболее неликвидным активам банка).
5. *Удельный вес заложенных ценных бумаг:* заложенные ценные бумаги + портфель ценных бумаг банка. Это также негативный показатель ликвидности, поскольку, чем больше доля заложенных ценных бумаг по правительственным вкладам, тем меньше ценных бумаг может быть продано, когда возникает потребность в ликвидных средствах.
6. *Удельный вес "горячих денег":* денежные рыночные активы + денежные рыночные обязательства [наличные деньги + краткосрочные ценные бумаги правительства США + ссуды федеральных резервных фондов + соглашения о покупке резервных ценных бумаг с последующим выкупом (когда банк дает взаймы на время покупаемые ценные бумаги)] + [большие СД + депозиты в евровалюте + займы федеральных резервных фондов + привлечение продаваемых ценных бумаг (когда банк заимствует на время продаваемые ценные бумаги)]. Это соотношение займов банка на денежном рынке и величины его денежных рыночных активов, которые могут быть быстро проданы с целью покрытия денежных рыночных обязательств.
7. *Отношение краткосрочных инвестиций к обязательствам, изменяющимся при колебаниях процентных ставок:* краткосрочные инвестиции + изменя-

ющиеся при колебаниях процентных ставок обязательства. Краткосрочные инвестиции включают краткосрочные вклады в других банках, продаваемые остатки федеральных резервов и имеющиеся у банка краткосрочные ценные бумаги, в то время как изменяющиеся при колебаниях процентных ставок обязательства состоят из суммы всех срочных вкладов от 100 тыс. долл. и более, вкладов иностранных представительств, покупки федеральных резервных средств и ценных бумаг, продаваемых на основании соглашений о покупке резервных ценных бумаг, векселей на предъявителя, находящихся в Казначействе США, и различных обязательств. Все они являются источниками банковских средств, но настолько чувствительны к изменениям процентных ставок, что могут быть легко потеряны в других банках. Рост данного отношения показывает, что банк укрепляет позицию ликвидности.

8. *Показатель брокерских депозитов:* брокерские депозиты ÷ величина всех депозитов, где брокерские депозиты представляют пакет денежных средств (обычно 100 тыс. долл. или менее с целью получения преимуществ страхования депозитов), вносимых брокерами по операциям с ценными бумагами за их клиентов, за которые банки платят высокие проценты. Брокерские депозиты являются высокочувствительными к изменениям процентных ставок и могут быстро обращаться. Увеличение количества и стоимости таких депозитов повышает вероятность возникновения критической ситуации с банковской ликвидностью.
9. *Доля основных депозитов:* основные депозиты ÷ совокупные активы, где величина основных депозитов определяется как величина совокупных вкладов за вычетом суммы всех вкладов свыше 100 тыс. долл. Основные (базовые) вклады представляют собой главным образом небольшие счета местных клиентов, вероятность снятия денег с которых с кратким сроком уведомления рассматривается как минимальная, и таким образом снижается потребность в ликвидных средствах.
10. *Структурное соотношение вкладов:* депозиты до востребования ÷ срочные депозиты (средства с депозитов до востребования снимаются при выписке чека, в то время как срочные депозиты имеют установленные сроки и предусматривают штрафы за досрочное изъятие средств со счета). Это соотношение показывает, насколько стабильны финансовые средства, которыми банк располагает; уменьшение соотношения означает большую стабильность вкладов и, следовательно, снижение потребности в ликвидных средствах.

Пример 10-5 показывает последние тенденции некоторых из этих показателей для банков с застрахованными правительством США депозитами. В целом, большинство показателей отражает постепенное *уменьшение* ликвидных средств банков, особенно ликвидных активов. Одной из причин этого является постепенное изменение структуры депозитов банка в сторону долгосрочных вкладов, которые более стабильны и характеризуются меньшим количеством неожиданных изъятий. Сегодня существует много способов получения ликвидных средств, и усовершенствованные технологии облегчают прогнозирование потребностей в них.

Первые пять показателей, приведенных выше, касаются главным образом *активов*, или *накопленной ликвидности* банка. Следующие пять показателей относятся в основном к *обязательствам* банка, или *покупной ликвидности*. Каждый

ПРИМЕР 10-5. Тенденции показателей ликвидности для банков с застрахованными правительством депозитами

Выборочные показатели ликвидности	*1983 г.*	*1985 г.*	*1987 г.*	*1989 г.*	*1991 г.*
Показатель денежной позиции:					
Денежные средства и вклады сберегательных институтов + Совокупные активы	14,6%	12,5%	11,9%	10,6%	8,4%
Нетто-позиция федеральных резервных фондов:					
(Продаваемые федеральные резервы – Покупаемые федеральные резервы) + Совокупные активы	–3,6	–3,3	–3,7	–3,9	–0,5
Коэффициент использования мощностей:					
Чистые кредиты и арендуемые активы + Совокупные активы	55,6	58,9	59,3	60,7	60,7
Структурное соотношение вкладов:					
Депозиты до востребования + Срочные депозиты	57,1	68,4	55,8	44,8	46,7

ПРИМЕЧАНИЕ. Данные за 1991 г. взяты за июнь, коэффициент использования мощностей относится только к I кв.

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporation.

показатель ликвидности необходимо сравнить со средним значением этого показателя для сопоставимых по размерам банков с похожим местоположением. Эти показатели высокочувствительны к сезонным колебаниям спроса и предложения и цикличным колебаниям деловой активности. Показатели ликвидности, как правило, снижаются в период экономических бумов вследствие большого роста спроса на кредиты, но повышаются снова в период последующих спадов деловой активности. Поэтому среднеотраслевые показатели часто вводят в заблуждение. В связи с этим каждая позиция ликвидности банка должна рассматриваться относительно позиций ликвидности похожих банков, находящихся в сходных рыночных условиях. Кроме того, менеджеры банка чаще рассматривают *динамику* всех показателей ликвидности банка, чем уровень каждого из них. Они хотят знать, увеличивается или снижается уровень ликвидности и *почему*.

Основной критерий оценки управления ликвидными средствами: сигналы рынка

Многие эксперты в области финансов считают, что существует один основной метод оценки потребностей банка в ликвидных средствах и их удовлетворения. Этот метод основан на *дисциплине финансового рынка*. Имеет ли банк адекватные ликвидные резервы? Ответ на этот вопрос зависит от положения банка на рынке. Ни один банк не может с уверенностью сказать, что имеет достаточное количество ликвидных средств, пока не пройдет проверку на рынке. Особое внимание руководство должно уделять следующим сигналам рынка:

1. *Доверие публики.* Существуют ли доказательства потери банком своих депозитов, когда граждане и институты предвидят некоторую вероятность того, что банк окажется без наличных средств и не сможет платить по своим обязательствам? Падает ли цена акций банка, когда инвесторы понима-

ют, что он испытывает в настоящее время или будет испытывать в ожидаемом будущем кризис ликвидных средств?

2. *Премии за риск по депозитным сертификатам или другим займам.* Существуют ли доказательства того, что банк платит значительно более высокие проценты по предлагаемым им срочным и сберегательным вкладам (особенно по крупным обращающимся депозитным сертификатам) и займам денежного рынка, чем другие банки подобного размера и местоположения? Рынок обеспечивает премии за риск в виде более высокой стоимости займов, если считает, что банк движется в сторону кризиса ликвидности?
3. *Продажа активов с убытком.* Вынужден ли был банк в последнее время поспешно продавать активы, чтобы удовлетворить спрос на ликвидные средства? Это является редким событием или случается часто?
4. *Удовлетворение заявок клиентов на кредиты.* Может ли банк удовлетворить все разумные и потенциально выгодные требования на кредиты, поступающие от его пользующихся доверием клиентов? Или напряженность с ликвидными средствами заставляет руководство отказывать в предоставлении некоторых кредитов?
5. *Займы в отделениях Федерального резервного банка.* Вынужден ли был банк в последнее время делать займы в большем объеме и более часто непосредственно в Федеральном резервном банке? Начали ли официальные представители ФРС интересоваться займами этого банка?

Если ответ на какой-либо из этих вопросов положителен, руководство банка должно обратить пристальное внимание на политику и практику в области управления ликвидными средствами, чтобы определить, нет ли необходимости в их изменении.

Контрольные вопросы

10-7. Как руководство банка, используя *метод источников и использования средств*, оценивает потребности банка в ликвидных средствах?
10-8. Какие необходимые этапы включает *метод структуры средств*?
10-9. Что представляет собой метод *показателей ликвидности*?
10-10. Каким образом можно использовать дисциплину рынка в качестве руководства при принятии решений относительно управления ликвидными средствами банка?

ПРЕДУСМОТРЕННЫЕ ЗАКОНОМ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ РЕЗЕРВЫ И УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНОЙ ПОЗИЦИЕЙ

Управление уровнем ликвидности банка требует быстрого принятия решений, которые имеют важные долговременные последствия для прибыльности банка. Наиболее сильно это проявляется в работе менеджера, ведущего денежное направление (чаще всего денежное обращение). Менеджер, ведущий денежное направление банка, должен поддерживать необходимый уровень обязательных резервов — активов, которые по закону должны обеспечивать банки. В США только два вида активов могут использоваться для этих целей — денежные средства в хранилище банка и депозиты в региональном банке Федеральной резервной системы или в одобренном ФРС сберегательном институте, который направляет свои резервные средства в ФРС.

Какое количество денег должно резервироваться в соответствии с требованиями законодательства? Это зависит от величины и структуры вкладов каждого банка. Для трансакционных депозитов, не превышающих 42,2 млн. долл. (текущие счета, НАУ-счета и другие вклады, средства которых могут использоваться для осуществления выплат), резервные требования составляют 3% средней за день суммы этих средств в течение двухнедельного периода. Для трансакционных депозитов, превышающих 42,2 млн. долл., установлено 10% резервов[1].

Таким образом, чем крупнее банк, тем большую сумму резервных требований он должен выполнять, что отражает огромную роль управляющих фондами в банковской системе. Обязательства в евродолларах и неперсональные срочные вклады (главным образом краткосрочные депозитные бизнес-сертификаты) также являются объектом резервных требований, но в данное время требования по ним равны нулю подобно потребительским видам депозитных сертификатов и сберегательным вкладам. Для получения совокупного объема резервных требований каждая статья резервируемых обязательств умножается на процент обязательных резервов, установленный Советом управляющих Федеральной резервной системы. Таким образом:

$$\text{Совокупный объем резервных требований} = \begin{array}{l}\text{Резервные требования по трансакционным} \\ \text{депозитам} \times \text{Приходящаяся в среднем на день} \\ \text{сумма чистых текущих вкладов в течение} \\ \text{определенного периода} + \text{Резервные требования} \\ \text{по нетрансакционным резервируемым} \\ \text{обязательствам} \times \text{Приходящаяся в среднем} \\ \text{на день сумма нетрансакционных резервируемых} \\ \text{обязательств.}\end{array}$$

Метод расчета совокупных резервных требований показан в примере 10-6.

Определив величину требуемых резервов, банк сравнивает ее со среднедневной величиной имеющихся у него предусмотренных законом резервных активов — наличностью в хранилище и объемом резервных депозитов в ФРС. Если имеющиеся совокупные обязательные резервы выше рассчитанных резервов, то банк имеет *избыточные резервы*. В этом случае руководство должно быстро инвестировать излишек, поскольку избыточные резервы не приносят процентов. Альтернативной стоимостью избыточных резервов является процентный доход, который не будет получен, если руководство не инвестирует их хотя бы на сутки.

Если же величина необходимых обязательных резервов превышает сумму фактически имеющихся резервов, приходящихся в среднем на один день, то банк имеет *дефицит резервов*. Закон требует, чтобы банк покрывал этот

---

[1] Число 42,2 млн. долл. установлено Советом управляющих Федеральной резервной системы в январе 1992 г., а 10% резервов введены в апреле 1992 г. По закону эти показатели увеличиваются каждый год с ростом объема вкладов. Закон 1980 г. о дерегулировании депозитных учреждений и кредитно-денежном контроле потребовал от Совета управляющих Федеральной резервной системы рассчитывать темп роста резервируемых депозитов за финансовый год. Предельное абсолютное значение, выше которого резервные требования по трансакционным вкладам составляют 10%, затем корректируется на 80% годового темпа роста или темпа снижения объема депозитов. Такие поправки от года к году несколько ограничивают влияние инфляции, заставляющей банки держать очень высокие обязательные резервы. В настоящее время первые 3,6 млн. долл. резервируемых депозитов освобождены от резервных требований.

ПРИМЕР 10-6. Пример расчета величины обязательных резервов

Первый национальный банк дает следующие сведения о депозитных счетах и кассовом счете для самого последнего по времени периода расчета обязательных резервов:

Чистые трансакционные депозиты*	=	100 млн. долл. в среднем в день в течение двухнедельного расчетного периода
Неперсональные срочные депозиты и другие резервируемые трансакционные обязательства	=	200 млн. долл. в среднем в день в течение двухнедельного периода расчета резервов
Кассовая наличность в среднем в день	=	5 млн. долл. в среднем в день в течение того же двухнедельного периода расчета (как и по нетрансакционным обязательствам)

Величина резервных требований, устанавливаемая Советом управляющих Федеральной резервной системы, такова**:

для первых 42,2 млн. долл. чистых трансакционных депозитов — 3%; для сумм свыше 42,2 млн. долл. чистых текущих вкладов — 10%; для нетрансакционных резервируемых обязательств (включающих неперсональные срочные вклады и обязательства в евровалюте) — 0%***.

Тогда уровень имеющихся у Первого национального банка обязательных резервов в среднем в день составляет: 0,03 × 42,2 млн. долл. + 0,10 × (100 млн. долл. – 42,2 млн. долл.) + + 0,0 × 200 млн. долл. = 1,266 млн. долл. + 5,780 млн. долл. + 0,000 млн. долл. = = 7,046 млн. долл.

Первый национальный банк держал в среднем в день 5 млн. долл. в кассе в течение двухнедельного периода расчета резервов. Следовательно, в Федеральном резервном банке округа он должен держать в среднем в день в течение двухнедельного периода следующую сумму:

Уровень обязательных резервов на депозитах в ФРС в среднем в день	=	Величина совокупных обязательных резервов	– Наличность в кассе в среднем в день	=
	=	7,046 млн. долл. – 5,000 млн. долл. =		
	=	2,046 млн. долл.		

* Чистые трансакционные депозиты — совокупные депозиты до востребования за вычетом величин статей, содержащих суммы, находящиеся в процессе инкассации, и депозитов банков-корреспондентов.
** В апреле 1992 г.
*** Доля в процентах резервных требований по неперсональным срочным депозитам с первоначальным сроком менее 18 месяцев и обязательствам в евровалюте была снижена в 1991 г. до нуля. По неперсональным срочным депозитам со сроком 18 месяцев и более в 1983 г. были установлены нулевые резервные требования.

дефицит за счет дополнительных резервов. В настоящее время регулирующие органы разрешают банкам иметь дефицит в размере 2% суммы обязательных резервов. На любую сумму дефицита, превышающую 2%, налагается штраф, равный учетной ставке Федерального резервного банка плюс 2% суммы дефицита. Таким образом, дефицит резервов влечет за собой издержки, связанные с возможными штрафами, налагаемыми контролирующими органами (в данном случае — Федеральным резервным банком округа). Повторное возникновение дефицита приведет к более тщательным проверкам со стороны контролирующих органов, что нарушит повседневную работу банка, может отрицательно повлиять на его эффективность, повысить расходы, связанные с контролем.

Факторы, влияющие на денежную позицию банка

На денежную позицию банка, особенно на размер его резервов в Федеральном резервном банке округа, оказывает влияние большое число факторов, среди них: количество чеков в день, по которым осуществляется клиринг, встречное движение денег и монет по кассовым счетам каждого банка и банков Федеральной резервной системы; покупка и продажа ценных бумаг, займы и кредиты на межбанковском рынке федеральных резервных фондов. Некоторые из этих факторов в значительной степени контролируются руководством банка, в то время как другие практически неконтролируемы, но руководство должно предвидеть такие факторы и быстро реагировать на них.

Контролируемые факторы, увеличивающие обязательные резервы банка	*Контролируемые факторы, уменьшающие обязательные резервы банка*
• Продажа ценных бумаг • Получение процентов по ценным бумагам • Заем резервных средств в Федеральном резервном банке • Получение остатков федеральных фондов у других банков • Продажа ценных бумаг по соглашению о последующем выкупе *(RP)* • Продажа новых депозитных сертификатов, депозитов в евровалюте, прочих депозитов клиентам на новые средства, поступающие на резервные счета по чекам или телеграфу • Возврат в Федеральный резервный банк сумм, превышающих лимит наличных денег (и монет)	• Покупка ценных бумаг • Выплата инвесторам процентов по ценным бумагам • Погашение кредитов Федерального резервного банка • Продажа остатков Федерального резервного фонда другим юридическим лицам, нуждающимся в резервах • Покупка ценных бумаг по соглашению о последующем выкупе *(RP)* • Возвращение в Федеральный резервный банк наличных денег и монет, если их сумма превышает установленный лимит
Неконтролируемые факторы, увеличивающие обязательные резервы банка	*Неконтролируемые факторы, уменьшающие обязательные резервы банка*
• Дефицит по местным клиринговым операциям в результате превышения средств по чекам, снятых с депозитов, над зачисленными на депозиты • Снятие средств с налоговых и кредитных счетов банка по требованию Казначейства США • Дебетовые остатки, возвращенные Федеральным резервным банком по чекам, выписанным с резервных счетов банка • Изъятие средств с крупных депозитных счетов (таких, как депозитные сертификаты и депозиты в евродолларах), часто по телеграфу	• Положительное сальдо по местным клиринговым операциям в результате превышения зачисленных на депозиты средств по чекам над снятыми с депозитов • Кредиты по кассовым письмам в ФРС, перечень переводных векселей, полученных банком • Перечисления Казначейства США на налоговые и кредитные счета, открытые в банке • Кредитовые остатки, полученные из Федерального резервного банка по чекам, ранее посланным по инкассо (денежные обязательства с отсроченным получением денег, которые ФРС списывает на кредит резервных счетов банка каждый день согласно установленному порядку)

Главная задача менеджера, ведущего денежное направление банка, — с помощью контролируемых факторов компенсировать или дополнять влияние на величину обязательных резервов неконтролируемых факторов, что-

бы банк достиг оптимального уровня обязательных резервов в период, установленный центральным банком.

Регулирование расчетов обязательных резервных требований

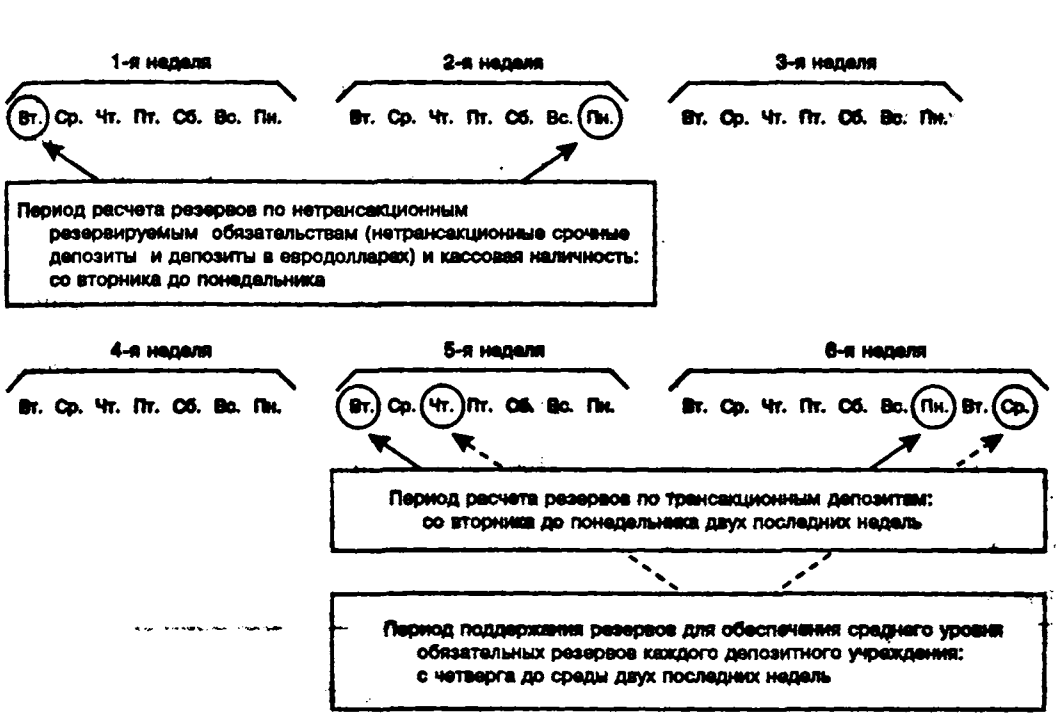
В примере 10-7 обобщаются специальные правила, выработанные ФРС для всех депозитных учреждений, имеющих резервируемые обязательства. Как показано в примере 10-7, согласно существующей системе расчета величины резервов, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства, называемой **система текущего расчета резервов** (*CRA*), среднедневная сумма трансакционных депозитов рассчитывается за двухнедельный период, начинающийся во вторник и заканчивающийся в понедельник тринадцатью днями позже. Этот период называют **периодом расчета резервов** по трансакционным депозитам. Среднедневная сумма нетрансакционных резервируемых обязательств вычисляется за двухнедельный период (14 дней), предшествующий началу периода расчета резервов по трансакционным депозитам. Аналогично ежедневная средняя сумма денег в хранилище каждого банка рассчитывается за тот же двухнедельный период, что и нетрансакционные обязательства.

После того как менеджер, ведущий денежное направление, рассчитает среднедневную величину депозитов и требуемых резервов, он должен сохранять эту величину в региональном Федеральном резервном банке (за вычетом оставляемой в среднем в день суммы денег в хранилище) в течение 14-дневного периода, начинающегося в четверг и заканчивающегося в среду. Этот период называется **периодом поддержания резервов**. Причем данный период частично совпадает с периодом расчета резервов по трансакционным депозитам за исключением двух дней. Таким образом, менеджер, ведущий денежное направление, имеет два дополнительных дня (вторник и среду), за которые он должен обеспечить требуемый уровень обязательных резервов, после того как определены все среднедневные уровни депозитов.

Основная цель менеджера, ведущего денежное направление, заключается в поддержании предусмотренных законом резервов на требуемом уровне, без излишков и дефицита, которые влекут за собой штрафные санкции. Если банк имеет *излишние* резервы, то он продает остатки федеральных резервных фондов другим банкам, испытывающим дефицит, или если предполагается, что излишек будет сохраняться продолжительное время, купит ценные бумаги или предоставит новые кредиты. Если банк имеет *дефицит* предусмотренных законом резервов, он, как правило, покупает остатки федеральных резервных фондов или берет займы в отделении Федерального резервного банка. Если предполагается, что дефицит будет очень большим или сохранится долгое время, банк может продать некоторые ходовые ценные бумаги или урезать свои кредиты.

Пример 10-8 показывает, как банк может отслеживать среднедневную величину своих резервов, а также что главная проблема для менеджера, ответственного за денежное направление, — проследить за ходом многих сделок за день в течение периода поддержания резервов, которые могут оказать влияние на величину обязательных резервов, находящихся на депозитах в Федеральном резервном банке. В данном примере по расчетам менеджера, ведущего денежное направление, банку необходимо держать 500 млн. долл. в среднем в день на его счете в Федеральном резервном банке округа. Однако к концу первого дня (четверга) нового периода поддержания резервов они составили 550 млн. долл. Менеджер банка попытался на следующий день (в пятницу) использовать излишек

ПРИМЕР 10-7. Правила ФРС для расчета обязательных резервов банка



резервов, купив на 100 млн. долл. ценных бумаг Казначейства США. В результате дефицит резервов составил 130 млн. долл., что гораздо больше ожидаемой величины отчасти из-за отрицательного сальдо по клирингу в размере 80 млн. долл. (т.е. сумма по чекам на снятие со счетов клиентов превысила сумму по чекам, полученным от других банков для зачисления на счета клиентов).

Чтобы компенсировать столь значительное уменьшение счета резервов, менеджер, ведущий денежное направление, сделал заем на 50 млн. долл. в "учетном окне" Федеральной резервной системы во второй половине пятницы. Это помогло мало, поскольку состояние резервов в субботу и воскресенье, когда большинство банков не работает, принимается таким же, что было в пятницу, так что 130 млн. долл. дефицита резервов в пятницу обернулись 390 млн. долл. (3 × 130 млн. долл.) совокупного дефицита за всю неделю. Однако если бы менеджер, ведущий денежное направление, не сделал заем в 50 млн. долл. в ФРС, то дефицит в пятницу составил бы 180 млн. долл. и, следовательно, 540 млн. долл. (3 × 180 млн. долл.) в целом за выходные.

Уровень обязательных резервов банка, описанный в примере 10-8, оставался ниже величины среднедневных обязательных резервов в 500 млн. долл. вплоть до следующей пятницы периода поддержания резервов, когда было принято важное решение. Менеджер, ведущий денежное направление, принял решение сделать заем федеральных резервных фондов в размере 100 млн. долл. и в то же время продать 50 млн. долл. на рынке федеральных резервов другим банкам. К сожалению, менеджер не понял до конца дня пятницы, что банк будет иметь отрицательный остаток в 70 млн. долл. по клиринговым операциям

ПРИМЕР 10-8. График оценки денежных средств банка (в млн. долл.)

		Подведение ежедневного баланса			
		Операции ФРС		*"Учетное окно" ФРС*	
Дни рассматриваемого периода	*Ожидаемый обязательный ежедневный остаток на счете в ФРС*	*покупка (+)*	*продажа (–)*	*заем (+)*	*погашение (–)*
Итоговый излишек (+) или дефицит (–) по обязательным резервам за предыдущий период					
Четверг	500	+50	–25		–25
Пятница	500			+50	
Суббота	500			+50	
Воскресенье	500			+50	
Понедельник	500		–25		–50
Вторник	500	+50			
Среда	500				
Четверг	500				
Пятница	500	+100	–50		
Суббота	500	+100	–50		
Воскресенье	500	+100	–50		
Понедельник	500	+250			
Вторник	500	+100			
Среда	500	+70			
Всего	7000				
В среднем в день	500				

из-за многочисленных чеков, выписанных вкладчиками банка, которые вернулись по инкассо. В результате дефицит резервов банка вырос еще на 20 млн. долл., а конечное сальдо в пятницу составило 480 млн. долл. Поскольку сальдо пятницы переносится на субботу и воскресенье, менеджер, ведущий денежное направление, сталкивается утром в понедельник с общим накопленным дефицитом резервов в размере 410 млн. долл. Теперь у него в запасе только понедельник, вторник и среда, чтобы возместить дефицит до конца периода поддержания резервов. Согласно нормам, установленным Федеральной резервной системой, дефицит банка не должен превышать 2% величины приходящихся в среднем на день требуемых резервов, в противном случае на сумму дефицита будет начисляться штраф. Пытаясь избежать штрафа, менеджер, ведущий денежное направление, срочно делает заем в 250 млн. долл. в Федеральном резервном банке в понедельник и 100 млн. — во вторник; за два дня это дало 350 млн. долл. новых резервов. С дополнительным займом 70 млн. долл. на рынке федеральных резервов в среду, в последний день периода поддержания резервов, в конце периода банк имел нулевой дефицит накопленных резервов.

В предыдущем примере менеджер, ведущий денежное направление, должен был быстро покрыть значительную величину дефицита резервов. Для этого он решил сделать большой заем на рынке федеральных резервов. И хотя этот рынок является наиболее популярным источником средств для быстрого покрытия дефицита обязательных резервов, менеджер обычно имеет ряд возможностей брать займы и по статьям активов (накопленные ликвидные средства), и по статьям пассивов (покупаемые ликвидные средства), включая продажу векселей Казначейства, которые имеются у банка, заключение соглашений о покупке ценных бумаг с последующим выкупом, открытие новых срочных депозитов и займы на рынке евровалюты.

банка для ФРС

Ценные бумаги Казначейства		*Клиринг по чекам*		*Итоговый обязательный ежедневный остаток на счете в ФРС*	*Излишек или дефицит обязательных резервов*	*Совокупный излишек или дефицит обязательных резервов*	*Совокупный итоговый баланс в ФРС*
погашение (+)	*покупка* (–)	*кредит* (+)	*дебет* (–)				
						0	
		+50		550	+50	+50	550
	–100		–80	370	–130	–80	920
	–100		–80	370	–130	–210	1290
	–100		–80	370	–130	–340	1660
		+40		465	–35	–375	2125
			–25	525	+25	–350	2650
+50			–60	490	–10	–360	3140
		+10		510	+10	–350	3650
			–70	480	–20	–370	4130
			–70	480	–20	–390	4610
			–70	480	–20	–410	5090
	–25	+15		740	+240	–170	5830
				600	+100	–70	6430
				570	+70	0	7000

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ВЫБОР ИСТОЧНИКОВ РЕЗЕРВОВ

При выборе источников средств, используемых для покрытия дефицита предусмотренных законом резервов, банки должны внимательно изучить некоторые аспекты своих потребностей в ликвидных средствах:

1. *Срочность потребностей банка.* Если дефицит ликвидных средств нужно покрыть в течение 24 ч, менеджер по управлению ликвидностью обращается на рынок федеральных резервных фондов за кредитом на сутки или заключает договор с Федеральным резервным банком округа о получении кредита через "учетное окно". Свои несрочные потребности в резервах банк может удовлетворить путем продажи депозитов или активов.
2. *Продолжительность потребности банка.* Если ожидается, что дефицит ликвидных средств сохранится, по крайней мере, несколько часов, рынок федеральных резервов и "учетное окно" ФРС являются, как правило, предпочтительными источниками средств. Недостаток ликвидных средств, сохраняющийся дни или недели, может быть покрыт с помощью продажи активов или долгосрочных займов.
3. *Доступ банка к рынкам ликвидных средств.* Не все банки имеют одинаковый доступ ко всем рынкам средств. Например, небольшие банки практически не могут делать займы на рынке евровалют или продавать коммерческие бумаги. Менеджер по управлению ликвидностью вынужден ограничивать круг своего выбора теми возможностями, которые банк может быстро использовать.
4. *Относительная стоимость и риск альтернативных источников средств.* Стоимость каждого источника резервов меняется каждый день, и возникновение излишка ликвидных средств также весьма неопределенно. При

прочих равных условиях управляющий ликвидными средствами для осуществления займов будет использовать наиболее дешевый источник надежных средств.

5. *Ожидаемые процентные ставки и вид кривой процентных доходов.* Когда планируется дефицит ликвидных средств в будущем, менеджер по управлению ликвидностью использует для займов те источники средств, по которым ожидаются наиболее низкие процентные ставки. Как правило, при возрастающей кривой процентных доходов такими источниками являются недорогие краткосрочные займы ликвидных средств и кредитование любых полученных средств по более высокой долгосрочной процентной ставке. Однако руководство в этом случае должно проявлять осторожность, поскольку подобная стратегия дает дополнительный риск, связанный с изменением процентных ставок.
6. *Перспективы денежно-кредитной политики Федеральной резервной системы и Казначейства США.* Чтобы определить, в каком направлении будут изменяться условия кредитов и процентные ставки на финансовых рынках, необходимо тщательно изучить политику Федеральной резервной системы. Жесткие условия кредитов Казначейства США предполагают самые высокие процентные ставки и снижают доступность кредитов.
7. *Возможности страхования.* Банки, которые активно используют заемные источники ликвидных средств, должны решать проблему неопределенности процентной стоимости, так как они не знают, сколько будут стоить их займы в будущем. Если руководство достаточно опытно, то оно будет использовать технику хеджирования (такую, как финансовые фьючерсные сделки), чтобы снизить неопределенность.
8. *Регулирование, применимое к источникам ликвидных средств.* Источники ликвидных средств не могут использоваться без разбора. Например, резервные требования по депозитам и ограничения на займы в "учетном окне" Федеральной резервной системы (которые запрещают частые займы и займы просто для предоставления ссуд клиентам) ограничивают использование этих источников.

Менеджер по управлению ликвидностью должен внимательно взвесить каждый из этих факторов, чтобы сделать правильный выбор среди альтернативных источников резервных средств.

Контрольные вопросы

10-11. Что такое управление *денежным* направлением деятельности банка?
10-12. Какова основная цель управления денежным направлением?
10-13. Как можно точно определить величину резервов, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства банками США?
10-14. Какие факторы должен учитывать менеджер, ведущий денежное направление, при покрытии дефицита обязательных резервов банка?

ВЫВОДЫ

Управление ликвидными средствами банка предполагает наличие достаточных денежных средств на руках и возможность осуществлять займы денежных средств по умеренной цене с целью удовлетворения потребности в денежных средствах именно тогда, когда они возникают. Два наиболее общих направле-

ния использования ликвидных средств банка включают покрытие изъятия средств со счетов и удовлетворение заявок на предоставление кредитов. Банк может получать необходимые средства или от продажи активов (*накопленных* ликвидных средств), или делая займы на денежном рынке (т. е. используя *приобретаемые* ликвидные средства).

Банками разработан ряд методов оценки их фактических потребностей в ликвидных средствах. *Методом источников и использования средств* производится оценка в целом движения средств в плановом периоде и прогнозируется результирующий дефицит или излишек ликвидных средств. *Метод структуры средств* позволяет классифицировать способы использования средств и их источники в зависимости от стабильности или ненадежности (чаще всего через изменения процентных ставок). Еще одним способом оценки потребностей в ликвидных средствах является *метод показателей ликвидности*, в котором выборочные финансовые коэффициенты, характеризующие ликвидность банка, *сравниваются* с такими же показателями для других подобных по размеру и местоположению банков.

В настоящее время банки могут привлекать многочисленные источники накопленных и заемных ликвидных средств, в том числе использовать с выгодой любые имеющиеся излишние резервы, излишние остатки на корреспондентских счетах, необеспеченные ("свободные") правительственные ценные бумаги и частные ценные бумаги денежного рынка. Важными источниками заемных ликвидных средств являются займы в "учетном окне" Федеральной резервной системы, покупка остатков федеральных резервных фондов, заключение соглашений о покупке ценных бумаг с последующим выкупом по обусловленной цене *(RP)*, выпуск депозитных сертификатов денежного рынка (ДС), займы депозитов в евровалюте и у банковских холдинговых компаний, выпуск коммерческих бумаг. Управляющие банками делают выбор среди этих источников исходя из: 1) срочности потребностей банка в ликвидных средствах; 2) продолжительности этих потребностей; 3) доступа к рынкам; 4) относительной стоимости и степени риска; 5) перспектив процентных ставок; 6) перспектив денежно-кредитной политики правительства; 7) возможностей хеджирования; 8) возможностей регулирования.

ЗАДАЧИ

1. Первый национальный банк Лос-Аламоса сделал прогноз для своих текущих вкладов, срочных и сберегательных депозитов, коммерческих и потребительских кредитов на восемь месяцев. Были получены следующие оценки (в млн. долл.):

	Текущие вклады	*Срочные и сберегательные депозиты*	*Коммерческие кредиты*	*Потребительские кредиты*
Январь	111	543	682	137
Февраль	102	527	657	148
Март	98	508	688	153
Апрель	91	491	699	161
Май	101	475	708	165
Июнь	87	489	691	170
Июль	84	516	699	172
Август	99	510	672	156

Применив метод источников и использования средств, покажите, в каких месяцах вероятен дефицит ликвидных средств и в каких — излишек, если этот прогноз окажется верным. Подробно объясните, что можно сделать с ликвидными средствами каждого месяца.

Альтернативные сценарии:

1. Как может измениться уровень ликвидности Первого национального банка Лос-Аламоса, если его текущие вклады, срочные и сберегательные депозиты (в млн. долл.) в период с января по август будут следующими (кредиты остаются неизменными):

	Январь	*Февраль*	*Март*	*Апрель*	*Май*	*Июнь*	*Июль*	*Август*
Текущие вклады	120	125	132	137	141	147	150	153
Срочные и сберегательные депозиты	545	552	559	558	565	587	585	592

В каких месяцах могут быть наибольшие излишки ликвидных средств? Наибольшие дефициты?

2. В другом случае предположим, что коммерческие потребительские кредиты (в млн. долл.) изменяются следующим образом (депозиты остаются прежними):

	Январь	*Февраль*	*Март*	*Апрель*	*Май*	*Июнь*	*Июль*	*Август*
Коммерческие кредиты	680	705	706	698	703	711	718	75
Потребительские кредиты	135	129	131	125	107	114	104	99

Что можно сделать с обнаруженными прогнозными дефицитами и излишками ликвидных средств?

II. Страховой банк "Гамильтон" в Хьюстоне пытается определить свои потребности в ликвидных средствах в сентябре. В этот период обычно значительно возрастает спрос на коммерческие и потребительские кредиты в связи с началом занятий в школах и наращиванием производственных запасов и услуг на конец года и зимний период. Банк проанализировал все свои депозитные счета и классифицировал их следующим образом (в млн. долл.):

	Текущие вклады	*Сберегательные депозиты*	*Нерегистральные срочные депозиты*
"Горячие деньги"	132	—	782
Ненадежные средства	207	52	540
Стабильные (основные) средства	821	285	72

Руководство решило держать 75% резервов в ликвидных активах или заемных средствах (0,75) на каждый доллар "горячих денег", 20% резервов по ненадежным депозитам и 5% резервов по основным средствам. Расчетные резервные требования по большинству депозитов составили 3%, за исключением тех сберегательных депозитов, резервные требования по которым равны нулю, а по всем текущим депозитам больше 42,2 млн. долл. резервные требования составили 10%.

Непогашенные кредиты банка "Гамильтон", которые в настоящее время составляют 2389 млн. долл., две недели назад равнялись 2567 млн. долл. Среднегодовая процентная ставка по этим кредитам в течение последних трех лет находилась на уровне 8%. Определите ожидаемые резервные требования банка в сентябре.

Альтернативные сценарии:

1. Допустим, Совет управляющих Федеральной резервной системы снизил уровень резервных требований по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте до нуля. Как это повлияет на резервные требования для страхового банка "Гамильтон" на сентябрь?
2. Предположим, что руководство банка "Гамильтон" решило действовать с большей осторожностью и держать 80% резервов ликвидных средств по "горячим деньгам", 25% — по ненадежным депозитам и 8% — по основным депозитам. Каковы в этом случае потребности в ликвидных средствах банка в сентябре?
3. Предположим, совет директоров банка рекомендует менеджеру по управлению ликвидными средствами проводить более активную, но и более рисковую политику, поскольку доходы банка очень низки. В соответствии с этой рекомендацией управляющий ликвидными средствами решает оставить только 65% резервов ликвидных средств по "горячим деньгам", 10% — по ненадежным депозитам и 2% — по основным депозитам. Что произойдет с совокупными потребностями в ликвидных средствах в этом случае?

III. Используя информацию о финансовом состоянии национального банка "Уилсон", представленную ниже, вычислите все возможные показатели ликвидности для него.

	Текущий год	*Предыдущий год*
Активы (в долл.):		
Деньги и счета в сберегательных организациях	358 000	379 000
Ценные бумаги Казначейства США	178 000	127 000
Другие ценные бумаги	343 000	358 000
Заложенные ценные бумаги	223 000	202 000
Продаваемые остатки федеральных резервных фондов	131 000	139 000
Чистые кредиты и арендуемые активы	1 948 000	1 728 000
Баланс	3 001 000	2 941 000
Пассивы (в долл.):		
Депозиты до востребования	456 000	511 000
Сберегательные депозиты	721 000	715 000
Срочные депозиты	853 000	744 000
Трансакционные счета	644 000	630 000
Нетрансакционные счета	1 349 000	1 328 000
Брокерские депозиты	37 000	12 000
Покупаемые остатки федеральных резервных фондов	237 000	248 000
Другие займы на денежном рынке	16 000	84 000

Можете ли вы выявить какие-либо значительные тенденции движения ликвидных средств для этого банка? Какие тенденции руководству нужно исследовать?

IV. Трансакционные депозиты торгового государственного банка "Перси", шт. Айова, составили 75 млн. долл. (в среднем в день в течение двухнедельного периода расчета резервов). Его неперсональные срочные депозиты в течение последнего периода расчета резервов равнялись 37 млн. долл. в среднем в день, в то время как кассовая наличность составляла в среднем 0,978 млн. долл. в тот же период. Вычислите среднедневные обязательные резервы этого банка на счете резервов в Федеральном резервном банке округа.

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что средний в день остаток на счетах трансакционных депозитов увеличился до 86 млн. долл., в то время как неперсональные срочные депозиты в среднем в день составили 44 млн. долл., кассовая наличность для

того же периода — 0,750 млн. долл. Сколько обязательных резервов переводится в среднем в день в Федеральный резервный банк округа?

2. Допустим, Совет управляющих Федеральной резервной системы снизил размер резервных требований по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте с 3 до 0%, по трансакционным депозитам больше 42,2 млн. долл. — с 12 до 10%. Как это решение повлияет на среднедневные обязательные резервы банка, направляемые в Резервный банк?

V. Национальный банк "Элтон Харбор" имеет общий дефицит обязательных резервов в Федеральном резервном банке округа в размере 44 млн. долл. на конец сегодняшнего рабочего дня — вторника. Банк должен покрыть этот дефицит к концу завтрашнего рабочего дня — среды. Чарльз Тилби, менеджер, ведущий денежное направление, проанализировал текущую ситуацию на денежном рынке и долгосрочные процентные ставки:

Инструменты денежного рынка	*Текущий рыночный доход (в %)*
Федеральные резервные фонды	8,46
Займы в "учетном окне"	7,00
Коммерческие бумаги (сроком на 1 месяц)	8,40
Акцепты банков (сроком на 3 месяца)	8,12
Депозитные сертификаты (сроком на 1 месяц)	8,35
Депозиты в евродолларах (сроком на 3 месяца)	8,38
Векселя Казначейства США (сроком на 3 месяца)	7,60
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 1 год)	7,64
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 5 лет)	7,75
Ценные бумаги и облигации Казначейства (сроком на 10 лет)	7,83

Неделю назад банк сделал заем в 20 млн. долл. в "учетном окне" Федеральной резервной системы, который погасил вчера. Банк имел 5 млн. долл. дефицита резервов в течение предыдущего периода поддержания резервов. Какие источники резервов с точки зрения банка кажутся наиболее приемлемыми? Почему?

VI. Национальный банк "Экхард Каунти" получил следующую информацию относительно обязательных резервов в Федеральном резервном банке на период поддержания резервов, который начинается сегодня, в четверг (в млн. долл.):

Расчетный среднедневной остаток на счете резервов в Федеральном резервном банке	750
Кредиты, полученные банком в "учетном окне" ФРС, срок которых наступает в следующую пятницу	70
Планируемые покупки ценных бумаг Казначейства США банком и его клиентами:	
завтра (пятница)	80
следующая среда	35
следующая пятница	18

Клиринговые операции в следующие 14 дней:

День	*Кредитовое сальдо, млн. долл. (+)*	*Дебетовое сальдо, млн. долл. (–)*
1-й	+10	
2-й		–60
3-й	Закрыт	
4-й	Закрыт	
5-й		–40
6-й		–25
7-й	+30	
8-й		–45

День	*Кредитовое сальдо, млн. долл. (+)*	*Дебетовое сальдо, млн. долл. (–)*
9-й		–5
10-й	Закрыт	
11-й	Закрыт	
12-й	+20	
13-й		
14-й	+10	

Конечное сальдо по резервам в предыдущем периоде поддержания резервов равнялось 5 млн. долл.

Кроме того, среднедневные резервные требования банка в предыдущем периоде поддержания резервов равнялись 750 млн. долл. С какими проблемами управления ликвидными средствами может столкнуться банк в следующие две недели? Рассматривая в качестве инструментов управления денежными средствами банка рынок федеральных резервных фондов и кредиты из "учетного окна", составьте предварительный график работ по дням для отдела денежных средств банка на следующие две недели. Внесите ваши установки в планы займов из "учетного окна", продажи и покупки федеральных резервов на плановый период и покажите, как вы планируете управлять обязательными резервами банка и достичь намеченных вами целей относительно резервов.

VII. Банковская траст-компания *NCA* сделала следующий расчет величины среднедневных депозитов и кассовой наличности для текущего двухнедельного периода расчета резервов (в долл.):

Чистая сумма трансакционных депозитов	81 665 474
Неперсональные срочные депозиты сроком на 18 месяцев	147 643 589
Обязательства в евровалюте	5 840 210
Остаток кассовой наличности в среднем в день	1 002 031

Резервные требования, установленные Советом управляющих Федеральной резервной системы (в %):

Остаток на счетах трансакционных депозитов	
от 0 до 42,2 млн. долл.	3
свыше 42,2 млн. долл.	12
Неперсональные срочные депозиты	
сроком менее 18 месяцев	3
сроком более 18 месяцев	0
Обязательства в евровалюте всех видов	3

Каков общий требуемый уровень обязательных резервов? Сколько резервов должен держать банк в среднем в день на счете в федеральном резервном банке округа?

Альтернативные сценарии:

1. После того как *NCA* рассчитала свои резервные требования, используя приведенные выше данные, Совет управляющих Федеральной резервной системы сообщил, что теперь резервные требования по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте будут равны нулю, а по трансакционным депозитам свыше 42,2 млн. долл. — 10%. Как это решение изменит оценку компанией *NCA* уровня совокупных обязательных резервов? Сколько теперь резервов должна держать *NCA* в федеральном резервном банке своего округа?
2. Предположим, после сообщения ФРС о новых, более низких резервных требованиях по неперсональным срочным депозитам и обязательствам в евровалюте *NCA* обнаружила, что чистая сумма ее трансакционных депозитов равна 90 500 001 долл. в среднем в день, неперсональные срочные депозиты составляют 145 607 888 долл. в среднем в день, а кассовая наличность

уменьшилась до 820 005 долл. в среднем в день. Какое влияние окажет это изменение на уровень совокупных обязательных резервов банка? Какую сумму резервов должен теперь держать банк в среднем в день в Федеральном резервном банке округа?

ЛИТЕРАТУРА

В перечисленных ниже работах обсуждаются инструменты, используемые для управления ликвидностью банка:

1. First Boston Corporation. *Handbook of Securities of the United States Government and Federal Agencies.* 33rd Edition. New York, 1988.
2. Lumpkin Stephen A. "Repurchase and Reserve Repurchase Agreements". *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Richmond, January/February 1987, pp. 15—23.
3. Stevens E. J. "Is There Any Rationale for Reserve Requirements?" *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Cleveland, Third Quarter 1991.

В следующей работе описываются правила, которые позволяют выполнять резервные требования по депозитам Федеральной резервной системы:

4. Tarban Vefa. "Individual Bank Reserve Management". *Business Conditions,* Federal Reserve Bank of Chicago, 1988.

ЧАСТЬ III

Управление источниками средств банка

Глава 11

Управление услугами по ведению депозитов

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Узнать о различных видах вкладов, которые предлагают банки, и посмотреть, как могут быть определены расходы банка по привлечению депозитов.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Дать рекомендации менеджерам банков относительно решений о том, как предоставлять услуги по ведению депозитов и по какой цене.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Трансакционный депозит
НАУ-счета
Депозитные счета денежного рынка
Счета суперНАУ
Сберегательные счета
Депозиты со сберегательной книжкой
Срочные депозиты
Основные депозиты
Ценообразование по методу "издержки плюс прибыль"
Метод установления процентов по депозитам для проникновения на рынок
Тарифные ставки комиссионных сборов по депозитам
Метод ценообразования, нацеленный на привлечение клиентов с более высокими доходами
Многофакторный способ ценообразования
Индексные депозитные сертификаты
Брокерские депозиты
Депозитные сертификаты в иностранной валюте
Основные (жизненно важные) услуги

Вклады — это основа, за счет которой банки развиваются и преуспевают. Вклады являются особой статьей в балансе банка, что, очевидно, и отличает банковскую деятельность от других форм бизнеса. Способность руководства и сотрудников банка заинтересовать фирмы и потребителей в открытии чековых и сберегательных счетов является основным критерием признания банка публикой. Вклады обеспечивают, так сказать, сырье для кредитов банка и, таким образом, представляют собой непосредственный источник роста прибылей банка. Вклады позволяют создавать резервы в соответствии с требованиями законодательства и дают средства сверх таких резервов, которые банк может использовать для предоставления новых кредитов. Важными показателями эффективности управления для любого банка являются управление привлеченными средствами с наименьшими возможными издержками и достаточность имеющихся депозитов для финансирования тех кредитов, которые банк желает предоставлять[1].

С учетом последнего замечания выделяются две ключевые *задачи*, которые должен решать *каждый банк* при управлении своими депозитами: 1) откуда банк может получить средства с наименьшими возможными затратами? 2) как руководство может гарантировать депозиты, достаточные для обеспечения желаемого объема кредитов и предоставления других финансовых услуг, на которые публика предъявляет спрос? Ответить на любой из этих вопросов нелегко, особенно в сегодняшних условиях жесткой конкуренции, нарастающих процессов дерегулирования финансового рынка. Стоимость и сумма депозитов, которые банк может продать публике, в значительной степени зависят от схем ценообразования и конкурентоспособности большого количества банков и небанковских институтов, предлагающих аналогичные услуги, такие, как долевые вклады во взаимные фонды денежного рынка; денежные счета, предлагаемые брокерскими и страховыми компаниями; чековые счета, приносящие проценты и предлагаемые кредитными союзами; сбережения и кредиты. Волна нововведений в виде новых типов вкладов, методов обслуживания, схем ценообразования захлестнула сегодня сферу банковской деятельности. Банки, которые не успевают за изменениями цен депозитов и программ маркетинга своих конкурентов, теряют *и клиентов, и прибыль*.

ВИДЫ ДЕПОЗИТОВ, ПРЕДЛАГАЕМЫХ БАНКАМИ

Количество и диапазон предлагаемых банками услуг по ведению депозитов действительно впечатляют и часто приводят в замешательство клиентов банка. Подобно истории о мороженом Баскина—Роббинса количество разнообразных депозитов, предназначенных для привлечения средств клиентов, сегодня превышает 31, причем каждый из них имеет особенности, наиболее полно отвечающие потребностям фирм и домашних хозяйств при осуществлении сбережений денежных средств и оплаты за товары и услуги.

Трансакционные (платежные) депозиты

Один из старейших видов услуг по ведению депозитов банка заключается в *платежах* от имени клиентов банка. Обслуживая трансакционные депозиты,

---

[1] Частично данная глава построена на основе статей автора за 1986 г., опубликованных в *The Canadian Banker* [10,11]

или депозиты до востребования, банк обязан произвести *немедленно* любое снятие средств, сделанное лично клиентом или третьим лицом по поручению клиента. Трансакционные депозиты включают *обычные беспроцентные депозиты до востребования*, которые не приносят каких-либо процентных доходов, но облегчают для клиента проведение расчетов, обеспечивают сохранность средств и фиксируют любые операции по чекам.

Беспроцентные вклады до востребования. С принятием Закона Гласса—Стигалла в 1933 г. в США были запрещены процентные выплаты по обычным чековым счетам. Конгресс в то время считал, что процентные выплаты по депозитам, средства с которых могут сниматься в любое время по требованию вкладчика, снижают надежность банков, однако исследователями в поддержку этого предположения было обнаружено не много фактов. Тем не менее вклады до востребования относятся к наиболее непостоянным и наименее предсказуемым источникам средств банка, с наименьшими потенциальными сроками, поскольку средства с них могут сниматься без предварительного уведомления. Большая часть беспроцентных депозитов до востребования открывается коммерческими фирмами, но многие клиенты переводят свои средства в другие виды чековых депозитов, приносящих проценты.

Вклады до востребования, предусматривающие выплату процентов. В Новой Англии в 70-е гг. появился гибрид чекового и сберегательного депозитов, так называемый НАУ-счет, или платежное поручение о переводе средств со сберегательного счета клиента в банке. НАУ-счет является сберегательным депозитом, обеспечивающим процентный доход; по нему банк имеет право требовать предварительного уведомления о снятии клиентом средств. Поскольку требование об уведомлении выполняется редко, НАУ-счет просто используют как чековый счет для оплаты покупок товаров и услуг. С 1981 г., после принятия Закона о дерегулировании депозитных учреждений 1980 г., НАУ-счета были разрешены по всей стране. Однако открываться они могли только для физических лиц и неприбыльных организаций. Когда НАУ-счета были разрешены законом по всей стране, Конгресс также санкционировал создание Системы автоматического перевода средств (*ATS*), которая позволила клиентам поручать банку перевод средств со сберегательных счетов на чековые счета для покрытия овердрафта (вид краткосрочного кредита. — *Прим. ред.*). В результате проценты начислялись на остаток трансакционного счета и были равны процентам, получаемым по сберегательному счету.

Еще два важных вида трансакционных счетов, приносящих проценты, были созданы в США в 1982 г. в соответствии с Законом Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях. Банки и небанковские депозитные учреждения могли открывать депозиты, конкурирующие с долевыми счетами, предлагаемыми взаимными фондами денежного рынка, по которым применялись высокие нефиксированные процентные ставки и которые обеспечивались пакетом первоклассных ценных бумаг. В результате появились депозитные счета денежного рынка (*MMDAs*) и счета суперНАУ (*SNOWs*), предлагающие плавающие процентные ставки на денежном рынке, но принимающие подписные чеки или по распоряжению клиента переводящие деньги для оплаты товаров и услуг.

MMDAs являются краткосрочными депозитами, которые могут открываться только на несколько дней, недель или месяцев, и банк может выплачи-

вать любую процентную ставку, достаточно конкурентную, чтобы привлечь и держать вклады клиентов. Разрешается осуществлять до семи переводов в месяц, но только три снятия средств могут быть сделаны по подписным чекам. Лимит на снятие средств лично клиентом не устанавливается (хотя банки оставляют за собой право устанавливать максимальную сумму и количество снятий средств клиентом). В отличие от НАУ-счетов *MMDAs* могут открываться как для граждан, так и для фирм.

Счета суперНАУ были введены приблизительно в то же время, что и *MMDAs*, но могут использоваться только гражданами и неприбыльными организациями. Количество чеков, которое может выписать вкладчик, не ограничено нормами. Однако банки устанавливают более низкую процентную ставку по счетам суперНАУ, чем по *MMDAs*, поскольку по счетам суперНАУ краткосрочные кредиты выдаются клиентам чаще, чем по *MMDAs*. Не случайно федеральные контролирующие агентства сегодня относят *MMDAs* не к трансакционным (платежным) депозитам, а к сберегательным депозитам. Мы обсуждаем их в данной главе о трансакционных счетах, поскольку они дают право подписания чеков.

Сберегательные, или срочные, депозиты

Сберегательные, или срочные, счета предназначены для привлечения средств клиентов, которые желают сохранить деньги в ожидании будущих расходов или возникновения необходимости в финансовых средствах. В общем по этим депозитам устанавливаются значительно более высокие процентные ставки, чем по трансакционным счетам. И хотя их процентная стоимость выше, обслуживание и управление срочными депозитами обходятся банку в целом дешевле.

Так как банки в течение десятилетий предлагали только один основной вид трансакционных депозитов — обычный текущий счет, они использовались для накопления сбережений. Депозиты со сберегательными книжками открывались для домашних хозяйств, начиная с очень небольших сумм (часто депозиты со сберегательными книжками могли открываться всего лишь на 5 долл. и давали право снятия денег в любой момент). Хотя по закону банки могли требовать получения предварительного уведомления о снятии со счетов со сберегательными книжками, не многие банки настаивали на этом из-за низкой процентной ставки по этим счетам и потому, что депозиты с чековыми книжками были достаточно стабильны и имели небольшую чувствительность к изменению процентных ставок. Физические лица, неприбыльные организации и правительственные органы могли иметь сберегательные депозиты так же, как и коммерческие фирмы, но последние не могли держать на таких счетах более 150 000 долл.

Некоторые банки предлагают *сберегательные депозиты с выписками о состоянии счета* в виде компьютерных распечаток. Клиент может каждый месяц получать распечатку, показывающую сумму наличного вклада, снятия со счета, процентный доход и остаток на счете. Кроме этого, многие банки предлагают более традиционные депозиты со сберегательными книжками, когда клиент получает буклет, показывающий остаток на счете, процентный доход, вклады и снятия, а также содержащий перечень обязательств клиента и банка. Как правило, вкладчик должен предъявлять сберегательную книжку кассиру, чтобы внести или снять деньги.

В течение уже многих лет состоятельные граждане и предприятия пользуются срочными депозитами, по которым устанавливаются фиксированные сроки (обычно 30, 60, 90 или 180 дней) и фиксированные процентные ставки. Совсем недавно стали предлагаться срочные депозиты с периодически пересматриваемыми процентными ставками (так, например, каждые 90 дней; они называются *"leg"* или *"roll" период*). Срочные депозиты должны иметь минимальный срок в несколько дней, и снятия с них не могут производиться до наступления срока. Срочные депозиты бывают самых разных видов: от депозитных сертификатов, находящихся в обращении (о которых будет рассказано ниже), до депозитов клуба Рождества. Депозитные сертификаты выпускаются как с *правом передачи другому лицу* (более 100 000 долл.), которые покупаются главным образом корпорациями и состоятельными гражданами, так и *без права передачи* (т. е. они не могут передаваться в течение определенного периода), последние, как правило, покупаются отдельными гражданами.

Начиная с конца 70-х гг. широкое распространение получили сберегательные депозиты с плавающей процентной ставкой, так как многие клиенты банка желали обезопасить себя от инфляции, используя сберегательные счета, норма отдачи которых чувствительна к изменениям стоимости жизни. *Депозитные сертификаты денежного рынка* получили одобрение со стороны федеральных контролирующих ведомств в 1978 г., а процентные ставки по ним увязывались с рыночным доходом ценных бумаг правительства США. К сожалению, по таким депозитам часто устанавливались высокая минимальная сумма вкладов и большие пени за снятие средств раньше срока. Тем не менее такие депозиты были популярны у клиентов. Однако опасения, что многие депозитные учреждения будут терять свои депозиты с ростом рыночных процентных ставок до рекордных уровней, заставили Конгресс пересмотреть систему регулирования, налагающую ограничения на депозиты. Законом о дерегулировании депозитных учреждений 1980 г. был создан Комитет по дерегулированию депозитных учреждений, состоящий из глав федеральных регулирующих агентств, контролирующих банки, сбережения и кредиты, глав кредитных союзов и секретарей Казначейства. Постепенно, с 1981 по 1986 г., максимальные процентные ставки по депозитам были ранжированы для *всех* депозитных счетов, кроме обычных чековых депозитов.

С 1981 г., с принятием Закона о налогах и экономическом восстановлении, Конгресс санкционировал введение еще одного вида депозитных счетов — *пенсионных сберегательных счетов* (ПСС). Рабочие и служащие получили право ежегодно отчислять лимитированную сумму, освобожденную от налогов, на пенсионные сберегательные счета в банках, депозитных учреждениях, брокерских фирмах, страховых компаниях и взаимных фондах или в фирмах с самостоятельным планом пенсионного обеспечения либо системой долевого участия в прибылях. Созданию ПСС предшествовало важное событие: в 1962 г. Конгресс разрешил финансовым институтам открывать пенсионные счета по *плану Кеога* для самостоятельно занятых и собственников мелких предприятий. К сожалению, для банков и их клиентов, заинтересованных в ПСС, Закон о налоговой реформе 1986 г. ограничил налоговые льготы для дополнительных вкладов на ПСС, темп роста которых резко снизился, хотя депозиты Кеога оставались полностью свободными от налогообложения.

ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ ПО РАЗЛИЧНЫМ ВИДАМ ДЕПОЗИТОВ

Различные виды депозитов, которые мы обсуждали, обычно имеют разные ставки процента. В целом, чем длиннее *срок* депозита, тем больший процентный доход должен быть обеспечен вкладчикам по этому депозиту из-за стоимости денег с учетом доходов будущего периода и частых скачков кривой доходов. Например, деньги со счетов НАУ и сберегательных депозитов клиент снимает без предварительного уведомления, соответственно ставка, предлагаемая по ним, является одной из самых низких. По сравнению с ними депозитные сертификаты с правом передачи и депозиты со сроком более года часто имеют ставки на процентный пункт выше.

Степень риска, принимаемого на себя банками, предлагающими открытие депозитных счетов, также играет важную роль в формировании процентных ставок на депозиты. Например, банки в Нью-Йорке, Лондоне или Токио благодаря своим большим размерам и надежности могут предлагать депозиты в среднем по очень низким процентным ставкам, в то время как ставки по депозитам, установленным другими банками, обычно выше этого уровня. Важными факторами являются также стратегия маркетинга и цели банка. Банки, которые энергично борются за вклады, обычно предлагают более высокие ставки, чтобы переманить клиентов у своих конкурентов. Напротив, банки, которые хотят прекратить предоставление или снизить долю некоторых видов депозитов, позволяют ставкам по ним снизиться относительно ставок, предлагаемых конкурирующими институтами.

СТРУКТУРА ДЕПОЗИТОВ БАНКА

Портфель депозитов банка в любой момент времени в значительной степени зависит от *спроса публики на услуги по депозитам.* Вторым по значимости основным фактором является способ получения средств банком, включая плату за услуги и процентные ставки на различные виды депозитов, настойчивость, с которой предлагаются различные виды депозитов, время и ресурсы, затрачиваемые на привлечение и удержание клиентов, пользующихся депозитными счетами.

В последние годы наибольшим спросом у публики пользовались срочные депозиты. Как показано в примере 11-1, срочные и сберегательные депозиты составляли почти 80% общего объема отечественных депозитов всех коммерческих банков США с застрахованными депозитами в конце 1989 г. Более того, внутри широкой категории срочных и сберегательных депозитов высокодоходные сберегательные вклады, особенно депозиты денежного рынка, доходы вкладчиков по которым не регулируются и изменяются вместе с изменениями рыночных условий, росли быстрыми темпами за счет низкодоходных сберегательных депозитов. Обычные депозиты до востребования, по которым проценты не выплачиваются, наоборот, значительно сократились и составили только одну пятую совокупного объема банковских депозитов в США. Это снижение было частично компенсировано ростом чековых НАУ-счетов, дающих проценты на сумму, равную почти 5% пассивов всех банков.

Если бы банки самостоятельно принимали решение о составе своего портфеля депозитов, они, вероятно, предпочли бы иметь большую долю депозитов до востребования и низкодоходных срочных и сберегательных вкладов. Эти

ПРИМЕР 11-1. Изменение структуры банковских депозитов в США (доля для всех банков США с застрахованными депозитами на конец года, %)

Виды или категории депозитов	*1983 г.*	*1985 г.*	*1987 г.*	*1989 г.*	*1991 г.*
Беспроцентные депозиты	—	22,3	20,5	19,0	19,1
Депозиты, приносящие процентный доход	—	77,7	79,5	81,0	80,9
Сумма депозитов	—	100,0	100,0	100,0	100,0
Трансакционные депозиты	48,0	48,1	47,8	42,6	—
Нетрансакционные депозиты	52,0	51,9	52,2	57,4	—
Сумма депозитов	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Депозиты до востребования	25,4	25,1	22,9	20,5	—
Сберегательные депозиты	30,2	32,8	36,2	33,5	—
Срочные депозиты	44,4	42,1	41,0	45,9	—
Сумма внутренних депозитов	100,0	100,0	100,0	100,0	—

ПРИМЕЧАНИЕ: Данные за 1991 г. только за I кв.; суммы по столбцам не соответствуют 100% из-за округлений.

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

счета относятся к наименее дорогим из всех источников средств банка и обычно составляют значительную часть основных депозитов — стабильной базы привлекаемых средств, которая практически нечувствительна к изменению рыночных процентных ставок (т. е. имеет низкую эластичность по процентным ставкам) и, как правило, остается в банке. Значительная величина основных депозитов в настоящее время в небольших банках позволяет объяснить, почему в последние годы крупные банки и банковские холдинговые компании поглотили так много небольших банковских фирм, чтобы получить более стабильную и менее дорогую базу депозитов. Однако сочетание инфляции, дерегулирования, жесткой конкуренции и повышения образованности клиентов привело к значительному изменению структуры депозитов, которые банки могут продавать.

Расходы банка, связанные с обслуживанием предлагаемых депозитов, в последние годы быстро росли. Например, процентные выплаты по депозитам всех коммерческих банков США с застрахованными депозитами составили в 1970 г. 10,5 млрд. долл., или 38% всех текущих расходов, а к 1990 г. превысили 100 млрд. долл. и составили более 50% совокупных текущих расходов банков. В то же время новые высокодоходные депозиты оказались более чувствительными к изменению процентных ставок, чем старые, менее дорогие виды депозитов, что заставило управляющих банками устанавливать конкурентные процентные ставки на предлагаемые ими депозиты. Банки, которые не придерживались рыночных процентных ставок, должны были быть готовы к чрезмерному спросу на ликвидные средства — снятию значительных средств с депозитов и колебанию уровней вкладов. Столкнувшись со значительными процентными издержками, многие банки были вынуждены сокращать свои расходы, не связанные с выплатой процентов (например, автоматизацией операций или снижением числа служащих), и повышать эффективность деятельности.

Еще одна категория депозитов, составляющая значительную часть совокупных депозитов банков США, — депозиты *зарубежных* правительств, биз-

ПРИМЕР 11-2. Изменение состава владельцев банковских депозитов в США (в %)

Группы владельцев депозитов	*1983 г.*	*1985 г.*	*1987 г.*	*1989 г.*
Граждане, товарищества и корпорации	73,5	75,2	77,0	80,3
Правительство США	0,2	0,2	0,2	0,2
Власти штатов и политические структуры США	4,5	4,8	4,5	4,3
Вклады иностранных представительств	16,7	15,2	14,6	12,2
Все другие депозиты	5,1	4,5	3,6	3,0
Совокупные депозиты	100,0	100,0	100,0	100,0

ПРИМЕЧАНИЕ. Суммы по столбцам не соответствуют 100% из-за округлений.

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

несменов и граждан, большая часть которых вложена через оффшорные компании. Число иностранных депозитов особенно интенсивно возрастало в 60-е и 70-е гг., а в 1980 г. они составили почти пятую часть совокупных депозитов банков США, что обусловлено быстрым ростом мировой торговли и американских инвестиций за рубежом. Однако в дальнейшем доля зарубежных депозитов в банках США уменьшилась, так как внутренние процентные ставки стали для банков значительно выгоднее. Кроме того, кризис международных долгов способствовал укреплению уверенности американских банков в правильности выбранного ими направления развития.

Последняя важная категория депозитов — *вклады других банков*. К ним относятся корреспондентские *счета*, представляющие средства, которые банки держат на счетах друг у друга для оплаты корреспондентских услуг. Например, крупные столичные банки обеспечивают обработку данных и компьютеризацию учета, рекомендации по осуществлению инвестиций и налогов, участие в кредитах, клиринговые операции и инкассацию чеков для небольших городских и отдаленных депозитных учреждений. Банк, который держит вклады других банков, учитывает их как задолженность в своем балансе по счетам "лоро" (*остаток на корреспондентских счетах в данном банке*). Банк, который имеет такие депозиты в других банках, учитывает их как активы по счетам "ностро" (*у банков-корреспондентов*).

Как показано в примере 11-2, основным держателем банковских депозитов в США является частный сектор — граждане, товарищества и корпорации (ГТК), владеющие 4/5 всех депозитов банков США. Следующий крупный держатель внутренних депозитов — отдельные штаты и политические органы власти (только 5% совокупных депозитов), которые на своих депозитах аккумулируют средства окружных, муниципальных и других местных правительственных органов. Эти депозиты, как правило, непостоянны, быстро увеличиваются, когда происходит сбор налогов или продаются облигации, и быстро уменьшаются, когда выдается зарплата служащим местных правительственных учреждений или начинается строительство нового общественного здания. Многие банки принимают вклады властей штатов и местных властей в качестве услуги местному обществу, хотя такие депозиты обычно не приносят большой прибыли.

Коммерческие банки хранят также небольшое число вкладов правительства США. Большей частью Казначейство США держит свои текущие средства в отечественных банках на *счетах налогов и кредитов Казначейства* (*TTE*).

Когда собираются налоги с населения или Казначейство продает инвесторам ценные бумаги, федеральное правительство, как правило, направляет эти средства в первую очередь на депозиты Казначейства, чтобы минимизировать влияние политики правительства на банковскую систему. Казначейство затем периодически снимает средства (направляя деньги на свои счета в Федеральном резервном банке), когда возникает необходимость в финансировании расходов. В настоящее время Казначейство оплачивает услуги депозитных учреждений, помогая им снизить расходы, связанные с обслуживанием правительственных депозитов, и получает процентный доход с остатков на счетах в депозитных учреждениях.

Функциональный анализ затрат по различным депозитным счетам

При неизменных других факторах банки предпочитают получать средства путем продажи более дешевых депозитов или путем повышения чистого дохода (за вычетом расходов) от средств, аккумулированных на таких депозитах. Если банк может получать все свои капитальные средства за счет продажи дешевых депозитов, затем пускать их в оборот и приобретать высокодоходные активы, то он максимизирует разницу в процентах, по которым получает средства и выдает их заемщикам, а возможно, максимизирует и чистый доход банка, распределяемый между держателями его акций. Но какие депозиты являются наиболее дешевыми для банка? И какие депозиты приносят наибольший чистый доход?

Федеральный резервный банк дает важные рекомендации относительно уровня издержек и доходов банковских депозитов с помощью используемой им системы учета себестоимости, известной под названием "функциональный анализ затрат" (*FCA*). Система *FCA* обобщает информацию о доходах и затратах, связанных со многими услугами, предоставляемыми банками, в основе которой лежат данные, добровольно предоставляемые каждый год некоторыми банками. Как показано в примерах 11-3 и 11-4, по данным *FCA*, наиболее дешевыми депозитами являются *чековые депозиты* населения, в том числе обычные беспроцентные срочные депозиты. Хотя затраты, связанные с обработкой и учетом чеков, составляют крупную статью расходов, по обычным чековым депозитам вкладчики получают небольшой (или не получают совсем) процентный доход, что позволяет снижать издержки по сравнению с другими источниками средств банка.

Как показывают данные *FCA* (пример 11-3), издержки по обычным чековым счетам для всех банков США в среднем составляют 6 центов на каждый доллар, внесенный вкладчиками (включая расходы, связанные с выплатой процентов, и другие затраты). Чистый доход по процентным чековым депозитам для большинства банков составляет 2—5%. Однако новейшие виды чековых депозитов, дающих процентный доход, значительно более дорогие, издержки по ним в среднем составляют порядка 6—7% на доллар полученных средств, а чистый доход (включая доходы банка от предоставления кредитов и инвестирования) — только около 1%. Таким образом, доход от новых видов чековых депозитов, приносящих проценты, составляет в целом половину (или менее) дохода от традиционных беспроцентных срочных депозитов.

Чековые счета, открываемые для коммерческих фирм, в среднем не так дорого обходятся банку, как чековые счета, предоставляемые гражданам. Расходы на доллар средств, поступающих на депозиты коммерческих фирм,

Поступления, расходы, чистый доход	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*
Средний размер счета (в долл.)	3663	3999	5503	2516	2852	3965	—	998	965	7982	7844	9081
Величина поступлений в процентном отношении к сумме депозитов												
Плата за услуги	1,68	1,50	1,22	3,34	2,53	1,83	—	6,67	6,34	0,33	0,31	0,29
Величина расходов в процентном отношении к объему депозитов												
Дебетовые списания	1,25	1,28	1,27	1,92	1,93	1,75	—	3,66	2,83	0,52	0,56	0,57
Вклады	0,51	0,51	0,46	0,80	0,75	0,61	—	1,66	1,49	0,19	0,23	0,24
Транзитные чеки	0,37	0,53	0,68	0,66	0,89	1,02	—	0,33	0,26	0,09	0,17	0,22
Хранение счетов	1,67	1,76	1,52	2,59	2,47	1,95	—	7,07	6,07	0,72	0,91	0,86
Все операционные расходы	3,80	4,09	3,93	5,97	6,03	5,33	—	12,72	10,66	1,52	1,87	1,88
Процентные выплаты	2,62	2,53	2,02	—	—	—	—	—	—	5,20	5,13	4,88
Величина доходов в процентном отношении к объему депозитов												
Чистые доходы	–4,55	–5,12	–4,74	–2,63	–3,51	–3,50	—	–6,05	–4,32	–6,38	–6,69	–6,47
Кредитовые портфельные доходы	7,46	7,50	6,66	7,29	7,21	6,20	—	7,68	7,04	7,64	7,80	7,29
Чистые доходы за вычетом кредитовых портфельных доходов	2,91	2,38	1,92	4,66	3,70	2,70	—	1,64	2,72	1,26	1,11	0,82

ИСТОЧНИК: Federal Reserve Banks, *Functional Cost Analysis*, в среднем по стране за 1990 г.

обычно составляют менее половины расходов, связанных с ведением чековых счетов граждан. Более того, средний размер персонального чекового счета, как правило, не превышает 1/3 среднего размера коммерческого счета, так что банк получает существенно большую величину средств, которые может инвестировать, от коммерческих вкладов. Однако конкурентная борьба со стороны иностранных фирм, предоставляющих финансовые услуги, за коммерческие чековые депозиты настолько сильна, что многие банки считают чистые прибыли по этим счетам очень небольшими. Данные *FCA* также показывают, что плата за обслуживание коммерческих и персональных чековых депозитов покрывает только 1/3—1/4 фактических издержек банка по этим депозитам, так что другие услуги, финансируемые за счет средств с чековых депозитов, особенно кредиты, должны приносить достаточную сумму доходов для покрытия издержек, связанных с привлечением и обслуживанием чековых депозитов.

Срочные депозиты (особенно счета денежного рынка) и сберегательные вклады в целом по рангу идут вслед за депозитами до востребования, так как являются менее дорогими для банка. Сберегательные вклады относительно дешевы для банка благодаря низкой процентной ставке (одна из самых низких ставок, предлагаемых банками), а во многих случаях благодаря отсутствию помесячных выписок со счетов для вкладчиков. Однако по многим счетам со сберегательными книжками производится большое количество операций по вложению и снятию средств; многие вкладчики пытаются использовать их как чековые счета. Многие банки для предотвращения текучести своих сберегательных депозитов накладывают ограничения на снятие средств со счетов и устанавливают плату за услуги.

Как показывает пример 11-4, срочные депозиты, пенсионные счета, депозитные сертификаты и счета денежного рынка в целом менее подвижны с точки зрения осуществления вкладов и снятия средств, но дешевле сберегательных счетов. Однако более высокие процентные ставки по большинству срочных депозитов и счетов денежного рынка сглаживают их преимущества по сравнению со сберегательными вкладами. Небольшие банки часто имеют более высокие затраты по обслуживанию сберегательных депозитов и счетов денежного рынка, чем крупные банки, но они компенсируют это более низкими, чем в крупных банках, средними издержками по срочным депозитам и пенсионным счетам. Тем не менее крупные банки получают более высокие доходы от операций с чековыми и сберегательными депозитами благодаря большему среднему размеру этих депозитов в крупных банках.

Хотя банки предпочитают дешевые депозиты, но только *публика* определяет, какие депозиты будут предложены. Банки, не желающие подстраиваться под вкусы клиентов, будут просто терять депозиты в пользу тех банков, которые их учитывают. В последние годы публика предъявляла спрос и на высокодоходные (более дорогие) срочные счета, и на чековые депозиты, процентные ставки по которым сравнимы с нормами прибыли на открытом рынке. В то же время дерегулирование финансовых рынков сделало возможным расширение круга фирм, специализирующихся на финансовых услугах, реагирующих на предпочтение публикой различных депозитных услуг. Сочетание возросшей конкуренции и более высоких издержек позволяет объяснить, почему средний уровень банковских прибылей значительно снизился в последние годы.

Поступления, расходы, чистый доход	*Обычные сберегательные счета*			*Срочные депозитные счета*			*Пенсионные депозитные счета*			*Депозитные сертификаты до 100 000 долл.*			*Депозитные счета денежного рынка*		
	Мелкие банки	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*
Средний размер счета (в долл.)	*1753*	*2373*	*2827*	*8363*	*10081*	*13484*	*8230*	*5636*	*6831*	*9951*	*10048*	*10827*	*14359*	*18848*	*21372*
Величина поступлений в процентном отношении к объему депозитов															
Плата за услуги и другие поступления	0,08	0,12	0,16	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Величина расходов в процентном отношении к объему депозитов															
Вклады	0,32	0,25	0,26	0,01	0,11	0,03	0,01	0,02	0,01	—	—	—	0,08	0,08	0,06
Снятия	0,41	0,39	0,46	0,01	0,07	0,02	0,01	0,01	0,01	—	—	—	0,12	0,09	0,08
Открытие и закрытие счетов	0,07	0,07	0,05	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	—	—	—
Транзитные чеки	0,06	0,06	0,10	0,02	0,04	0,03	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Начисление процентов	1,02	0,59	0,51	0,09	0,17	0,18	0,16	0,28	0,28	0,11	0,14	0,17	0,24	0,20	0,18
Хранение счетов	1,29	0,97	0,85	0,11	0,15	0,11	0,19	0,28	0,24	0,05	0,05	0,05	0,88	0,75	0,70
Все операционные расходы	3,17	2,33	2,22	0,24	0,51	0,35	0,38	0,60	0,56	0,18	0,22	0,25	1,34	1,15	1,05
Процентные выплаты	5,30	5,27	5,47	7,97	6,19	6,12	7,64	7,87	8,23	7,87	7,85	7,67	6,07	6,08	6,37
Величина чистых доходов в процентном отношении к объему депозитов															
Чистые доходы	–8,39	–7,48	–7,53	–8,21	–6,71	–6,48	–8,02	–8,47	–8,79	–8,06	–8,07	–7,92	–7,41	–7,22	–7,42
Кредитовые портфельные доходы	8,63	8,74	8,35	9,48	8,27	9,01	8,78	8,85	8,74	8,73	8,83	8,87	8,80	8,71	8,11
Чистые доходы за вычетом кредитовых портфельных доходов	0,24	1,26	0,82	1,27	1,56	2,53	0,76	0,38	–0,05	0,67	0,76	0,95	1,39	1,49	0,69

ИСТОЧНИК: Federal Reserve Banks, *Functional Cost Analysis*, в среднем по стране за 1990 г.

Контрольные вопросы

11-1. Какие основные виды депозитных счетов предлагают банки в настоящее время?
11-2. Что такое основные депозиты и почему они имеют столь важное значение для банков в настоящее время?
11-3. Как изменилась в последние годы структура депозитов банков?
11-4. Какие последствия имеют изменения структуры депозитов для управления и функционирования банков?
11-5. Какие депозиты являются наименее дорогими для банков? Какие — наиболее дорогими?

МЕТОДЫ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ

При решении вопросов относительно цен на услуги по содержанию депозитов руководство банков сталкивается со старой дилеммой: банки должны обеспечивать достаточно высокие процентные доходы клиентам для привлечения и удержания их вкладов, но также должны избегать слишком высоких процентных ставок, которые могут поглотить любые прибыли, получаемые от использования средств с депозитов. Жесткая конкурентная борьба за депозиты усложняет решение этой проблемы, поскольку конкуренция ведет к росту процентных издержек по депозитам и одновременно снижает ожидаемые прибыли от оборота привлеченных средств.

В действительности на финансовом рынке отдельные банки осуществляют небольшой контроль над ценами на депозиты в долгосрочной перспективе. Рынок, а *не отдельный банк* в конечном счете устанавливает уровень всех цен. На таком рынке руководство банка должно решать, желает ли оно привлечь больше депозитов и держать их все в настоящее время, предлагая вкладчикам, по крайней мере, определенную рынком цену, или же оно хочет избавиться от депозитов, предлагая клиентам депозиты на условиях хуже рыночных. Управляющие банками часто должны выбирать между ростом и прибыльностью. Настойчивая борьба за дорогие депозиты способствует быстрому росту банка, но часто ценой потери прибылей.

Образование цен на депозиты по методу "издержки плюс прибыль"

Идея оплаты клиентами *всех издержек* по обслуживанию депозитов принимается не всеми банками. На самом деле в течение 60-х гг. приветствовалась как разумное нововведение идея о том, что клиенты должны получать больше бесплатных услуг. Это отвечало растущим требованиям со стороны других финансовых посредников, которые захватили традиционные рынки банков и отвлекали значительные объемы банковских депозитов. Однако вскоре многие банки стали задаваться вопросом о разумности новой стратегии маркетинга, поскольку их захлестнул поток многочисленных мелких, требующих больших затрат депозитов, которые "раздули" текущие расходы банков.

Появление чековых депозитов, приносящих процентный доход, особенно НАУ-счетов, дало банкам возможность пересмотреть цены на услуги по депозитам. К сожалению, многие из тех, кто ранее проник на этот новый рынок, привлекали клиентов ценами ниже издержек, таким образом, расходы клиен-

тов были ниже фактического уровня текущих и накладных расходов, связанных с обслуживанием чековых депозитов. Результатом стали значительно возросшие для клиентов нормы прибыли, получившие название *скрытые процентные ставки*, которые являются разницей между фактическими издержками предложения услуг по депозитам и фактическими расходами клиентов на оплату этих услуг.

В США различные варианты скрытых процентных ставок, выплачиваемых клиентам, были основным орудием для большинства банков в борьбе за привлечение депозитов в течение 50-летнего периода, начиная с Великой депрессии и до начала 80-х гг. Причиной этого был установленный Законом Гласса—Стигалла в 1933 г. регулируемый верхний предел процентных ставок на депозиты. Законодательное ограничение на процентные ставки по депозитам имело целью защитить банки от конкуренции за депозиты, которая вела к установлению чрезмерно высоких процентных ставок и могла якобы привести их к банкротству. Не имея возможности предлагать высокие явные процентные ставки, банки США конкурировали между собой, предлагая высокие скрытые доходы — услуги банка почтой, при которых банк обещал оплачивать почтовые расходы в оба конца, подарки (от игрушечного медвежонка до тостеров), строительство удобных конторских комплексов местных филиалов. К сожалению, такая форма неценовой конкуренции привела к искажению размещения дефицитных ресурсов банковского сектора. В конце концов, Конгресс отреагировал на эту проблему принятием в 1980 г. Закона о дерегулировании депозитных учреждений — федерального закона, который наметил постепенное снятие ограничений на ставки по депозитам. Сегодня ответственность за установление процентных ставок по депозитам в США перешла от государственных контролирующих агентств к частным лицам, принимающим решения.

Дерегулирование привело к более частому использованию систем ценообразования по методу *unbundled service* (некомплексные услуги), так как возросшая конкуренция только благодаря росту страховых сборов увеличила среднюю стоимость депозитов для банков. Это означает, например, что процентные ставки по депозитам, как правило, устанавливаются *независимо* от процентных ставок на кредиты и цен на другие банковские услуги. И каждая услуга по ведению депозита оценивается достаточно высоко, чтобы покрыть все или большую часть расходов, связанных с оказанием этой услуги. Таким образом, цена услуги может быть разделена на составляющие по следующей схеме ценообразования по методу "издержки плюс прибыль":

Удельная цена услуг для клиента по каждому виду депозитов	=	Операционные расходы на единицу услуг по депозитам	+	Ожидаемые накладные расходы по всем видам операций с депозитами	+	Планируемая прибыль по каждому виду услуг по депозитам.

Связь между ценой депозитов и издержками банка, как показывает приведенная выше формула, позволяет банкам более точно *соотносить* цены и издержки и ограничивать количество многих ранее бесплатно предоставляемых услуг. В США, например, все больше и больше банков взимают комиссионные вознаграждения за снятие средств со сберегательных счетов, превышающие некоторый лимит, ограничивают предоставление клиентам сведений об

остатках на их счетах, увеличивают плату за возвращение чеков ремитенту и приостановку платежей, берут плату за снятие наличных средств и выписку со счетов через систему автоматического перевода средств, берут ежемесячную плату за хранение даже небольших сберегательных депозитов, увеличивают обязательный минимальный размер остатков на счетах. Как отмечает Лодж [8], результаты оказались в целом благоприятными, увеличившийся доход за счет комиссий за услуги стал покрывать потери банка от закрытия клиентами своих счетов.

Оценка средней стоимости услуг по ведению депозитов. Ценообразование по методу "издержки плюс прибыль" требует точного расчета стоимости каждого вида услуг по депозитам. Как это можно сделать? Один из широко используемых методов, обсуждаемых Симонсоном и Марксом [13, 14] и Эдмистером [6], заключается в калькулировании цены депозита на основе оценок издержек банка. Банку необходимо: 1) рассчитать *ставку накладных расходов* по каждому источнику средств банка (включая резервы, требуемые центральным банком, страховые взносы по депозитам[2] и чекам в процессе инкассации); 2) умножить каждую ставку накладных расходов на относительную величину средств банка, поступающих из каждого источника; 3) суммировать все полученные величины, чтобы определить средневзвешенную стоимость средств банка. Данный метод, так называемый метод общего фонда средств, основан на допущении, что не существует стоимости отдельного вида депозита как такового, а скорее есть средневзвешенная стоимость *всех* финансовых источников банка.

Пример ценообразования по методу общего фонда средств. Рассмотрим пример определения стоимости по методу общего фонда средств. Допустим, что банк аккумулировал средств в общей сложности на сумму 400 млн. долл., включая 100 млн. долл. в чековых депозитах, 200 млн. долл. срочных и сберегательных вкладов, 50 млн. долл. займов на денежном рынке и 50 млн. долл. акционерного капитала. Предположим, что процентные выплаты и не связанные с выплатой процентов расходы по привлечению чековых вкладов составляют в целом 10% суммы этих депозитов, в то время как срочные депозиты и займы на денежном рынке обходятся банку в 11% каждый от суммы средств, полученных от процентных и непроцентных расходов. Акционерный капитал является для большинства банков наиболее дорогим финансовым источником. Например, допустим, что стоимость акционерного капитала оценивается банком в 22% объема дохода от выпуска любых новых акций. Допустим также, что резервные требования, страховые взносы по депозитам и неинкассированные средства (переводы) уменьшают сумму денег, которыми банк фактически располагает для инвестирования в активы, приносящие проценты, на 15% по чековым депозитам, на 5% по

[2] Каждый вклад, застрахованный в Федеральной корпорации страхования депозитов (*FDIC*), оценивается два раза в год для уточнения величины страхового взноса банка. *FDIC* определяет средний совокупный объем депозитов банка с сентября по декабрь для установления размера страхового взноса банка, который он должен внести в январе для страхования вкладов с января по июль. Среднеквартальные совокупные депозиты за март—июнь оцениваются для установления обязательных страховых взносов банка в июле для страхования вкладов с июля по декабрь. В апреле 1991 г. данные взносы составили 23 цента на 100 долл. вкладов; и они постоянно растут из-за сокращения в последние годы федеральных страховых фондов вследствие банкротства сотен банков.

СХЕМАТИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ДЕПОЗИТОВ БАНКА И ДРУГИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕТОДУ ФАКТИЧЕСКИХ СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК

Этот метод позволяет определить стоимость банковских средств с учетом их стоимости в *прошлом*. Для начала следует выяснить, какие средства собрал банк к данному моменту времени и сколько они стоят?

Используемые источники средств	*Средняя сумма средств, привлеченных банком (в млн. долл.)*	*Применяемая средняя процентная ставка*	*Совокупные процентные выплаты банка по каждому источнику средств (в млн. долл.)*
Беспроцентные депозиты до востребования	100	0	0
Трансакционные депозиты, приносящие проценты	200	7	14
Сберегательные счета	100	5	5
Срочные депозиты	500	8	40
Займы на денежном рынке	100	6	6
Совокупные полученные средства	= 1000	Совокупные процентные выплаты	= 65

Тогда средние издержки, связанные с выплатой процентов по депозитам и займам на денежном рынке, равны:

$$\text{Средневзвешенные расходы на выплату процентов} = \frac{\text{Все процентные выплаты}}{\text{Совокупные привлеченные средства}} = \frac{65}{1000} = 6{,}5\%.$$

С привлечением депозитов связаны и другие операционные расходы, такие, как оплата труда и накладные расходы. Если их оценить в 10 млн. долл., то мы получим:

$$\text{Издержки при критической ставке безубыточности на заемные средства, инвестируемые в приносящие доход активы} = \frac{\text{Проценты + операционные расходы}}{\text{Все приносящие доход активы}} = \frac{\text{Другие}}{\text{65 долл. + 10 долл.}} = \frac{\text{65 долл. + 10 долл.}}{\text{750 долл.}} =$$

$$= 10\%.$$

Ставка накладных расходов названа *критической*, поскольку банк должен получить, по крайней мере, эту ставку по своим приносящим доходы активам (главным образом ссудам и ценным бумагам), чтобы покрыть все операционные расходы, связанные с привлечением заемных средств. Но как обстоят дела с акционерами банка и требуемой ими нормой прибыли (допустим, равной 12% после удержания налогов)?

очным вкладам и на 2% по займам на денежном рынке. Следовательн едневзвешенная стоимость средств банка до удержания налогов мож ть такой:

СХЕМАТИЧНОЕ ПРЕДСТАВЛЕНИЕ СТОИМОСТИ ДЕПОЗИТОВ БАНКА И ДРУГИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕТОДУ ФАКТИЧЕСКИХ СРЕДНИХ ИЗДЕРЖЕК

$$\text{Средневзвешенная полная стоимость капитала} = \text{Издержки при критической ставке} + \text{Стоимость инвестиций акционеров в банк до вычета налогов} =$$

$$= \text{Издержки при критической ставке} + \frac{\text{Издержки при критической ставке}}{1 - \text{Налоговая ставка}} \times$$

$$\times \frac{\text{Инвестиции акционеров}}{\text{Приносящие доход активы}} =$$

$$= 10\% + \frac{12\%}{1 - 0{,}35} \times \frac{100 \text{ млн. долл.}}{750 \text{ млн. долл.}} = 10\% + 2{,}5\% =$$

$$= 12{,}5\%.$$

Таким образом, *наименьшая норма отдачи* от *всех* расходов, связанных с привлечением средств, которую банк может себе позволить, равна 12,5%.

$$(\text{Чековые депозиты} + \text{Привлеченные совокупные средства}) \times$$

$$\times \frac{\text{Расходы по выплате процентов и непроцентные издержки}}{100\% - \text{Процент резервных требований и чеков в процессе инкассации}} +$$

$$(\text{Срочные и сберегательные вклады} + \text{Привлеченные совокупные средства}) \times$$

$$\times \frac{\text{Расходы по выплате процентов и непроцентные издержки}}{100\% - \text{Процент резервных требований и чеков в процессе инкассации}} +$$

$$+ (\text{Акционерный капитал} + \text{Привлеченные совокупные средства}) \times$$

$$\times (\text{Процентные и непроцентные издержки} + 100\%) =$$

$$= 100 \text{ млн. долл.} + 400 \text{ млн. долл.} \times 10\% + (100\% - 15\%) + 200 \text{ млн. долл.} +$$
$$+ 400 \text{ млн. долл.} \times 11\% + (100\% - 5\%) + 50 \text{ млн. долл.} + 400 \text{ млн. долл.} \times$$
$$\times 11\% + (100\% - 2\%) + 50 \text{ млн. долл.} + 400 \text{ млн. долл.} \times 22\% + 100\% =$$

$$= 0{,}1288, \text{ или } 12{,}88\% \text{ полученных средств.}$$

В этом примере руководство банка хочет иметь гарантию, что получит, по крайней мере, доналоговую норму отдачи в 12,88% кредитового портфеля и других активов, приносящих доход. Если банк получит большую, чем 12,88%, доналоговую норму отдачи от своих кредитов и инвестиций, то сверхприбыль (за вычетом налогов) пойдет на повышение дивидендов акционерам и нераспределенной прибыли, что увеличит совокупный капитал банка.

Исчисление стоимости по методу общего фонда средств дает управляющим банками способ определения степени влияния любых изменений финансовых из-

СХЕМА ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ДЕПОЗИТОВ БАНКА И ДРУГИХ ЗАЕМНЫХ СРЕДСТВ ПО МЕТОДУ ОБЩЕГО ФОНДА СРЕДСТВ

Этот метод калькуляции стоимости средств банка нацелен на *будущее*. Он позволяет ответить на вопрос: какую минимальную норму отдачи мы должны иметь, чтобы получить доход от каких-либо кредитов и инвестиций в ценные бумаги в будущем, достаточный для покрытия издержек получения всех *новых* средств?

Предположим, что наша оценка будущих источников финансирования и финансовых издержек такова:

Возможность привлечения новых депозитов и недепозитных займов	*Абсолютная величина новых депозитов и недепозитных займов (в млн. долл.)*	*Часть новых займов, которая будет вложена в новые активы, приносящие доход (в %)*	*Абсолютная величина денежных средств, которые будут вложены в новые активы, приносящие доход (в млн. долл.)*	*Выплата процентов и другие операционные издержки по обслуживанию займов по отношению к их абсолютному росту (в %)*	*Все операционные издержки (в млн. долл.)*
Трансакционные процентные вклады	100	50	50	8	8
Срочные депозиты	100	60	60	9	9
Инвестиции новых акционеров	100	90	90	13	13
Итого:	300		200		30

Общая стоимость новых депозитов и заемных средств из других источников должна равняться:

$$\text{Общие расходы по депозитам и недепозитным средствам} = \frac{\text{Все ожидаемые операционные затраты}}{\text{Все ожидаемые новые средства}} = \frac{30 \text{ млн. долл.}}{300 \text{ млн. долл.}} = 10\%.$$

Но поскольку только 2/3 ожидаемых новых средств (200 млн. долл. из 300) будут фактически использоваться для приобретения приносящих доходы активов, то:

$$\text{Предельная ставка по всем доходным активам банка} = \frac{\text{Все ожидаемые операционные затраты}}{\text{Сумма средств, фактически помещаемая в новые активы}} = \frac{30 \text{ млн. долл.}}{200 \text{ млн. долл.}} = 15\%.$$

Таким образом, банк должен получать, *по крайней мере*, 15% (до уплаты налогов) в среднем от инвестирования всех *новых* средств, чтобы полностью покрыть все ожидаемые издержки, связанные с получением средств.

держек или процентных ставок по депозитам на результаты деятельности банка. С этой целью руководство, например, может предлагать клиентам альтернативные условия вкладов (другие процентные ставки, тарифы и требования минимальных остатков на счетах) для любого вида депозитов. Конечно, менеджеры не могут уверенно назначать процентные ставки по депозитам, не зная, какие остатки могут быть на счетах у клиентов и какую прибыль они принесут банку. Слишком доступные цены могут привести в движение большое количество счетов, переводимых клиентами, вызывая быстрый рост стоимости средств без значительного увеличения совокупных средств, имеющихся в распоряжении банка.

Установление процентных ставок на депозиты по предельным издержкам

Многие финансовые эксперты приходят к общему мнению, что, когда это возможно, для определения цены депозитов должны использоваться не средневзвешенные, а *предельные издержки*, т.е. дополнительные расходы, связанные с привлечением новых средств. Причина состоит в том, что частые изменения процентных ставок делают величину средних издержек ненадежной и нереалистичной базой для установления цен на депозиты. Например, если процентные ставки снижаются, дополнительные (предельные) издержки получения новых денежных средств могут упасть ниже средних издержек по всем собранным банком средствам. Некоторые ссуды и инвестиции, кажущиеся неприбыльными, когда их сравнивают со средними издержками, будут выглядеть вполне прибыльными при оценке с точки зрения более низких предельных расходов на выплату процентов, которые необходимо осуществлять сегодня для предоставления новых ссуд и инвестирования. И наоборот, если процентные ставки растут, предельная стоимость новых денежных средств сегодня может значительно превысить среднюю стоимость средств. Если руководство учитывает новые ссуды на основе средних издержек, они могут оказаться невыгодными, когда будут оцениваться с использованием более высоких предельных издержек получения новых средств на рынке сегодня.

Действительно, как отмечает Санфорд Роуз [12], одно из наиболее известных событий в истории банков — банкротство в 1974 г. национального банка "Франклин" в Нью-Йорке — в какой-то мере было вызвано применением руководством банка стратегии сравнения ожидаемых доходов от новых кредитов со средней стоимостью средств банка. Если казалось, что доход от нового кредита превышает средние издержки банка на один процентный пункт или более, менеджер, отвечающий за операции с кредитами, давал разрешение на его предоставление. К сожалению, когда процентные ставки на новые займы (а следовательно, и предельные издержки) быстро выросли, превышение 0,5%-й маржи прибыли "Франклин" над его средними издержками стало очень незначительным. Доход от огромного числа таких кредитов и инвестиций был значительно ниже текущих финансовых затрат. Эти потери фактически разрушили капитал банка "Франклин".

Экономист Джеймс МакНалти [15] предложил способ использования идеи *предельных издержек*, или *новой стоимости* денег, при определении банком процентных ставок по новым депозитным счетам[3].

[3] Для дальнейшего обсуждения проблем ценообразования по методу предельных издержек см. также работу Уотсона [16].

Чтобы понять рекомендуемый МакНалти метод ценообразования на основе предельных издержек, предположим, что банк надеется получить 25 млн. долл. новых вкладов, предлагая вкладчикам ставку 7%. По оценкам руководства, если банк предложит ставку процента 7,5, он может получить новых вкладов на сумму 50 млн. долл. Со ставкой 8% ожидается получение 75 млн. долл., в то время как ставка 8,5% принесет 100 млн. долл. вкладов. И наконец, если банк предложит 9%-й доход, руководство предполагает получить 125 млн. долл. новых средств как в форме новых вкладов, так и за счет сохранения существующих депозитов, которые клиенты предпочтут держать в этом банке, используя преимущества предлагаемых высоких ставок. Также допустим, что руководство рассчитывает на возможность инвестировать новые депозитные средства с получением 10%-го дохода. Эти доходы от новых кредитов банка представляют собой *предельные доходы*, т.е. дополнительные доходы от основной деятельности, которые банк будет получать, предоставляя новые кредиты за счет новых вкладов. С учетом этих фактов какую процентную ставку на депозиты должен предложить банк своим клиентам?

Как показывают данные примера 11-5, рассчитанные по методу МакНалти [15], нам необходимо знать, по крайней мере, две основные статьи, чтобы ответить на вопрос относительно процентных ставок на депозиты: *предельные издержки* перехода от одного уровня ставок на депозиты к другому и *норму предельных издержек* как относительную величину полученных банком дополнительных средств. Если нам известна норма предельных издержек, мы можем сравнить ее с ожидаемыми дополнительными доходами (предельными доходами), которые банк предполагает получить от инвестирования средств новых вкладов. Величины, которые нам необходимо знать, следующие:

$$\text{Предельные издержки} = \text{Изменение совокупных затрат} =$$
$$= \text{Новая процентная ставка} \times \text{Все средства, полученные по новой ставке} -$$
$$- \text{Старая процентная ставка} \times \text{Все средства, полученные по старой ставке}$$

и

$$\text{Норма предельных издержек} = \frac{\text{Изменение совокупных затрат}}{\text{Дополнительно полученные средства}}$$

Например, если банк повысит предлагаемую им процентную ставку на новые депозиты с 7 до 7,5%, то предельные издержки такого изменения ставок из примера 11-5 равны изменению совокупных затрат, т.е. 2,00 млн. долл. (50 млн. долл. × 7,5% – 25 млн. долл. × 7% = 3,75 млн. долл. – 1,75 млн. долл.). Тогда норма предельных издержек равна изменению совокупных затрат, деленному на сумму дополнительно полученных средств, или:

$$\frac{2 \text{ млн. долл.}}{25 \text{ млн. долл.}} = 8\%.$$

Отметим, что норма предельных издержек в 8% существенно превышает среднюю процентную ставку по вкладам, равную 7,5%. Это происходит не только потому, что банк должен платить 7,5% по вкладам для привлечения дополнительных 25 млн. долл., но и потому, что он должен также выплачивать 7,5% тем вкладчикам, которые желали внести первые 25 млн.

ПРИМЕР 11-5. Использование предельных издержек для определения предлагаемой вкладчикам процентной ставки по депозитам

Ожидаемая сумма новых депозитов, млн. долл.	Средняя доля издержек на привлечение новых средств, млн. долл.	Совокупные издержки на привлечение новых средств, млн. долл.	Предельные издержки по новым вкладам, млн. долл.	Предельные издержки как доля доходов по новым вкладам (норма предельных издержек), %	Ожидаемые предельные доходы после выплаты процентов по новым вкладам	Разница между предельными доходами и нормой предельных издержек, %	Совокупная полученная прибыль (после выплаты процентов), млн. долл.
25	7,0	1,75	1,75	7,0	10,0	+3	0,75
50	7,5	3,75	2,00	8,0	10,0	+2	1,25
75	8,0	6,00	2,25	9,0	10,0	+1	1,50
100	8,5	8,50	2,50	10,0	10,0	0	1,50
125	9,0	11,25	2,75	11,0	10,0	–1	1,25

долл. по ставке только в 7%. Поскольку банк предполагает получить 10% дохода от инвестирования новых депозитных средств, предельные доходы превысят предельные издержки на 2% при процентной ставке на депозиты, равной 8. Ясно, что новые вклады больше увеличат доходы, чем затраты. Очевидно, что банк установит (при допущении, что его прогнозы верны) ставку на депозиты, по крайней мере, равную 7,5%. Тогда его совокупная прибыль будет равна разнице между совокупными доходами (50 млн. долл. × 10% = 5 млн. долл.) и совокупными расходами (50 млн. долл. × 7,5% = 3,75 млн. долл.), т.е. 1,25 млн. долл.

Анализируя пример 11-5, мы можем заметить, что с ростом процентной ставки по депозитам до 8,5 увеличивается превышение предельных доходов над предельными расходами и, следовательно, продолжает расти совокупная прибыль банка. При этой процентной ставке банк получает 100 млн. долл. новых вкладов, норма предельных издержек равна 10%, соответствующие планируемые предельные доходы также равны 10%. Совокупная прибыль достигает верхнего предела, равного 1,5 млн. долл. Однако прибыль банка с увеличением процентной ставки за этот предел *не выходит*. Например, если банк предлагает ставку по депозитам, равную 9%, норма предельных расходов возрастает до 11% и таким образом превышает предельные доходы на целый процентный пункт. Привлечение новых вкладов по ставке 9% больше увеличит затраты, чем доходы. Отметим также, что совокупная прибыль при 9%-й ставке на вклады снизится до 1,25 млн. долл. Очевидно, что ставка на вклады, равная 8,5%, является оптимальным выбором для банка при всех сделанных допущениях и прогнозах.

Ценообразование по методу предельных издержек дает управляющим банками ценную информацию не только о процентных ставках на вклады, но и о том, до какого момента банк может расширять свою базу депозитов, прежде чем дополнительные издержки роста депозитов приведут к снижению дополнительных доходов и совокупной прибыли. Когда прибыль начинает снижаться, руководство должно либо искать новые источники средств с более низкими предельными издержками, либо осуществлять новые ссуды и инвестиции, дающие большие предельные доходы, либо и то, и другое.

Установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок

Одним из методов ценообразования, который позволяет не принимать во внимание величины прибыли и издержки банка, по крайней мере в краткосрочной перспективе, является установление процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок. Идея состоит в том, чтобы предлагать высокие процентные ставки (как правило, выше рыночного уровня) или устанавливать низкие тарифы комиссионных сборов для привлечения возможно большего числа новых клиентов. Руководство в этом случае надеется, что больший объем вкладов и, следовательно, больший объем кредитов банка компенсируют снижение прибыли. Ценообразование по методу проникновения на рынок является стратегией, существующей главным образом в период быстрого роста рынков, большую часть которых банк надеется завоевать.

Смысл этого метода раскрывает концепция, предложенная Фланнери [7], которая доказывает, что хранение средств на счетах в банках является дорогим удовольствием для большинства вкладчиков. Кроме того, клиенты обычно пользуются не одной услугой банка. Депозитные счета определяют наличие сложившихся связей между клиентом и банком, которые обычно расширяются при заключении договоров о ссудах, выполнении доверительных услуг и т.д. Разрыв этих связей может дорого обойтись клиентам банка, поэтому они, как правило, лояльно относятся к банку, который они уже выбрали. Таким образом, вклады являются *сверхпостоянными факторами производства* для банков. Следовательно, они менее чувствительны, чем другие финансовые источники, к изменению уровня цен за услуги банка или его процентных ставок, а также к расширению видов услуг, предлагаемых конкурирующими банками. Если банк может предлагать вкладчику норму прибыли выше рыночной продолжительное время, достаточное, чтобы завладеть его вкладом, большие затраты, связанные с переводом этого вклада в другой банк, заставят вкладчика терпимо относиться к банку, даже если будут установлены менее щедрые процентные ставки по депозитам.

Особенностью вкладов как сверхпостоянных факторов является почти полное отсутствие реакции публики на снижение платы за услуги или увеличение процентных ставок, производимое с целью привлечения *новых* вкладов, так как клиенты, как правило, не спешат менять свой банк под влиянием минуты, поскольку издержки и риск, связанные с такими переменами, *не так уж незначительны*. Как показали два недавних исследования, проведенных Советом управляющих Федеральной резервной системы и ассоциацией "Гринвич", домашние хозяйства и фирмы учитывают множество факторов, решая вопрос о помещении своих вкладов. Как показано в примере 11-6, домашние хозяйства обычно учитывают местоположение, доступность разных видов услуг, надежность, размер платы за услуги, уровень процентных ставок при выборе банка для открытия *чековых счетов*. Кроме того, доверительные отношения (которые могут представлять не только знание имен, но и конфиденциальность) воспринимаются домашними хозяйствами при выборе банка, в котором они хотят хранить свои сберегательные вклады, как более важный фактор, чем уровень процентных ставок. Удобство местоположения, по-видимому, является для большинства домашних хозяйств менее важным фактором при выборе банка для открытия сберегательных счетов, нежели для открытия чековых счетов. Коммерческие фирмы предпочитают открывать счета в банках, имеющих

ПРИМЕР 11-6. Факторы, влияющие на выбор домашними хозяйствами и фирмами банков для открытия депозитных счетов (расположены в порядке уменьшения их значения)

При выборе банка для открытия чековых счетов домашние хозяйства учитывают:	При выборе банка для открытия депозитных счетов домашние хозяйства учитывают:	При выборе банка для помещения вкладов и получения прочих услуг фирмы учитывают:
1. Удобство местоположения	1. Доверительность отношений	1. Финансовое состояние кредитного учреждения
2. Доступность многих видов услуг	2. Процентные ставки	2. Может ли банк быть надежным источником кредитов
3. Надежность	3. Удобство совершения сделок (не местоположение)	3. Профессионализм банковских служащих
4. Размеры платы за услуги и минимального остатка на счете	4. Местоположение	4. Имеют ли кредиты конкурентные цены
5. Процентные ставки	5. Возможность перечисления заработков на вклады	5. Качество консультаций по финансовым вопросам
	6. Плата за услуги	6. Предоставляются ли услуги по управлению потоком наличных средств и операционные услуги

ПРИМЕЧАНИЕ. Пример основан на исследованиях Совета управляющих Федеральной резервной системы: *Survey of Consumer Finances*, 1983; Glenn B. Conner and Robert D. Kuntz, Service Charges as a Source of Bank Income and Their Impact on Consumers, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1986; Greenwich Associates, *Commercial Banking*, 1987, Greenwich, Connecticut.

прочное финансовое положение, которые, следовательно, будут надежным источником кредитов. Так же для них важны профессиональные качества банковских служащих и уровень консультаций, которые они могут получить в банке. Последние исследования показали, что банкам необходимо лучше организовать работу по информированию своих клиентов не только об уровне затрат, которые они сегодня имеют, но и о том, почему клиенты должны безоговорочно оплачивать любые услуги по депозитам, которыми они пользуются.

Дифференциация тарифных ставок для отдельных вкладчиков

Появление в 70-х гг. в Новой Англии чековых счетов способствовало усилению конкуренции за трансакционные депозиты клиентов между банками и небанковскими сберегательными учреждениями по всем Соединенным Штатам. Жесткая конкуренция привела к широкому использованию тарифных ставок комиссионных сборов по депозитам. Многие экономисты называют такой подход *ценообразованием в зависимости от условий*, поскольку банки устанавливают шкалу цен на услуги, по которой с клиентов взимается низкая плата или не взимается совсем, если остатки на их счетах *превышают* некоторый минимальный уровень, но клиенты оплачивают услуги по высокой ставке, если средний остаток падает ниже этого минимального уровня. Таким образом, клиент оплачивает услуги в зависимости от того, как он использует свой вклад.

Разница в тарифах на услуги по депозитам зависит от одного или нескольких нижеперечисленных факторов:

1. Количество операций, проводимых по счету (т. е. количество выписанных чеков, сделанных вкладов, телеграфных переводов, приостановок платежей или сообщений о недостаточности средств).
2. Средний остаток на счете в течение определенного периода (обычно месяца).
3. Срок, на который делается вклад (в днях, неделях или месяцах).

Клиент выбирает тот банк и тот вид вклада, которые имеют минимальный размер комиссионных сборов за услуги и/или максимальный процентный доход с учетом количества чеков, суммы взносов и снятий средств и среднего остатка на счете. Конечно, банк должен также подходить клиенту с точки зрения надежности, удобства местоположения и предоставляемых услуг.

Экономист Констанс Данхем [5], обследовав район Новой Англии, объединила цены на чековые счета в три категории: 1) единые цены; 2) свободные цены; 3) свободные цены в зависимости от условий. При *единых ценах* оплата фиксирована в расчете на один чек, либо на конкретный период времени, либо и на то, и на другое. Таким образом, месячная плата за хранение средств может равняться 2 долл., каждый выписанный на счет чек может стоить клиенту 10 центов независимо от количества операций по счету.

При *свободных ценах* отсутствуют ежемесячная плата за хранение вклада и оплата каждой операции по счету. Конечно, слово *"свободные"* может сбить с толку. Даже если банк не устанавливает в явном виде плату за услуги по депозиту, клиент может нести расходы в неявном виде — в форме потери доходов (альтернативная стоимость), поскольку эффективная процентная ставка по депозиту может быть ниже, чем существующая ставка на инвестиции с подобным риском. Многие банки находят метод свободного ценообразования на свои услуги неприбыльным, поскольку он притягивает много мелких вкладов с большим количеством операций по ним, которые дают банку положительный доход только в случае, если рыночные процентные ставки очень высоки.

Свободные цены на депозиты в зависимости от условий пришли на смену и единым, и свободным ценам на многих рынках банковских услуг. Свободные цены, устанавливаемые в зависимости от условий, удобны для крупных вкладов, поскольку услуги являются бесплатными, если остаток на счете превышает некоторый минимальный уровень. Одно из преимуществ такого способа ценообразования состоит в том, что клиент, а не банк выбирает вид вклада. Этот процесс самостоятельного выбора является своего рода сигналом рынка, который дает банку ценную информацию о содержании и стоимости его портфеля депозитов. Свободные цены в зависимости от условий также позволяют банку разделить свой рынок депозитов на депозиты с крупными остатками на счетах и небольшим количеством операций и на депозиты с небольшими остатками и большим объемом операций.

Ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами

Многие банки, особенно в крупных городах, широко применяют метод ценообразования, нацеленный на привлечение клиентов с более высокими доходами. Они используют хорошо подготовленную рекламную программу для практикующих профессионалов (т.е. докторов и юристов), предпринимателей, ме-

неджеров и прочих граждан с высокими доходами для ознакомления с услугами и ценами на услуги, которые в конечном счете приносят банкам большую прибыль. На другие депозитные счета, в первую очередь с небольшими размерами остатков и большим количеством операций, могут устанавливаться такие условия, которые приведут к снижению спроса на них, или же от них можно избавиться полностью с помощью очень высоких цен. Как правило, стратегия установления цен выше среднего уровня привязана к стратегической программе банка, по которой каждый состоятельный клиент закрепляется за отдельным служащим банка, который ведет *все* дела клиента в банке.

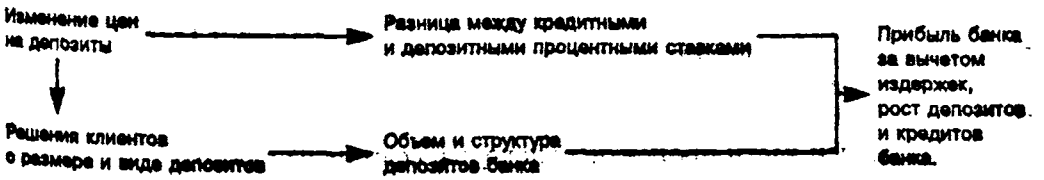
Исследования Грейна и Рейли [4], Мерфи и Мандела [9] в Новой Англии показывают, что в настоящее время некоторые клиенты банков, особенно с высокими доходами, очень быстро реагируют на дифференциацию цен на услуги банка. Эти клиенты знают, что существует дерегулирование банковской системы, и ожидают снижения со временем стоимости услуг. Все в большей степени на местных рынках депозитов используются такие условия и цены, которые нацелены на привлечение клиентов с высокими доходами, таким образом, конкуренция усиливается, растет количество информированных клиентов, ищущих лучшие условия.

Установление цен на депозиты на основе количества услуг, предоставляемых клиентам (многофакторный способ ценообразования)

Многофакторный способ ценообразования основан на закреплении лучших клиентов банка и определении цен на депозиты в соответствии *с количеством и качеством услуг*, предоставляемых каждому клиенту. Клиенты, которые покупают две или более услуг банка, могут поощряться более низкими тарифами на услуги или отсрочкой платежей по сравнению с клиентами, имеющими ограниченные связи с банком. Идея состоит в том, что, покупая большое количество банковских услуг, клиент *становится* более зависимым от банка. Таким образом, по крайней мере теоретически, *установление цен на основе связей клиентов с банком* обеспечивает большую лояльность клиентов почти независимо от уровня процентных ставок, предлагаемых по депозитам, или цен на другие банковские услуги конкурирующих финансовых фирм.

Использование цен на депозиты для достижения целей банка

За последние годы банки поняли, что цены на депозиты можно использовать для формирования своего рода *портфеля клиентов* под каждый вид услуг банка. Как отмечал Эдмистер [6], изменение цен на депозиты не только увеличивает разницу между кредитными и депозитными ставками, но и влияет на состав клиентов и структуру вкладов, которые, в свою очередь, определяют стратегию развития и прибыль банка:



Кроме того, чем меньше разница между процентными ставками на кредиты и на депозиты, тем больше чувствительность прибыли банка к изменениям цен на депозиты.

Цены на депозиты лучше всего использовать для сохранения и увеличения прибыльности банка, нежели просто для привлечения клиентов и борьбы с конкурентами. Действительно, когда предлагаются новые виды вкладов, больший спрос на них и больший шанс на успех связаны с теми клиентами, которые уже имеют вклады в банке. Однако они не будут автоматически платить более высокие тарифы за обслуживание депозитов и расстанутся с банком, если величина их прибыли упадет ниже цены на депозиты.

Контрольные вопросы

11-6. Приведите существенные различия между следующими способами ценообразования депозитов, используемыми в настоящее время: ценообразование по методу издержки плюс прибыль; ценообразование по методу общего фонда средств; установление процентов для обеспечения проникновения на рынок; ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами; многофакторный способ ценообразования.

11-7. Чтобы правильно устанавливать проценты по депозитам, банк должен знать уровень своих затрат. Как же себестоимость банковских услуг определяется при использовании метода фактических средних издержек? метода предельных издержек?

11-8. Как можно использовать методы фактических средних издержек и предельных издержек при выборе портфеля активов банка (таких, как кредиты), которые банк хотел бы иметь?

11-9. Что означает утверждение: "Вклады являются сверхпостоянными факторами производства для банков"? Имеет ли это утверждение какое-либо отношение к тому, как банки продают свои услуги по депозитам?

НОВОВВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ ДЕПОЗИТОВ

Банки должны обращать особое внимание на то, что делают их конкуренты для привлечения вкладов в предстоящем периоде, поскольку сохраняется тенденция роста конкуренции. Технологические и маркетинговые нововведения будут, видимо, появляться все чаще, так как банки стараются привлечь внимание своих клиентов новыми видами вкладов, более соответствующими сегодняшним финансовым требованиям, среди которых индексные депозитные сертификаты (ДС), брокерские депозиты и депозитные сертификаты в иностранной валюте.

Индексные депозитные сертификаты

В 1987 г. внимание инвесторов на финансовом рынке привлекло сообщение некоторых ведущих центральных кредитных банков мира, включая "Чейз Манхэттен бэнк" и "Ферст Чикаго корпорейшн", о депозитных сертификатах, доходы по которым зависят от динамики цен на фондовых и товарных рынках. Известные как индексные депозитные сертификаты, эти новые виды депозитов дают клиентам возможность получить очень высокий доход, если цены на акции или товары растут, но при этом существует возможность потери всех или большей части процентных доходов, если цены падают.

Первым, кто сообщил о новых депозитных счетах такого вида, был "Чейз Манхэттен бэнк", который открыл свой рынок индексных депозитов в марте 1987 г. Банк сообщил, что он предлагает своим клиентам "часть дела" на фондовом рынке, пытаясь связать доход по их новым депозитам со сводным индексом фондового рынка, рассчитанным "Стэндард энд Пур'с" для 500 крупнейших компаний. Некоторые эксперты считают, что новые счета "Чейз Манхэттен" были в действительности скрытой попыткой продажи акций во взаимный фонд, поскольку клиентам была фактически предложена большая рыночная "корзина" (расширенный портфель) акций с целью использования фондового рынка в качестве финансового источника в будущем. Кроме того, основная сумма вкладов была застрахована Федеральной корпорацией страхования депозитов. Большая часть прежних индексных ДС играла на повышение (вкладчики могли получать сверхприбыли, только если цены акций росли). Страховой национальный банк Род-Айленда впервые предложил ДС, которые могли дать значительную сумму дохода только в случае падения цен на акции.

Установление цен на рыночные индексные депозитные сертификаты является сложной проблемой для банков, решивших их выпускать. Каждый банк надеется сэкономить на выплате процентов, когда выпускает рыночные индексные ДС вместо обычных ДС. Однако большая часть этих сэкономленных средств должна идти на покупку хеджа (например, финансовых фьючерсных контрактов), чтобы ограничить риск выплаты вкладчикам больших процентов, чем ожидалось, когда фондовый рынок хорошо функционирует. Кроме того, индексные рыночные ДС несут существенно *больший риск процентных ставок*. Рост процентных ставок может вызвать снижение цен на акции (тогда процентные доходы вкладчика от ДС уменьшатся), в то же время повышение процентных ставок может привести к падению цен на акции (тогда доход от индексных ДС вырастет). Любой активный инвестор понимает, что займы в виде покупки акций, или депозиты, обеспеченные акциями, сегодня дешевле других видов займов и депозитов.

Большинство банков еще при появлении новых индексных депозитов решили ограничить потенциальные прибыли вкладчиков от них, выдвинув условие *долевого участия* в договоре о депозитах. В этом случае вкладчик получает только определенную часть фактически возросшей (в случае ДС, играющих на повышение) или уменьшившейся (в случае ДС, играющих на понижение) величины индекса фондового рынка. Например, вкладчику, имеющему ДС, играющий на повышение, может быть предложена доля в прибылях от роста индекса 500 акций "Стэндард энд Пур'с", равная 70% в период с момента выпуска до наступления срока погашения. Предположим, индекс фондового рынка вырос на 20% в течение жизни депозита, тогда доход вкладчика может составить:

$$\begin{array}{c}\text{Годовая норма прибыли}\\ \text{по 12-месячному}\\ \text{рыночному индексу}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Процентное изменение индекса}\\ \text{фондового рынка}\end{array} \times \begin{array}{c}\text{Доля участия}\\ \text{в индексе ДС}\end{array} =$$

$$= 20\%\ \text{ДС} \times 0{,}70 = 14\%.$$

Большинство банков, выпускающих такие ДС, все время меняют величины долей участия, основываясь на исследованиях рынка и уровне напряженности конкуренции.

Мировой кризис фондовых рынков в октябре 1987 г. ускорил расширение предложения рыночных индексных ДС клиентам. Но многие финансовые эксперты полагают, что последующие всплески на фондовом рынке возобновят внимание к индексным ДС. В частности, некрупные инвесторы могут представлять собой жизнеспособный рынок в будущем для индексных ДС, поскольку многие из них настолько малы, что могут эффективно использовать фьючерсы и опционы, ограждая свои инвестиции от риска. С целью экономии банк может сформировать достаточно крупный портфель вкладчиков, предлагая каждому из них низкие расходы по операциям. Рыночные индексные ДС обогащают идею использования депозитов в целях обеспечения благосостояния в будущем. Например, в январе 1989 г. Комиссия по операциям на фьючерсных товарных рынках (*CFTC*) постановила, что любой банк — член *CFTC* может продавать ДС, доход по которым связан с ценами на золото, курсами иностранных валют, стоимостью жизни или другими соответствующими ценовыми показателями.

Брокерские депозиты

Паника, которая охватила многие банки по всему миру вследствие роста мировых цен на нефть в 1986 г. и мирового кризиса фондовых рынков в октябре 1986 г., заставила некоторые из них активно искать любые возможные скрытые источники депозитов. Брокеры по операциям с ценными бумагами выдвинули идею создания своих депозитов — брокерских. Например, в ноябре 1988 г. "Фиделити инвестментс" предложил накопительные счета *(savers account)*, на которых инвесторы могли держать банковские ДС только в виде ценных бумаг Казначейства США и облигаций на предъявителя. Новый сберегательный план предусматривал платные услуги, что позволило бы расширить рынок ДС с высоким доходом и получать деньги от банков, принимающих брокерские депозиты. По программе "Фиделити" величина брокерского депозита, помещенного в какой-либо из банков, не могла превышать 100 тыс. долл. (суммы, полностью страхуемой Федеральной корпорацией страхования депозитов). К 1990 г. брокерские депозиты в совокупности составили порядка 80 млрд. долл.

Идея брокеров объединять средства своих клиентов и затем помещать их на депозиты в банки, предлагающие более высокие процентные ставки, *не является* новой. Такая практика существовала и раньше. Основное отличие современной практики состоит в том, что многие банки, находящиеся в трудном финансовом положении, приходят в отчаяние от брокерских депозитов, поскольку теряют своих постоянных клиентов. Образовался порочный круг: чем больше уходит постоянных депозитов, тем больше банки с финансовыми трудностями привлекают брокерские депозиты по более высоким процентным ставкам, что ведет к потерям доходов и приближает банки к банкротству. Согласно исследованию Совета управляющих Федеральной резервной системы к концу 1988 г. брокерские депозиты в банках США с застрахованными депозитами составили 50 млрд. долл., или около 2,5% суммы всех отечественных банковских вкладов [20].

Брокерские вклады ведут к росту конкуренции за депозиты и создают еще один источник ликвидных средств для банков, особенно для учреждений, система филиалов которых недостаточно разветвлена. Однако брокерские депозиты могут стать проблемой для системы государственного страхования. Заст-

рахованные депозиты брокерских фирм могут истощить федеральную страховую систему в том случае, если банки, использующие их, станут банкротами. Более того, банки, выражающие желание платить высокие процентные ставки по брокерским депозитам, могут пытаться покрыть возросшие издержки за счет более рисковых кредитов и инвестиций. При этом возрастает вероятность того, что некоторые из банков, использующих такую стратегию фондирования, станут банкротами.

В настоящее время органы Федеральной резервной системы контролируют использование брокерских депозитов через финансовые отчеты, и когда их чрезмерное использование не имеет обеспечения (главным образом если доля брокерских депозитов превышает 5% суммы всех вкладов), может быть начато официальное расследование. В 1991 г. Конгресс принял новый закон о банковской деятельности — Закон об улучшении деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов, который запретил банкам с недостаточными оборотными средствами принимать или продлевать брокерские депозиты. Банки, имеющие средний объем капитала, не могут принимать или продлевать брокерские депозиты, не получив сначала одобрения от *FDIC*. Только банки, имеющие большой объем капитала, могут принимать или продлевать брокерские депозиты без одобрения регулирующего органа. Кроме того, банки с недостаточным или средним объемом капитала не могут предлагать процентные ставки по депозитам, значительно превышающие ставки по застрахованным депозитам на рынке.

Депозитные сертификаты в иностранной валюте

В конце 80-х и начале 90-х гг. ведущие банки США, включая нью-йоркский "Ситибэнк" и "Бэнк оф Америка" в Сан-Франциско, начали выпускать для своих самых рисковых клиентов депозитные сертификаты в иностранной валюте. Причиной введения нового вида ДС стало быстрое падение процентных ставок на денежном рынке США, которое составляло от 3 от 6%, в то время как многие иностранные ценные бумаги давали процентный доход в два раза выше. Например, процентные ставки по трехмесячным ДС в немецких марках могли составить 10%, в то время как банки в США могли устанавливать максимальную ставку по трехмесячным ДС, равную только 6%. Даже если курс доллара США по отношению к немецкой марке вырос, скажем на 2%, снижая отдачу от вкладов в марках для американских инвесторов (поскольку на каждую полученную марку можно было приобрести меньшее количество валюты США), чистый доход американского инвестора все же мог составить:

Доход от ДС в иностранной валюте	–	Снижение (или увеличение) курса иностранной валюты	=	Чистый доход отечественного инвестора
10%	–	2%	=	8%.

Этот чистый доход в 8% все же выше на 2% дохода, преобладающего для ДС в долларах США с таким же сроком. Однако если курс немецкой марки снизится более чем на 4%, данный американский инвестор потеряет прибыль, которую он мог бы заработать, приобретя ДС в отечественной валюте.

Существует большой риск, связанный с ДС в иностранной валюте. Согласно законам и регулированию банковской деятельности в США *FDIC* не

может компенсировать вкладчикам потери от неблагоприятных изменений стоимости иностранной валюты. Хотя отечественный инвестор может открыть депозит в иностранной валюте, направляя средства непосредственно в зарубежный банк, ограничения, которые иностранные банки накладывают на эти счета (такие, как требуемый минимальный размер вклада, равный, по крайней мере, 100 тыс. долл.), делают такой способ увеличения доходов недоступным для многих семей и мелких фирм. Ограничения, вводимые иностранными банками, привели к созданию рынка нового вида депозита для состоятельных инвесторов, которые могут инвестировать на длительный период и, следовательно, не испытывают такого же влияния неблагоприятных изменений курсов иностранных валют, как инвесторы, вкладывающие средства на короткий срок.

Прочие виды новых депозитов

Одно из возможных последствий применения брокерских депозитов и индексных ДС состоит в том, что они открыли сегодня простор *новшествам* в области депозитов и *творчеству* в банковской сфере. Например, появился ДС, *не предусматривающий взимания комиссионных сборов* с клиентов за услуги. Также в последнее время появились: 1) *ДС с регулируемой ставкой*, которые имеют большой срок, но по которым могут периодически пересматриваться процентные ставки в зависимости от изменений конъюнктуры рынка; 2) *ДС с отсрочкой процентных выплат*, целью которых является минимизация налогов клиента с помощью отсрочки выплат накопленных процентов; 3) *ДС с периодическими взносами*, когда владелец ДС не обязан вносить сумму полностью, т.е. может делать периодические взносы для накопления желаемой суммы; 4) *ДС с увеличивающимися процентами*, процентный доход по которым возрастает в течение всего срока жизни ДС (например, каждые шесть месяцев) и по которым разрешены снятия средств в определенные даты.

И наконец, на финансовом рынке появились *совместные вклады*, предназначенные для небольшой группы вкладчиков, которых объединяет что-то общее. Например, в сентябре 1988 г. "Ситикорп Сейвингс оф Иллинойс" предложил вид совместного чекового депозита, предназначенного для любителей команды *NFL's* "Чикаго Бэас". Чеки этого счета в течение 90 дней свободно продавались, причем на них были написаны автографы членов команды и были сделаны другие памятные отметки. А в конце срока их свободной продажи состоялась лотерея, в которой один из удачливых вкладчиков выиграл поездку на "Суперкубок".

Многие эксперты по вопросам маркетинга выражают сильные сомнения относительно таких программ. Их легко копировать, если организация-спонсор не предоставляет банку исключительных прав, что может привести просто к оттоку денег с существующих депозитов на совместные счета, а это будет стоить банку гораздо дороже.

ОСНОВНЫЕ (ЖИЗНЕННО ВАЖНЫЕ) БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Наш обзор услуг банка по депозитам в этой главе будет неполным без краткого рассмотрения вызывающего споры вопроса обслуживания потребителей, т.е. предоставления им основных (жизненно важных) банковских услуг.

Актуальность этих вопросов, видимо, будет возрастать в дальнейшем. Можно ли гарантировать каждому совершеннолетнему гражданину возможность пользоваться традиционными финансовыми услугами, такими, как чековые счета или кредиты частным лицам? Существует ли минимальный круг финансовых услуг, который доступен каждому? Может ли индивидуум жить сегодня, имея соответствующее жилье, питание, образование и медицинское обслуживание, без возможности пользоваться определенными основными финансовыми услугами?

Отдельные авторитетные специалисты относят обслуживание потребителей к разряду *основных банковских услуг*, поскольку оно ориентировано на создание комплекса услуг наряду с услугами телефонной связи, электро- и газоснабжения. Некоторые люди также полагают, что эти виды услуг важны с точки зрения здоровья и комфорта, которые они могут обеспечить по более низким ценам для тех, кто иначе не может ими пользоваться. К проблеме основных (жизненно важных) банковских услуг было привлечено всеобщее внимание в начале 80-х, когда несколько организаций потребителей, таких, как Союз потребителей и Американская ассоциация пенсионеров, сначала подняли эту проблему, а затем фактически возглавили кампанию за ее решение. Несколько банков были пикетированы, поступили петиции в суды, формально кампания была санкционирована федеральными и местными ведомствами по управлению банками.

Недавние обзоры домашних хозяйств, проведенные исследователями при Совете управляющих Федеральной резервной системы [19, 18 и 3], рекомендовали всесторонне оценить данную проблему. Например, исследования ФРС показали, что в 1983 г. около 20% всех американских семей не имели никаких чековых счетов и 12% (приблизительно 9,5 млн. семей) не имели ни чековых, ни сберегательных счетов. Большая часть этих семей принадлежала к группе населения с самыми низкими доходами, их члены имели недостаточное образование, а сами семьи часто были неполными, т.е. с одним родителем. Обзор, подготовленный корпорацией "Юнидекс" по поручению Американской ассоциации брокеров, которая проинтервьюировала более 500 семей из низко- и среднедоходных групп, не имеющих чековых счетов, показал, что чуть более 40% обследованных семей считают, что *не могут* позволить себе открыть такой счет [17].

Отсутствие депозитных счетов, как правило, порождает другую проблему. Не имея чековых или сберегательных счетов, лишь немногие люди могут получить разрешение на кредит, поскольку банки предпочитают предоставлять ссуды тем клиентам, которые держат в них свои вклады. При этом возможность получить кредит имеет большое значение для большинства семей, желающих обеспечить себя соответствующим жильем, медицинским обслуживанием и другими видами услуг. Некоторые банки откликнулись на данную социальную проблему, предложив основные депозиты, которые позволяют обменивать некоторые чеки на наличные (например, чеки социального страхования) и разрешают ограниченное количество изъятий средств и операций по чекам (например, 10 чеков в месяц) или же производят начисление процентного дохода даже на самые маленькие остатки средств на счете. Более того, несколько штатов уже имеют законы (например, Иллинойс, Массачусетс, Миннесота, Нью-Джерси, Пенсильвания и Род-Айленд), обязывающие банки предоставлять основные услуги. Многие другие штаты недавно обсуждали такие же законодательные проекты. В шт. Иллинойс банки обязаны открывать недорогие чеко-

ЗАКОН ОБ УСКОРЕННОМ ПЕРЕВОДЕ СРЕДСТВ (1987 г.)

В ответ на многочисленные жалобы вкладчиков по всем Соединенным Штатам на то, что банки задерживают на долгое время перевод потребительских кредитов на их счета после того, как чеки были приняты, Конгресс утвердил в 1987 г. Закон об ускоренном переводе средств, содержащий календарный план получения депозитного кредита, который банк может использовать, и обязал банк *информировать* своих клиентов о предпринимаемых действиях по обеспечению их средствами. В частности:

1. Все сберегательные учреждения должны позволять клиентам использовать средства, хранящиеся в чеках, переводных векселях или НАУ-счетах в течение определенного количества дней. Ограниченное количество дней должно уходить на оформление документов.
2. Продолжительность разрешенных федеральным законодательством отсрочек (задержек) использования клиентами средств на депозитах такова:
   а) на следующий рабочий день после внесения вклада (касается вкладов наличных средств) — первые 100 долл. принятых чеков; чеки правительственных органов; удостоверенные чеки или чеки кассира; чеки, выписанные на другие счета того же учреждения; вклады, сделанные по системе электронной связи или непосредственно внесенные на счет клиента (если они внесены до момента, когда поступившие средства зачитываются следующим днем);
   б) на второй рабочий день после внесения вклада могут оплачиваться чеки, выписанные на учреждения этого же региона;
   в) на пятый рабочий день после внесения средств могут оплачиваться чеки, выписанные на учреждения других регионов;
   г) депозиты, сделанные по системе автоматизированных банковских автоматов (*АТМ*), не принадлежащие депозитному учреждению клиента, должны быть доступны для использования по тем же временным стандартам, что и другие виды депозитов.

вые депозиты для людей начиная с 65-летнего возраста, в то время как в шт. Массачусетс запрещено брать комиссионные по чековым и сберегательным счетам с престарелых (старше 65 лет) и юных (менее 18 лет) граждан.

В октябре 1986 г. Федеральный совет по контролю за финансовыми учреждениями, состоящий из ревизоров всех федеральных ведомств по управлению банками, сообщил, что будет поддерживать программы частного сектора по обеспечению жизненно важных банковских услуг для всех слоев населения. Что должно, если вообще должно, делать федеральное правительство? Если даже новое законодательство не будет принято, действительно ли банки и другие финансовые учреждения обязаны предоставлять услуги всем клиентам в их районе?

Ответить на эти вопросы нелегко. Банки, принадлежащие корпорациям, ответственны перед своими акционерами за получение конкурентоспособных прибылей на инвестированный капитал. Предоставляя финансовые услуги по низким ценам, они не могут покрыть производственных затрат, что препятствует достижению главной цели. Однако проблема обеспечения жизненно важных банковских услуг не так проста, поскольку государственная политика в отношении банков иная, чем в отношении других частных фирм.

Проникновение в банковскую сферу регулируется; закон обязывает федеральные и местные контролирующие ведомства рассматривать возможность выдачи разрешений на деятельность новым банкам с точки зрения выполнения ими "общественных интересов и необходимости". Кроме того, Закон о реинвестировании 1978 г. обязывает контролирующие ведомства проверять, действительно ли банковская организация, открывающая новый филиал или объединяющаяся с другим банком, осуществляет "разрешенную деятельность", нацеленную на предоставление услуг *всем* лицам, проживающим на данной территории.

Последнее законодательное требование о предоставлении всех видов банковских услуг жителям местных районов *может включать* обязательства по предоставлению жизненно важных банковских услуг. Кроме того, банки получили значительную поддержку правительства, которая дает им конкурентные преимущества перед другими финансовыми учреждениями. Одним из наиболее важных видов такой помощи является *страхование депозитов*, при котором правительство выступает гарантом большинства проданных банками депозитов. Если банки получают выгоду от страхования депозитов, которое осуществляется непосредственно за счет налогов населения, несут ли банки ответственность перед обществом за предоставление некоторых видов услуг, доступных каждому? Если да, насколько далеко распространяется эта ответственность? Как банки должны решать вопрос о том, каким клиентам должны предоставляться услуги по низким ценам? Должны ли они настаивать на проведении проверки нуждаемости своих клиентов? Кто должен нести расходы по обеспечению жизненно важных услуг? Ответить на данные вопросы очень трудно, но тем не менее их нужно каким-то образом решать, поскольку их значимость еще увеличится в будущем.

Контрольные вопросы

11-10. Какие новые виды депозитов появились в последние годы?
11-11. Какие из них, по вашим предположениям, будут иметь успех? Почему?
11-12. Что представляют собой *жизненно важные банковские услуги*? Какое давление они оказывают на управляющих банками?
11-13. Какие требования к деятельности банков США содержит Закон об ускоренном переводе средств?

ВЫВОДЫ

Вклады являются важнейшим фактором производства для банка, основным источником капитала, используемого для финансирования кредитов банка и приобретения ценных бумаг, помогающего получать прибыль для обеспечения долговременного роста. При управлении депозитами перед менеджерами банка стоят две основные задачи, касающиеся уровня затрат и их *объема*. Какие виды депозитов помогут минимизировать издержки банка, связанные с привлечением средств? Как банк может сформировать портфель депозитов, соответствующий его потребностям в средствах?

Дерегулирование банковской сферы помогло банкам внести элемент творчества в их политику ценообразования. Основные модели установления процентных ставок по депозитам, используемые банками в настоящее время, можно отнести к шести основным категориям: 1) установление процентных

ставок по методу "издержки плюс прибыль"; 2) метод установления процентов по депозиту для проникновения на рынок; 3) ценообразование депозитов на основе рыночных процентных ставок; 4) установление процентов по депозитам в зависимости от минимального остатка на депозитном счете, или "условное" ценообразование; 5) ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами; 6) ценообразование, зависящее от многих факторов, в том числе от взаимоотношений с клиентами. Наиболее распространенным из этих способов является способ установления тарифов комиссионных сборов по депозитным счетам, когда их ставки обусловлены степенью использования клиентом отдельных услуг по депозитам. Такой подход дает клиентам больше возможностей в выборе отдельных видов депозитов, которые они находят наименее дорогими.

Будущее банков и предлагаемых ими услуг по депозитам в значительной степени определяется проблемой *социальной ответственности*, требующей от банков более активной деятельности по обеспечению услугами жителей близлежащих районов. Клиенты таких районов, обслуживаемых отдельными банками, вероятно, будут предъявлять права на банковские услуги, особенно в части справедливого распределения кредитов, выплат и банковских услуг. Банкам все труднее будет устраняться от широкого круга финансовых потребностей, возникающих на их рынке, и они вынуждены будут искать поддержку и одобрение правительства для расширения сети филиалов и осуществления слияний, нацеленных на дальнейший рост.

ЗАДАЧИ

I. "Эксетер нэшнл бэнк" предоставляет следующие данные в своем отчете о текущем финансовом состоянии:

Активы (млн. долл.)		*Пассивы (млн. долл.)*	
Наличность и межбанковские депозиты	50	Основные депозиты	50
Инвестиции в краткосрочные ценные бумаги	15	Крупные обращающиеся ДС	150
Совокупные кредиты — всего	375	Брокерские депозиты	65
Долгосрочные ценные бумаги	150	Другие депозиты	140
Прочие активы	10	Обязательства денежного рынка	95
Все активы	600	Прочие пассивы	70
		Акционерный капитал	30
		Все пассивы и акционерный капитал	600

а. Оцените сочетание депозитных и недепозитных финансовых источников средств, используемое "Эксетер". При данной структуре активов видите ли вы какие-либо потенциальные проблемы? Какие изменения в управлении данным банком возможны, по вашему мнению? Почему?

б. Предположим, что ожидается значительный рост рыночных процентных ставок. Возможны ли значительные потери для "Эксетер" из-за риска несбалансированной ликвидности? из-за риска процентных ставок? Объясните, пожалуйста, подробно.

II. "Мерчантс нэшнл бэнк" получил финансовых средств в целом на сумму 800 млн. долл., из которых 200 млн. долл. в виде чековых депозитных счетов, 400 млн. — в виде срочных и сберегательных вкладов, 100 млн. — в виде займов денежного рынка и 100 млн. долл. акционерного капитала. Выплаты по

процентным ставкам для сберегательных и срочных вкладов в среднем составляют 9%, в то время как непроцентные расходы, связанные с получением этих видов депозитов, равны приблизительно 2% их общего объема. Процентные выплаты по чековым депозитам в среднем составляют только 3%, поскольку по многим из них проценты не выплачиваются, но непроцентные расходы составляют порядка 7% их общей суммы. Издержки, связанные с займами денежного рынка, в среднем составляют 10% в виде процентных выплат и 1% в виде непроцентных расходов.

Руководство банка оценивает стоимость акционерного капитала до уплаты налогов в 22% (в настоящее время эффективная ставка налогов для банков составляет 34%). С учетом резервных требований и остатков неинкассированных средств издержки банка возрастают на 15% относительно застрахованных чековых депозитов и на 5% возрастает стоимость приобретения срочных и сберегательных вкладов. Резервные требования (только для депозитов в евровалюте) и задержки инкассации средств увеличивают расходы, связанные с займами денежного рынка, на 2%.

а. Вычислите средневзвешенную процентную ставку для всех полученных средств "Мерчантс нэшнл бэнк" до уплаты налогов.

б. Если активы банка составят в целом 700 млн. долл., какова будет для него безубыточная ставка накладных расходов?

в. Какова полная фактическая средневзвешенная стоимость капитала "Мерчантс нэшнл бэнк"?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что процентные и непроцентные расходы по срочным и сберегательным счетам снизились соответственно до 8 и 1,5%. Процентные выплаты по чековым депозитам выросли до 4%, а непроцентные расходы по этим счетам снизились до 6,25% их общего объема благодаря применению более высокопроизводительных машин по обработке чеков. Если процентные издержки и непроцентные расходы по займам денежного рынка для банка равны соответственно 9,5 и 1,5%, а стоимость акционерного капитала до уплаты налогов составляет 20%, каковы средневзвешенная доналоговая процентная ставка для банка, безубыточная ставка накладных расходов и полная фактическая средневзвешенная стоимость капитала (при условии, что величина резервных требований, задержки, связанные с инкассацией, и налоговая ставка на доходы банка остаются неизменными)?
2. Предположим, что все финансовые затраты "Мерчантс нэшнл бэнк" *удваиваются* (остаются неизменными налоговая ставка и величина резервных требований). Как изменится средневзвешенная процентная ставка банка? безубыточная ставка накладных расходов? Почему?
3. Если все финансовые затраты снизятся на 50%, а налоговая ставка на доходы банка и величина резервных требований останутся теми же, какое влияние окажет это на величину средневзвешенной процентной ставки и ставки накладных расходов при критическом объеме производства, обеспечивающем безубыточность?
4. Допустим, что резервные требования по срочным и сберегательным вкладам снизились до нуля (как было в США в 1991 г.). Как это может повлиять на средневзвешенные процентные издержки и накладные расходы, обеспечивающие безубыточность?

III. "Стейт секьюрити бэнк" финансировал пакет новых кредитов на сумму 400 млн. долл. Он предполагает, что ему необходимо получить 450 млн. долл., чтобы предоставить новые кредиты на сумму 400 млн. долл. Он предполагает собрать в целом 325 млн. долл. от продажи срочных депозитов по средней процентной ставке, равной 8,75. Непроцентные расходы, связанные с продажей срочных депозитов, увеличат текущие затраты, по оценкам банка, на 0,45%.

Банк ожидает также получить 125 млн. долл. в виде беспроцентных текущих вкладов, непроцентные расходы по которым предполагаются равными 7,25% их общей суммы. Каковы планируемые банком предельные издержки объединенных средств? Какую предельную ставку по своим приносящим доходы активам банк должен стремиться получить?

Альтернативные сценарии:

1. Что произойдет с предельными издержками объединенных средств и с предельной ставкой по приносящим доход активам "Стейт секьюрити бэнк", если все процентные и непроцентные расходы увеличатся на 50%?
2. Предположим, что все процентные и непроцентные расходы снизятся на 20%. Какое влияние это окажет на предельную ставку по приносящим доход активам и на предельные издержки по объединенным средствам?

IV. "Ферст метросентр бэнк" установил следующую сетку тарифов комиссионных сборов по чековым счетам для индивидуальных клиентов и фирм:

- при остатке на счете более 1500 долл. в среднем в месяц не берется ежемесячная комиссия за ведение текущего счета в банке и в расчете на один чек;
- при среднемесячном остатке на счете от 1000 до 1500 долл. размер комиссии за ведение счета равен 2 долл. в месяц и берется 10 центов за каждый принятый к расчету чек;
- при среднемесячном остатке на счете меньше 1000 долл. комиссионный сбор за ведение счета равен 4 долл. в месяц, а плата за каждый чек — 15 центам.

Какой метод установления цен на депозиты здесь применяется? Какую цель преследует "Ферст метросентр бэнк", устанавливая сетки тарифов комиссионных сборов по депозитным счетам? Можете ли вы назвать какие-либо проблемы, которые могут возникнуть при использовании такого способа ценообразования?

V. "Эмералд Айлс нэшнл бэнк" обнаружил, что может привлечь следующие суммы вкладов, если предложит новым вкладчикам в ДС и тем, кому пролонгирует ДС в течение их срока, процентные ставки, показанные ниже:

Ожидаемый объем новых вкладов (в млн. долл.)	*Ставка процента, предлагаемая вкладчикам (в %)*
5	5,0
15	5,5
19	6,0
22	6,5
23	7,0

Руководство предполагает, что сможет инвестировать любые средства, полученные за счет новых вкладов, в виде кредитов по ставке 8%. Насколько банк может увеличить ставку по депозитам, чтобы максимизировать совокупную прибыль (исключая расходы на выплату процентов)?

VI. "Силвертон бэнк" планирует начать на следующей неделе кампанию по привлечению новых вкладов в надежде получить от 100 до 600 млн. долл. в виде новых вкладов, которые он предполагает инвестировать по ставке 8,75%. Руководство надеется, что предлагаемая ставка по новым депозитам, равная 5,75%, позволит получить 100 млн. долл. новых вкладов и пролонгировать кредиты. Чтобы получить 200 млн. долл., банк, возможно, будет вынужден предложить ставку 6,25%. По прогнозам банка, 300 млн. долл. можно будет получить, предложив ставку 6,8%, 400 млн. долл. — по ставке 7,4%, 500 млн. долл. — по ставке 8,2 и 600 млн. долл. — по ставке 9%. При каком объеме привлеченных вкладов банк может иметь гарантию, что предельные издержки не превысят предельных доходов?

ЛИТЕРАТУРА

Для изучения ДС, играющих на повышение и понижение, а также других видов индексных ДС см. следующую работу:

1. Abken, Peter A. *A Survey and Analysis of Index-Linked Certificates of Deposit.* Working paper 89-1, Federal Reserve Bank of Atlanta, January 1989.

Для обсуждения вопросов, касающихся методов ценообразования депозитов и их выпуска, см. следующие работы:

2. Board of Governors of the Federal Reserve System. *Bank Service Charges and Fees: Their Impact on Consumers.* A Study Prepared at the Request of the Consumer Advisory Council, 1985.
3. Conner, Glen B., and Robert D. Kuntz. *Service Charges as a Source of Bank Income and Their Impact on Consumers.* Staff Economic Study No. 145, Board of Governors of the Federal Reserve System, 1984.
4. Crane, Dwight B. and Michael J. Reilly. *NOW Deposits.* Lexington, Mass. Lexington Books, 1978.
5. Dunham, Constance. "Unravelling the Complexity of NOW Account Pricing". *New England Economic Review,* Federal Reserve Bank of Boston, May/June 1983, pp. 30—45.
6. Edmister, Robert O. "Margin Analysis for Consumer Deposit Interest Rate Policy". *Journal of Bank Research,* Autumn 1982, pp. 179—184.
7. Flannery, Mark. "Retail Bank Deposits as Quasi-Fixed Factors of Production". *American Economic Review* 72, no. 3, pp. 527—536.
8. Logue, James A. "Pricing Strategies for the 1980s". *The Magazine of Bank Administration,* September 1983, pp. 21—26.
9. Murphy, Neil B., and Lewis Mandell. *The NOW Account Decision: Profitability and Pricing Strategy.* Rolling Meadows, Ill.: Bank Administration Institute, 1981.
10. Rose, Peter S. "Pricing Deposits in an Era of Competition and Change". *The Canadian Banker* 93, no. 1 (February 1986), pp. 44—51.
11. Rose, Peter S. "Defensive Banking in a Volatile Economy". *The Canadian Banker* 92, no. 5 (April 1986), pp. 44—49.
12. Rose, Sanford. "What Really Went Wrong at Franklin National". *Fortune,* October 1974, p. 118.
13. Simonson, Donald G., and Peter C. Marks. "Pricing NOW Deposits and the Costs of Bank Funds — Part One: Break-Even Analysis of NOW Deposits". *The Magazine of Bank Administration,* November 1980, pp. 28—31.
14. Simonson, Donald G. and Peter C. Marks. "Pricing NOW Deposits and the Costs of Bank Funds — Part Two". *The Magazine of Bank Administration,* December 1980, pp. 21—24.
15. McNulty, James E. "Do You Know the True Cost of Your Deposits?" *Review,* Federal Home Loan Bank of Atlanta, 35, no. 3 (October 1986), pp. 1—6.
16. Watson, Ronald D. "Estimating the Cost of Your Bank's Funds". *Business Review,* Federal Reserve Bank of Philadelphia, May/June 1978.

Для обсуждения проблем, касающихся основных (жизненно важных) банковских услуг, см.:

17. Conner, Glenn B., and Ellen Maland. "Basic Banking". *Federal Reserve Bulletin,* April 1987, pp. 255—269.

Для обсуждения того, как люди выбирают банки для размещения своих депозитов, см. следующие работы:

18. Avery, Robert B. "Survey of Consumer Finances, 1983". *Federal Reserve Bulletin* 70 (September 1984), pp. 679—692.

19. Durkin, Thomas A., and Gregory E. Elliehausen. *1977 Consumer Credit Survey.* Washington, DC: Board of Governors of the Federal Reserve System, 1977.

Для обсуждения брокерских депозитов см.:

20. Heller, Robert H. Statement by a Member of the Board of Governors of the Federal Reserve System before the Subcommittee on General Oversight and Investigations of the Committee on Banking, Finance and Urban Affairs, U.S. House of Representatives, May 17, 1989.

Глава 12

Управление недепозитными пассивами и другими источниками формирования средств банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Рассмотреть основные недепозитные источники формирования средств банка — займы на рынке краткосрочного капитала и предложения долгосрочных ценных бумаг, — которыми сегодня пользуются банкиры для финансирования своей деятельности.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, как менеджеру банка сделать лучший выбор из различных доступных сегодня недепозитных источников формирования средств.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Доктрина отношений с клиентом
Управление пассивами
Рынок федеральных фондов
Дисконтное ("учетное") окно
Переводной депозитный сертификат (ДС)
Евровалютный депозит
Рынок коммерческих бумаг
Соглашение об обратном выкупе
Разрыв фондов
Риск процентной ставки
Риск доступности кредита

Традиционным источником формирования банковских средств является *депозит* (вклад). Именно потребность населения в банковских сберегательных вкладах и контроле над ними со стороны банка поставляет "сырье" для кре-

дитной и инвестиционной деятельности банка и в конечном счете для его прибыли[1]. Как же поступает менеджер банка, когда сумма вкладов и их рост оказываются недостаточными для покрытия всех кредитов и инвестиций, которые предполагает осуществить банк?

С годами банкиры поняли, что отказ клиенту в предоставлении прибыльного займа со словами: "У нас недостаточно вкладов для поддержания этого займа", — не будет ими понят. Отказ от предоставления займа будет означать потерю *будущего* коммерческого займа и вклада этого разочарованного клиента. Предоставление же требуемого займа, даже несмотря на недостаточный объем вкладов, приносит как новые вклады, так и спрос на другие банковские услуги. Кроме того, выгоду от займа получает не только заемщик. Например, заем, сделанный коммерческой фирмой, приводит к открытию личных счетов владельцев и служащих этой фирмы.

Банкиры давно поняли важность **доктрины отношений с клиентом**. Ее суть состоит в том, что *приоритет* банк должен отдавать предоставлению займов всем клиентам, от которых он надеется получить чистую прибыль. Следовательно, решение менеджеров банка о предоставлении займов должно *предшествовать* решению о формировании средств банка, а также должны быть осуществлены все кредиты и инвестиции, доходы от которых превысят расходы и качество которых удовлетворяет кредитным стандартам банка. Если имеющихся в наличии депозитов недостаточно для обеспечения этих кредитов, руководству банка следует найти дешевый источник формирования заемных фондов для удовлетворения потребности клиента в кредите.

В 60-х и 70-х гг. доктрина отношений с клиентом способствовала развитию стратегии менеджмента банка, известной под названием **управление пассивами**. Эта стратегия заключается в *покупке фондов*, главным образом у других финансовых учреждений, для удовлетворения спроса на высококлассные займы и выполнения резервных требований. Банк может приобрести необходимые для этого средства путем займа на местном рынке федеральных фондов и за рубежом на евровалютном рынке, продавая клиентам переводные депозитные сертификаты (ДС) рынка краткосрочного капитала (+100 тыс. долл.), занимая у регионального Федерального резервного банка, заключая соглашения об обратном выкупе (ОВ) с частными лицами и учреждениями, имеющими временный избыток средств, или выпуская коммерческие бумаги (векселя) через филиал, являющийся частью той же банковской холдинговой компании.

Пример 12-1 иллюстрирует главную идею, лежащую в основе управления пассивами. Банковские клиенты, предприятия и домовладельцы затребовали новые кредиты и продление старых на сумму (на определенный день) 100 млн. долл. Однако отчеты банковского депозитного отдела показывают, что сегодня ожидается только 50 млн. долл. от новых вкладов и от продления старых, чей срок погашения уже истек. Если руководство банка надеется предоставить все эти кредиты на 100 млн. долл., оно должно изыскать дополнительно 50 млн. долл., главным образом из недепозитных источников. Банковский отдел рынка краткосрочного капитала может сделать это достаточно быстро, позвонив банкам-корреспондентам в США и Лондоне, проведя переговоры с небанковскими учреждениями, обладающими временными избытками денежной

[1] Эта глава основана на ранней статье автора, опубликованной в журнале *The Canadian Banker* [4].

ПРИМЕР 12-1. Пример использования недепозитных источников формирования средств банка для поддержания депозитов и предоставления займов

ПЕРВЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК И ТРАСТОВАЯ КОМПАНИЯ
Баланс
(отчет о финансовом положении на текущий день)

Активы		*Пассивы и акционерный капитал*	
Кредиты:		**Источники средств, найденные для покрытия новых займов:**	
новые займы, которые необходимо предоставить	**100 млн. долл.**	**вновь вкладываемые в банк средства, ожидаемые сегодня**	**50 млн. долл.**
		Недепозитные источники средств:	
		купленные федеральные фонды	**19 млн. долл.**
		займы в евродолларах за рубежом	**20 млн. долл.**
		ценные бумаги, проданные по соглашению об обратном выкупе	**3 млн. долл.**
		займы у небанковского филиала банковской холдинговой компании, продавшей ценные бумаги на рынке краткосрочного капитала	**+ 8 млн. долл.**
		Итого новых депозитных и недепозитных фондов, полученных для обеспечения новых займов	**100 млн. долл.**

наличности, или получив займы у местных федеральных фондов, у филиала той же холдинговой компании, которая продала векселя (ценные бумаги) на открытом рынке, или продав банковские ценные бумаги по соглашению об обратном выкупе, или заняв евродоллары у зарубежных филиалов банка.

К сожалению, часть полученных таким образом средств будет находиться в распоряжении банковских подразделений только до завтрашнего утра, когда большинство занятых средств должно быть возвращено их владельцам. Эти заемные фонды для поддержания новых кредитов необходимо будет быстро заменить другими. Клиенты, получившие от банка займы, быстро (иначе зачем тогда нужно было делать заем) расходуют их, выписывая чеки и переводя телеграфом эти средства другим банкам. Банк, дающий кредиты, должен уважать такие действия своих клиентов.

Ясно, что управление пассивами является для банков важным средством поддержания их кредитной деятельности. Однако это требует от банкиров кропотливой работы по развитию взаимосвязей с рынком для укрепления финансовой обеспеченности банка. Более того, управление пассивами как метод формирования средств банка *чувствительно* к процентным колебаниям. Если процентные ставки растут, а наш банк не намерен платить по таким высоким

процентам, то средства, занимаемые на рынке краткосрочного капитала, будут проданы в считанные минуты, поскольку кредиторы очень чутко реагируют на рыночные изменения процентных ставок.

Другими словами, методы управления пассивами для формирования банковских средств обладают *гибкостью* — банк может точно определить, сколько и на какой срок ему необходимо иметь дополнительных средств, и найти такой их источник, который будет удовлетворять всем этим требованиям. Иначе обстоит дело, когда банк для формирования своих средств продает депозиты, так как в этом случае именно вкладчик решает, на какую сумму и как долго эти вклады будут находиться в банке. При управлении пассивами банк, нуждающийся в дополнительных средствах для покрытия возросших кредитных вложений или дефицита необходимого резерва, может просто повысить *предлагаемую ставку*, пока имеет необходимые средства, занятые у кредиторов. Банки, столкнувшиеся со снижением спроса на займы и избытком наличных ресурсов, могут *снизить* предлагаемую ставку для того, чтобы уменьшить объем своих краткосрочных займов на рынке. Следовательно, отличительными признаками управления банковскими пассивами являются: 1) покупка фондов с помощью продажи пассивов на рынке краткосрочного капитала; 2) использование фактора цены (предлагаемая цена процентной ставки) как рычага управления поступающими средствами для обеспечения таким образом должной реакции банка на потребность своих клиентов в кредите.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ НЕДЕПОЗИТНЫЕ ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ СРЕДСТВ

Как видно из примера 12-2, *недепозитные* источники формирования средств банка и особый вид депозита — переводные депозитные сертификаты (ДС) крупного достоинства — получили широкое распространение в последние годы. Причем они развивались в основном быстрее, чем депозиты в целом. Кроме того, следует отметить, что крупнейшие банки гораздо чаще, чем малые и средние банки, пользовались недепозитными источниками формирования средств. В следующих параграфах будут рассмотрены наиболее известные источники фондов, используемые сегодня банками.

Рынок федеральных фондов

Наиболее известным местным источником заемных средств является рынок федеральных фондов. Первоначально федеральные фонды состояли исключительно из депозитов, находящихся в федеральных резервных банках. Эти депозиты, являющиеся собственностью банков, содержатся в Федеральной резервной системе (ФРС), главным образом для выполнения обязательных резервных требований, обеспечения чеков и оплаты закупок правительственных ценных бумаг. Федеральные резервные средства могут быть переведены с одного банковского баланса на другой в считанные секунды с помощью телеграфной системы ФРС ФЕДУАЕР, связывающей банки ФРС на всей территории США. Сегодня, однако, межбанковские (корреспондентные) депозиты, находящиеся у банков, особенно клиринговые чековые счета, также могут быть переведены внутри банковской системы по требованию в тот же день.

ПРИМЕР 12-2. Рост некоторых недепозитных источников формирования банковских средств и переводных ДС (в млрд. долл. в среднем в день)

Источники формирования средств	*1985 г.*	*1986 г.*	*1987 г.*	*1988 г.*	*1989 г.*	*1990 г.*	*1991 г.*
Переводные ДС рынка краткосрочного капитала (100 000+)	285,1	345,6	389,2	429,2	464,3	431,8	450,3
Займы в евродолларах у собственных зарубежных филиалов	173,4	209,1	177,7	160,8	176,5	178,7	181,8
Заимствования федеральных фондов и продажа ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе (ОВ)	152,8	165,6	162,0	159,3	189,6	180,1	177,1
Выпуск связанных с банком ценных бумаг*	46,4	40,9	43,2	43,2	—	—	—
Итого заимствования у федеральных резервных банков	1,3	0,8	0,8	1,7	0,3	0,3	0,3
Итого сформировано недепозитных средств	659,0	762,0	772,9	794,2	830,7	790,9	809,5
Отношение недепозитных средств к сумме депозитов банка для всех банков США (в %)	6,59	7,45	8,01	10,0	11,26	15,19	15,19

ПРИМЕЧАНИЕ. Данные за 1991 г. приведены на февраль (за исключением данных о займах в евродолларах, которые приводятся на январь).
* Нет данных за 1989—1991 гг.

ИСТОЧНИК: Board of Governors of the Federal Reserve System, *Federal Reserve Bulletin*, отдельные ежемесячные выпуски.

Кроме того, по телеграфу могут быть переведены средства крупных бессрочных депозитов, которыми владеют правительство и дилеры ценных бумаг. Все эти виды депозитов служат "сырьем", продаваемым на рынке за федеральные фонды. По банковской терминологии, *федеральные фонды — это краткосрочные заимствования свободного капитала.*

Банкиры прекрасно понимают, что эти *реализуемые в тот же день средства* являются потенциальным источником прибыли. Так как резервы, находящиеся на депозите федеральных резервных банков, и большая часть бессрочных депозитов коммерческих фирм являются беспроцентными, то банки и небанковские фирмы имеют мощный экономический стимул предоставления в кредит резервных избытков или любых свободных бессрочных депозитов, не нужных в данный момент для покрытия денежного дефицита. Более того, по займам Федерального резервного фонда отсутствуют резервные ограничения и контроль не очень жесткий. Именно эти факторы стимулировали рост этого рынка и помогли сохранить стоимость занимаемых средств достаточно низкой. Банки, ссудно-сберегательные ассоциации и другие фирмы, нуждающиеся в немедленном получении средств, могут договориться о займе с теми, кто имеет избыток межбанковских депозитов или резервов ФРС, обещая при необходимости возвратить занимаемые средства на следующий же день.

Основное назначение рынка федеральных фондов все еще остается традиционным: *это механизм, который позволяет банкам с недостаточным количеством ресурсов выполнять резервные требования или удовлетворять потребности своих клиентов в займах, приобретая необходимые для этого средства у других финансовых учреждений, обладающих временно незанятыми фондами.* Федеральные фонды служат также для поддержания роста депозитов и дают кредиторам возможность относительно безопасного выхода для временных избытков денежной наличности, по которым могут быть получены проценты (даже если срок погашения займа составляет всего несколько часов). Более того, рынок федеральных фондов служит в качестве проводника политики экономических инициатив ФРС через банковскую систему.

Рынок федеральных фондов, выполняя эти функции, эффективно распределяет резервы по банковской системе, направляя их туда, где они более всего необходимы. Помогают покупателям и продавцам федеральных фондов найти друг друга *фондовые брокеры*, торгующие фондами и зарабатывающие на этом комиссионные. Крупные корреспондентные банки, известные как *ссудные банки*, играют такую же роль для более мелких банков в своем районе. Этот банк одновременно и покупает, и продает федеральные фонды для того, чтобы создать рынок резервов для своих банковских клиентов, даже если сам ссудный банк не обладает свободными ресурсами.

Процедура заимствования и кредитования федеральных фондов достаточно проста. Заемщик и кредитор взаимодействуют или напрямую друг с другом, или через банк-корреспондент, или с помощью фондовых брокеров. Как только обе стороны приходят к соглашению об условиях займа, особенно в части его процентной ставки и срока, учреждение, предоставляющее заем, организует перевод резервов со своего депозита в Федеральном резервном банке округа или в банке-корреспонденте на депозит, контролируемый занимающим банком. Это может быть сделано по телеграфу, если банки находятся далеко друг от друга. Если и занимающий, и дающий кредит банки имеют резервные депозиты в одном и том же Федеральном резервном банке или банке-корреспонденте, то банк-кредитор просто переводит средства со своего резервного счета на резервный счет требуемого банка; эта серия банковских операций выполняется компьютером за секунды. Когда долг оплачивается, средства автоматически возвращаются на резервный счет кредитора (пример 12-3). В это же время могут быть переведены и все проценты по займу или же заемщик может послать кредитору чек об их уплате.

Размер процентной ставки займа федеральных резервных фондов является предметом переговоров между заемщиком и предоставляющим заем учреждением. Хотя процентная ставка федеральных займов может быть отличной от ставки любого другого займа, для большинства этих займов применяется *действительная ставка*, преобладающая в данный день на национальном рынке, — ставка, устанавливаемая брокерами федеральных фондов и ведущими ссудными банками. В последние годы иногда возникают так называемые режимные ставки, когда многим банкам трудно выплачивать высокие проценты или они вообще лишены возможности попасть на рынок.

На рынке федеральных фондов применяются соглашения по займам трех типов: 1) суточным; 2) срочным; 3) бессрочным. Соглашения о *суточных займах* составляются не в письменном виде, а по телеграфу или телефону, когда занимаемые средства должны быть возвращены на следующий день. Обычно

ПРИМЕР 12-3. Механизм получения и кредитования федеральных фондов (в млн. долл.)

Этап 1. Предоставление в кредит резервов, находящихся в федеральных резервных банках

Баланс банка, предоставляющего кредит

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Проданные федеральные фонды (предоставленные в долг)	+100		
Резервы на депозите ФРС	−100		

Баланс занимающего банка

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите ФРС	+100	Закупленные федеральные фонды (занятые)	+100

Этап 2. Занимающий банк использует приобретенные федеральные фонды для предоставления ссуды своим клиентам

Баланс занимающего банка

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите ФРС	−100		
Ссуды	+100		

Этап 3. Оплата займа федеральных фондов

Баланс банка, предоставившего заем

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите ФРС	+100		
Проданные федеральные фонды	−100		

Баланс занимающего банка

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите ФРС	−100	Купленные федеральные фонды	−100

эти займы не обеспечиваются каким-нибудь залогом, хотя в случае, когда стороны недостаточно хорошо знают друг друга или если возникает сомнение относительно кредитоспособности заемщика, от него могут потребовать размещения ценных правительственных бумаг на счет кредитора до тех пор, пока долг не будет оплачен. Контракты по *срочным займам*, более продолжительные по времени (дни, недели или месяцы), часто составляются в письменном виде. *Бессрочный контракт* автоматически продлевается каждый день, пока одна из сторон не решит прервать его. Большинство бессрочных контрактов заключается между небольшими банками-респондентами и более крупными

ПРИМЕР 12-3 *(продолжение)*

Этап 1. Предоставление кредита федеральных фондов респондентом (обычно банком меньшего размера) корреспонденту (обычно банку большего размера)

Баланс банка-респондента

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Депозиты в банке-корреспонденте	–100		
Проданные федеральные фонды	+100		

Баланс банка-корреспондента

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
		Купленные федеральные фонды	+100
		Депозиты банка-респондента	–100

Этап 2. Банк-корреспондент может использовать занятые федеральные фонды для решения своих резервных проблем или предоставить кредит другому банку (обычно расположенному в центре основного рынка краткосрочного капитала, где имеется повышенный спрос на кредиты)

Баланс банка-корреспондента

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы	–100		
Проданные федеральные фонды	+100		

Баланс банка-заемщика

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы	+100	Купленные федеральные фонды	+100

Этап 3. Возвращение долга респондентному банку

Банк-респондент

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Депозиты в банке-корреспонденте	+100		
Проданные федеральные фонды	–100		

Банк-корреспондент

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
		Купленные федеральные фонды	–100
		Депозиты банка-респондента	+100

банками-корреспондентами, когда последние автоматически инвестируют депозиты своего респондента в займы федеральных фондов, пока это необходимо респонденту.

Контрольные вопросы

12-1. Что такое *управление пассивами*?

12-2. Какие преимущества и риск приносит банку использование метода управления пассивами?

12-3. В чем состоит смысл *доктрины отношений с клиентом* и какова ее роль в формировании банковских средств?

12-4. В каких финансовых ситуациях для банка наиболее подходящим является использование федеральных фондов?

Заимствование в Федеральном резервном банке округа

Для банка, нуждающегося в немедленном получении средств, жизнеспособной альтернативой рынку федеральных фондов является возможность получения займа в Федеральном резервном банке на короткий промежуток времени (в большинстве случаев не более двух недель). ФРС предоставляет такие займы через свое дисконтное ("учетное") окно, переводя кредит на резервный счет занимающего банка в Федеральном резервном банке его округа. Каждая такая ссуда, предоставляемая 12 банками ФРС, должна быть обеспечена приемлемым залогом. С этой целью большинство банков хранят в сейфах федеральных резервных банков правительственные ценные бумаги США. ФРС также принимает в качестве обеспечения подобных займов некоторые ценные бумаги федеральных агентств или высококачественные коммерческие бумаги (пример 12-4).

Сегодня существуют три основных типа кредита в Федеральном резервном банке:

1. *Краткосрочный кредит* со сроком погашения всего в несколько дней, который предназначен для предоставления немедленной финансовой помощи банку в выполнении резервных требований.
2. *Сезонный кредит*, более продолжительный и предоставляемый банкам, испытывающим сезонные колебания движения вкладов и займов (например, для сельскохозяйственных банков во время посевной или уборочной).
3. *Долговременный кредит*, предоставляемый банкам, испытывающим затруднения в формировании долгосрочных средств (например, вызванные спадом местной экономики).

ПРИМЕР 12-4. Средства, занимаемые в Федеральном резервном банке округа (в млн. долл.)

Получение ссуды в Федеральном резервном банке округа

Занимающий банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите федерального резервного банка	+100	Долговые обязательства	+100

Федеральный резервный банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Ссуды	+100	Резервные счета банка	+100

Оплата займа Федерального резервного банка округа

Занимающий банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы на депозите Федерального резервного банка	−100	Долговые обязательства	−100

Федеральный резервный банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Ссуды	−100	Резервные счета банка	−100

Каждый тип кредита обладает своей процентной ставкой, и для долговременного кредита ее значение является наибольшим.

Хотя лишь немногие банки отказываются от фондов Федерального резервного банка, центральный банк неодобрительно относится к получению займов для поддержания *новых* займов, к повторным займам или к займам, сделанным на основе *арбитражной ставки* (т.е. к формированию средств банка через дисконтное окно ФРС, так как это самый дешевый источник получения кредита, с последующей реинвестицией этих средств в кредиты, приносящие более высокий процент). Однако иногда последнее все-таки случается. Как показал Гудфренд в своем исследовании [3], число займов, получаемых в Федеральном резервном банке, резко возрастает, когда процентная ставка федеральных фондов становится выше учетной ставки ФРС.

Правило ФРС для банков, занимающих в дисконтном окне ФРС, называется Правило А Федеральной резервной системы. Для тех случаев, когда банки хотят получить кредит через дисконтное окно (чаще всего *краткосрочный кредит*), это Правило гласит:

> "Федеральный резервный кредит предоставляется депозитному учреждению на краткосрочной основе, как это предписано настоящим Правилом, в целях содействия данному финансовому учреждению, испытывающему временные затруднения в формировании своих средств, и создания более устойчивого движения средств через банк вплоть до полного урегулирования его пассивов и активов" (*Reg A* [1980], *Sec.* 210.3).

Получение кредита от Федерального резервного банка является не правом, а *привилегией*. При этом предполагается, что такой кредит носит временный характер. Чтобы быть в этом уверенной, ФРС установила количественные ограничения (пример 12-5) для контроля за частотой и суммами кредитов, получаемых отдельными банками. Эти ограничения более либеральны по отношению к небольшим банкам. Однако независимо от размера банка редко допускаются кредиты, превышающие 2% суммы его местных депозитов. ФРС не рекомендует небольшим банкам делать займы на срок свыше одного месяца, а крупным банкам — свыше одной-двух недель.

В 1991 г. Конгресс США одобрил Закон Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД) об усовершенствовании банковской деятельности, установивший жесткие пределы того, насколько далеко может зайти Федеральный резервный банк в предоставлении кредита банкам, испытывающим финансовые затруднения. Вообще говоря, недостаточно капитализированные банки не могут получить займы через дисконтное окно сроком более чем на 60 дней в течение каждого 120-дневного периода. Более долгосрочное кредитование банка Федеральным резервным банком округа допускается лишь в том случае, если банк является жизнеспособным. Если Федеральный резервный банк округа превышает допустимые пределы, он будет нести ответственность перед ФРС за любые убытки, в том числе в случае банкротства банка, которому был предоставлен этот кредит.

Развитие и реализация депозитных сертификатов крупного достоинства

Концепция управления пассивами и краткосрочными займами банка для поддержания роста банковских депозитов в начале 60-х гг. получила новый им-

ПРИМЕР 12-5. Ограничения Федеральной резервной системы в отношении частоты и суммы заимствований через дисконтное окно ФРС

Размер банка по сумме местных депозитов	*Максимальное число недель, через которое может происходить заем в дисконтном окне*	*Общее число недель, через которое могут происходить последовательные займы в дисконтном окне, но в пределах следующих промежутков времени*		*Допускаемая сумма займа в процентном отношении к сумме местных депозитов банка*
		13 недель	*26 недель*	
До 200 млн. долл.	4—5	6—7	7—8	2,0
От 200 млн. до 1 млрд. долл.	3—4	5—6	7—8	2,0
От 1 до 3 млрд. долл.	2—3	4—5	6—7	1,5
Более 3 млрд. долл.	1—2	3—4	4—5	1,0

ИСТОЧНИК: Board of Governors of the Federal Reserve System and Richard L. Mugel, "Reserve Borrowings and the Money Market", *Economics Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, November 1, 1985, p. 1.

пульс с развитием нового вида депозитов — переводных депозитных сертификатов (ДС). Этот источник формирования банковских средств на самом деле является *гибридным счетом* — официально это депозит, но практически ДС всего лишь разновидность долговой расписки *IOY* (*"I owe you"* — "Я вам должен"), выдаваемой с целью получения на время средств от крупных компаний, частных лиц с высокими доходами и правительственных органов, владеющих избыточным капиталом. ДС — это процентная расписка, подтверждающая вклад фондов в акцептный банк на определенный срок с конкретной процентной ставкой или со ставкой, вычисленной по формуле заключаемого контракта.

Сегодня существуют четыре основных типа переводных ДС: *местные* ДС, выпускаемые банками на территории США; ДС с долларовой стоимостью, выпускаемые банками за пределами США, — *евроДС;* крупнейшие иностранные банки, действующие в США, продают через филиалы в США так называемые *янки ДС;* крупные ссудно-сберегательные ассоциации и другие небанковские сберегательные учреждения продают *сберегательные депозитные сертификаты.*

В 60-е гг. центральные банки, столкнувшись с медленным и несущественным ростом чековых депозитов, принадлежащих крупным клиентам (они нашли более прибыльное применение излишкам своего капитала), стали искать рынок *новых* источников формирования средств. "Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк" (позднее "Ситикорп"), один из наиболее передовых банков мира, первым начал в 1961 г. осуществлять операции с крупными (+100 тыс. долл.) переводными ДС.

"Ситикорп" внедрял этот легкореализуемый депозит для того, чтобы соперничать с векселями Казначейства США и другими хорошо известными финансовыми инструментами рынка краткосрочного капитала. Этот депозит был довольно крупного достоинства (по меньшей мере, 100 тыс. долл.) и продавался в основном партиями стоимостью в 1 млн. долл. для привлечения крупных корпораций, владеющих большими запасами ликвидных фондов. Переводные ДС были ограничены короткими сроками погашения — в боль-

шинстве случаев от 7 дней до 1—2 лет, но в основном этот срок находился в пределах от одного до шести месяцев. И этот новый финансовый инструмент должен был быть *переводным*, т.е. его можно было неоднократно продавать на вторичном рынке до истечения срока погашения для обеспечения *ликвидности* средств корпоративных клиентов в случае, если избытки их денежной наличности оказывались меньше, чем ожидалось. Для упрощения продажи переводных ДС до истечения срока их погашения они были выпущены в форме *на предъявителя*. Более того, некоторые дилеры ценных бумаг договаривались о создании рынка переводных ДС со сроками погашения до шести месяцев.

Переводные ДС почти мгновенно стали популярными. Общая сумма ДС крупного достоинства выросла с нуля в начале 60-х гг. почти до 100 млрд. долл. к концу 60-х и продолжала увеличиваться в период роста процентной ставки в 70-е и в начале 80-х гг. К 1992 г. срочные счета банков США возросли почти до 500 млрд. долл. Их дальнейшему увеличению способствовало сдерживание роста максимальной цены федеральной процентной ставки, начавшееся в 70-х гг. Как и при использовании любых других средств управления пассивами, менеджеру банка следует контролировать число нереализованных ДС, изменяя величину прибыли, предлагаемой покупателю.

ДС с *фиксированной процентной ставкой*, которые составляют 4/5 всех выпущенных крупных переводных ДС, назначаются на процентно-прибыльной основе с расчетом ставки исходя из 360-дневного года. Например, если банк обещает 8% годовых покупателю шестимесячного (180 дней) ДС (100 тыс. долл.), то через шесть месяцев депозитор будет иметь следующую сумму:

$$\text{Сумма к выплате покупателю} = \text{Основная сумма} + \text{Основная сумма} \times \frac{\text{Число дней до погашения}}{360 \text{ дней}} \times \text{Годовая процентная ставка} =$$

$$= 100 \text{ тыс. долл.} + 100 \text{ тыс. долл.} \times \frac{180}{360} \times 0{,}8 =$$

$$= 100 \text{ тыс. долл.} + 4000 \text{ долл.} =$$

$$= 104 \text{ тыс. долл.}$$

ДС, срок погашения которых превышает один год, обычно приносят проценты депозитору каждые шесть месяцев. По *ДС с переменной ставкой*, которые составляют около 20% рынка ДС, процентная ставка пересматривается через определенные промежутки времени (лаг-период) поэтапно. Новая ставка основывается на взаимоприемлемом процентном стандарте, определенном как лондонская межбанковская ставка процента (ЛИБОР) в применении к евродепозитам или преобладающее среднее значение процентной ставки первоклассных ДС, продаваемых на вторичном рынке.

Прямым результатом продажи ДС основным покупателям банка является простой перевод фондов с одного депозита на другой в том же банке, особенно с чековых депозитов на депозитные сертификаты. Банк, продающий ДС, приобретает заемные средства с выгодой для себя даже при простом переводе ДС, так как по ним официальные резервные требования отсутствуют, тогда как для чековых счетов крупнейших банков существует 10%-е резервное требование. Кроме того, устойчивость депозитов банков, вероятно, выше, по-

скольку ДС обладают разными сроками погашения и обычно не могут быть изъяты из обращения до наступления этого срока. В противоположность ДС бессрочный депозит может быть изъят со счета в любое время. Однако повышенная чувствительность крупных переводных ДС к колебаниям процентной ставки означает, что банки, регулярно пользующиеся переводными ДС и другими методами управления пассивами, должны больше работать над преодолением неустойчивости чистых доходов (включая активное применение методов хеджирования ставки, обсуждаемых в гл. 15 и 16).

Если изучить историю развития ДС, легко можно обнаружить тот факт, что между изменениями уровня спроса на коммерческий кредит и величин переводных ДС существует тесная связь. Повышение спроса на коммерческие займы обычно связано с ростом величины переводных ДС и других долговременных депозитов, принадлежащих центральным банкам. Предлагая крупные переводные ДС, большинство банков занимают средства у некоторых компаний для того, чтобы обеспечить свои кредиты другим компаниям, надеясь на получение прибыли от разницы между депозитными и кредитными ставками компаний.

Рынок евровалютных депозитов

Быстрое развитие рынка переводных ДС в США в 60-х и 70-х гг. произошло вслед за развитием другого депозитного рынка, которое началось в 50-х гг. в Европе, — рынка **евровалютных депозитов**. Евродепозиты в Западной Европе были первоначально предназначены для создания ликвидных фондов, которыми могли бы обмениваться между собой транснациональные банки, или для предоставления кредита крупнейшим банковским клиентам. Основная масса таких депозитов появилась на рынке евродолларов.

Евродоллары — это депозиты с долларовой стоимостью, размещаемые в банковских службах за пределами США. Так как евродоллары в банковских приходных ордерах оцениваются в долларах, а не в местной валюте, они отражаются в балансе банка в виде *временных депозитов* [2]. Эти депозиты *не подлежат* такому же обращению, как местная валюта.

Банки, принимающие эти депозиты, могут быть зарубежными банками, филиалами банков США за рубежом или международными банковскими агентствами (МБА), расположенными на территории США, но занимающимися международными сделками для "родительского" банка США. Сердцем мирового рынка евродолларов является Лондон, где британские банки конкурируют со множеством американских и других зарубежных банков в борьбе за евродепозиты. Евровалютный рынок — это самый нерегулируемый финансовый рынок в мире, поэтому он также и один из наиболее быстроразвивающихся финансовых рынков[3].

Местный банк может обратиться за получением средств на еврорынок, взаимодействуя с одним из основных международных банков, которые ежедневно

---

[2] Всякий раз, когда депозит акцептуется банком в валюте, отличной от местной, он считается *евровалютным депозитом*. Хотя евровалютный рынок начал развиваться в Европе (отсюда приставка *евро-*), сегодня он проник во все страны, включая такие, как Багамы, Сингапур и Япония.

[3] Банки, расположенные за пределами США, не должны иметь резервы по долларовым депозитам, и эти депозиты не облагаются налогами, так как евродепозиты не гарантируются правительством США. Аналогично, депозиты, принадлежащие МБА в США и учтенные компьютерными службами американских банков, не подпадают под действие резервных требований ФРС.

осуществляют евровалютные займы и кредиты. Крупнейшие банки США для выхода на этот рынок используют собственные зарубежные филиалы. Когда один из этих филиалов кредитует евродепозит своему агентству в США, оно записывает депозит на счет *Обязательства перед зарубежными отделениями*. Когда банк США занимает евродепозиты у банка, действующего за рубежом, сделка заключается через корреспондентную банковскую систему. Банк, дающий кредит, информирует банк-корреспондент в США о том, где он держит депозит для перевода средств в евровалюте на корреспондентный счет занимающего банка. Эти занимаемые средства затем быстро уйдут на предоставление кредита подходящим заемщикам или, может быть, будут использованы для покрытия резервного дефицита. Позднее, когда заем будет оплачен, процедура будет совершена в обратном порядке. Процесс получения и предоставления займов в евродолларах можно проследить в примерах 12-6 и 12-7.

Большинство евродепозитов являются *временными депозитами с фиксированной ставкой*. Однако в начале 70-х гг. были введены депозитные сертификаты и долговые обязательства с плавающей процентной ставкой. Они были средне- и долгосрочными (сроком от одного года до 20 лет). Предлагаемые ставки по долгосрочным переводным ДС согласовываются, как правило, каждые три—шесть месяцев на основании изменений процентной ставки на межбанковском рынке евродолларов. Большая часть евродепозитов имеет срок в пределах шести месяцев, хотя некоторые из них погашаются до следующего утра. В основном эти депозиты являются межбанковскими обязательствами, процентный доход по которым тесно связан с ЛИБОР. ЕвроДС крупного достоинства, выпускаемые на межбанковском рынке, называются *тепДС* в отличие от евроДС меньшего достоинства, называемых *транщДС*. Как и в случае с местными ДС, существует активный рынок по перепродаже этих ДС.

Сегодня имеются доказательства того, что ведущие банки и их крупные корпоративные клиенты практикуют *арбитраж* между рынками евродолларов и американских ДС [2]. Например, если процентные ставки местных ДС стали значительно ниже ставок евродепозитов, банк или его корпоративные клиенты могут сделать заем на рынке местных ДС и поместить эти средства в кредит на еврорынке. Аналогичным образом, разница между процентными ставками в обратную сторону может привести к увеличению займов на рынке евродолларов с последующим продвижением этих средств на рынки депозитных сертификатов в США.

Контрольные вопросы

12-5. Каковы преимущества получения займов в федеральных резервных банках?
12-6. Как обеспечивается заем, получаемый через дисконтное окно?
12-7. Для чего были введены переводные ДС?
12-8. Каковы преимущества и недостатки ДС как источников формирования банковских средств?
12-9. Откуда появились евродоллары?
12-10. Каким образом банк получает доступ к фондам евровалютного рынка?

Рынок коммерческих бумаг

В конце 60-х гг. банки, столкнувшись с возросшим спросом на займы, обнаружили *новый* источник формирования средств — рынок коммерческих бу-

ПРИМЕР 12-6. Займы в евродолларах банков США у зарубежных банков (в млн. долл.)

Этап 1. Банку США предоставляется заем на рынке евродолларов

Банк США, делающий заем

Активы		*Пассивы*	
Депозиты, вложенные в другие банки	+100	Депозиты, причитающиеся зарубежному банку (занимаемые евродоллары)	+100

Банк США, выступающий как банк-корреспондент зарубежного банка

Активы		*Пассивы*	
		Депозиты, причитающиеся зарубежному банку	−100
		Депозиты банка-корреспондента США, делающего заем (занимаемые евродоллары)	+100

Зарубежный банк, предоставляющий заем в евродолларах

Активы		*Пассивы*	
Депозит в банке-корреспонденте США	−100		
Ссуда в евродолларах банку США	+100		

Этап 2. Ссуда оплачивается заимающим банком США

Банк США, делающий заем

Активы		*Пассивы*	
Депозиты, вложенные в другие банки	−100	Депозиты, причитающиеся зарубежному банку (оплаченные евродоллары)	−100

Банк США, выступающий как банк-корреспондент зарубежного банка

Активы		*Пассивы*	
		Депозиты, причитающиеся зарубежному банку	+100
		Депозиты банка-корреспондента США, делающего заем (оплаченные евродоллары)	−100

Зарубежный банк, предоставляющий заем в евродолларах

Активы		*Пассивы*	
Депозит в банке-корреспонденте США	+100		
Ссуда в евродолларах банку США	−100		

ПРИМЕР 12-7. Банк США занимает евродоллары у собственного зарубежного отделения (в млн. долл.)

Этап 1. Банк США получает кредит от своего зарубежного отделения

Банк США

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы	+100	Обязательства перед зарубежными отделениями	+100

Зарубежное отделение

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Депозит в банке США	+100	Депозиты клиентов зарубежного отделения	+100

Этап 2. Банк США предоставляет ссуду с помощью занятых средств

Банк США

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы	−100		
Ссуды	+100		

Этап 3. Заем оплачен, средства возвращены в зарубежное отделение, депозиты его клиентов сняты со счетов

Банк США

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Резервы	−100	Обязательства перед зарубежными отделениями	−100

Зарубежное отделение

Активы		*Пассивы и чистый капитал*	
Депозит в банке США	−100	Депозиты клиентов зарубежного отделения	−100

маг. Коммерческие бумаги состоят из краткосрочных (от 3—4 дней до 9 месяцев) долговых обязательств, выпускаемых известными компаниями для формирования оборотного капитала. Большинство таких ценных бумаг предназначено для финансирования покупки запасов товаров или сырья, выплаты налогов или преодоления других финансовых трудностей компании. Долговые обязательства продаются со скидкой от их номинальной стоимости через дилеров или путем прямых контактов между эмитентом и заинтересованными инвесторами.

В соответствии с действующим федеральным законодательством коммерческие банки не имеют права прямого выпуска ценных бумаг, но это могут делать их дочерние компании. В годы, предшествующие дерегуляции процентных депозитных ставок в США, многие банки создавали свои холдинговые компании для выпуска ценных бумаг, которые были *нерегулируемыми* в отличие от депозитов. Большинство коммерческих бумаг, имеющих отношение к банку, выпускается банковскими холдинговыми компаниями или небанковскими фирмами, находящимися под их контролем. Денежные средства, полученные в результате реализации ценных бумаг, могут быть использованы для покупки займов у банков той же организации, если им предоставляются дополнительные средства для формирования новых кредитов. В примере 12-8 в

ПРИМЕР 12-8. Холдинговая компания занимает коммерческие бумаги и направляет занятые средства в один из своих банков (в млн. долл.)

Этап 1. Коммерческие бумаги продаются дочерней небанковской компанией на рынке капиталов

Коммерческий банк				Дочерняя компания			
Активы		*Пассивы и чистый капитал*		*Активы*		*Пассивы и чистый капитал*	
				Кассовый счет	+100	Коммерческие бумаги	+100

Этап 2. Дочерняя компания покупает займы у банка или у банков, являющихся частью той же организации

Коммерческий банк				Дочерняя компания			
Активы		*Пассивы и чистый капитал*		*Активы*		*Пассивы и чистый капитал*	
Ссуды	–100			Кассовый счет	–100		
Резервы	+100			Ссуды, купленные у банка	+100		

общем показан процесс прямых заимствований банка посредством выпуска коммерческих бумаг его дочерними фирмами.

Соглашения об обратном выкупе (ОВ) ценных бумаг как источник формирования средств банка

Еще один недепозитный источник формирования банковских средств, возникший много лет назад, заключается в использовании малорисковых активов банка, используемых в качестве залога для осуществления краткосрочных займов. Это делается с помощью соглашений об обратном выкупе (ОВ). Подобные соглашения означают временную продажу таких высококачественных, легкореализуемых активов, как векселя Казначейства США, которые по соглашениям ОВ могут быть выкуплены в определенный момент в будущем за конкретную цену (пример 12-9). Срок соглашений ОВ может колебаться от операций "овернайт" до нескольких месяцев. Большинство соглашений заключается сроком на несколько дней, хотя в последние годы имеется тенденция к распространению *бессрочных контрактов,* по которым средства, формируемые продавцом ценных бумаг по соглашениям ОВ, могут использоваться в течение неопределенного промежутка времени, пока покупатель или продавец не прервет сделку.

Как недепозитный источник формирования средств продажа ценных бумаг по соглашениям ОВ обладает некоторыми преимуществами. Если соглашение ОВ заключается с клиентом, у которого в занимающем банке имеется чековый депозит, то обычно в этом случае клиент покупает ценные бумаги, выписывая чек против своего депозитного счета, снижая тем самым как объем банковских депозитов, так и его резервные требования. Одновременно с этим банк приобретает дополнительные средства, которые могут быть ис-

ПРИМЕР 12-9. Формирование заемных средств с помощью соглашений об обратном выкупе банковских ценных бумаг (в млн. долл.)

Этап 1. Банк продает некоторые из своих ценных бумаг по соглашению об обратном выкупе

Коммерческий банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*
Ценные бумаги	–100	
Резервы	+100	

Временный покупатель банковских ценных бумаг

Активы		*Пассивы и чистый капитал*
Ценные бумаги	+100	
Кассовый счет	–100	

Этап 2. Срок соглашения ОВ истекает, и ценные бумаги возвращаются в банк

Коммерческий банк

Активы		*Пассивы и чистый капитал*
Ценные бумаги	+100	
Резервы	–100	

Временный покупатель банковских ценных бумаг

Активы		*Пассивы и чистый капитал*
Ценные бумаги	–100	
Кассовый счет	+100	

пользованы для предоставления новых кредитов. Соглашение ОВ делает возможным использование высококачественных (но низкодоходных) банковских активов без непрерывного их извлечения из баланса банка. Процентная ставка, которую банк должен выплачивать по этому займу, невысока, так как соглашения об обратном выкупе, как правило, обеспечиваются высококачественным залогом. Более того, срок таких соглашений может быть точно согласован с ликвидными потребностями как заемщика, так и кредитора. Благодаря низким процентным ставкам соглашений ОВ банк может получить большую прибыль от разности между процентными доходами от кредитов, обеспеченных этими соглашениями, и стоимостью самих ОВ.

Необходимо сделать одно предостережение относительно использования соглашений ОВ: оно не лишено недостатков. Например, в 1985 г. два дилера правительственных ценных бумаг — "Бевилл, Бреслер энд Шульман" и "Е.С.М. Гавернмент секьюритиз инк." — обанкротились, что повлекло за собой убытки для банков, ссудно-сберегательных ассоциаций, а также для правительственных и местных предприятий, которые формировали средства на основе соглашений ОВ с этими дилерами. В результате, для того чтобы сохранить надежность торговли соглашениями ОВ, Конгресс США и ФРС приняли ряд постановлений, более жестко регулирующих рынок правительственных ценных бумаг. В 1986 г. Конгресс США одобрил Закон о правительственных ценных бумагах, по которому дилеры таких бумаг должны давать отчет о своей деятельности, а сами соглашения ОВ должны составляться в письменном виде с указанием места размещения любого связанного с ними залога.

Новые правила привели к повышению расходов для банков, желающих использовать соглашения ОВ в качестве источника формирования средств. Сегодня эксперты в этой области призывают банкиров, предоставляющих кредит другим учреждениям посредством соглашений об обратном выкупе, к тому, чтобы они проверяли кредитоспособность заемщика на предмет дос-

таточности собственного капитала для покрытия возможных убытков; удостоверялись бы в том, что ценные бумаги, выступающие залогом, достаточны для обеспечения обратного выкупа и не связаны с другими займами; если имеется сомнение в кредитоспособности заемщика, избегали бы предоставления ссуды или использовали бы очень краткосрочные ОВ (такие, как ссуды на один день или бессрочные контракты, которые могут быть прерваны в любой момент).

Долгосрочные недепозитные источники формирования средств банка

Недепозитные источники фондов, обсуждавшиеся нами ранее, являются главным образом *краткосрочными* заимствованиями. Такие займы имеют срок от нескольких часов до нескольких дней, иногда нескольких недель или месяцев, для срочных федеральных фондов, ценных бумаг и им подобных средств формирования фондов. Банки также пользуются более продолжительными недепозитными фондами, сроком намного более одного года. К ним относятся *ипотеки* (закладные под недвижимость), выпускаемые для финансирования строительства банковских зданий, *долговые и залоговые обязательства* долгосрочного капитала (капитальные обязательства) со сроком погашения от 7 до 12 лет, которые используются для поддержания банковского акционерного капитала (капитальные долговые обязательства более подробно обсуждаются в гл. 14).

Из-за ограничений и связанного с ними риска долгосрочные недепозитные источники фондов использовались не очень широко. Кроме того, поскольку большинство активов и пассивов банка являются кратко- и среднесрочными, то выпуск долгосрочных долговых обязательств приводит к значительной нестыковке между сроками погашения у многих банков. Тем не менее прибыльность этих обязательств в последние годы привлекла к ним внимание крупных банковских организаций.

В случае долгосрочных капитальных долговых обязательств существует молчаливая поддержка этих ценных бумаг со стороны правительства, что делает их привлекательными для инвесторов рынка долгосрочного капитала. Например, когда "Ферст рипаблик бэнк оф Даллас" был принят ФКСД и продан компании "Шарлотт", шт. Северная Каролина (позднее известный как "Нейшнс бэнк"), капиталовложения акционеров этой банковской фирмы были в основном защищены. Вследствие долгосрочной природы этих источников банковских фондов они являются чутким барометром, реагирующим на связанный с ними риск (особенно риск банкротства), для выпускающих их банков. Так, например, в 1990 г., когда возникли опасения краха крупных банков, долговые долгосрочные обязательства испытывающих финансовые затруднения "Саусвест бэнкин корп." и "Бэнк оф Бостон" приносили годовой доход около 20%, в то время как облигации, выпускаемые "Бэнк оф Нью-Ингленд", продавались со скидкой, равной всего лишь 1/5 их номинальной стоимости.

К концу 1990 г. всеми банками США было выпущено закладных под недвижимость на сумму 2,2 млрд. долл., а капитальных долговых и залоговых обязательств — на сумму 23,8 млрд. долл. Эти суммы составляют менее 1% всех пассивов банковской индустрии, хотя по ним страховым банкам США было выплачено около 2 млрд. долл. годовых процентов при средней ставке около 8%.

Контрольные вопросы

12-11. Что такое *коммерческие ценные бумаги?*
12-12. Какие банковские организации выпускают коммерческие бумаги?
12-13. Как формируются соглашения об обратном выкупе?
12-14. Какие основные преимущества в формировании средств дают заемщику соглашения об обратном выкупе?
12-15. К каким долгосрочным недепозитным источникам формирования средств прибегают сегодня банки?

ВЫБОР ИЗ МНОЖЕСТВА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ НЕДЕПОЗИТНЫХ ИСТОЧНИКОВ

Руководство банка должно уметь делать правильный выбор из всего многообразия различных недепозитных источников фондов. При использовании недепозитных средств оно должно ответить на следующие основные вопросы:

1. Сколько всего для нужд банка должно быть занято средств из этих источников?
2. Какие недепозитные источники средств более всего соответствуют целям банка в данный момент времени?

Оценка общей потребности банка в недепозитных средствах: разрыв фондов

Каждая потребность банка в недепозитных источниках определяется в основном размером *разрыва* между суммой требуемых кредитов и суммой его депозитов. Управляющие банками, которые отвечают за величину активов, должны выбирать, кому из всех клиентов банка следует предоставлять кредит, добавляя к банковскому портфелю активов прямые ссуды и инвестиции. Управление банка должно быть готово предоставить не только сегодняшний кредит, но и все кредиты, которые можно предвидеть в будущем. Это означает, что *прогнозирование* текущих и предполагаемых кредитов должно быть основано на знании текущих и возможных в будущем потребностей в фондах клиентов банка, особенно его крупнейших заемщиков. Такой прогноз не может строиться на догадках, а должен основываться на информации, получаемой в частых контактах между служащими банка и реальными или потенциальными клиентами.

Другое решение должно быть принято относительно того, *какая сумма депозитов* необходима банку для финансирования нужного объема ссуд и инвестиций ценных бумаг, которые он предполагает осуществить. И в этом случае должно быть осуществлено прогнозирование вкладов и изъятий со счетов клиентов банка, особенно крупнейших депозиторов. При прогнозировании величины депозитов следует учитывать текущие и будущие экономические условия, процентные ставки и требования к потоку денежной наличности, предъявляемые крупнейшими вкладчиками банка.

Разница между текущими и предполагаемыми потоками кредитов и депозитов определяет **разрыв фондов** отдельного банка. Таким образом:

Разрыв фондов = Текущие и прогнозируемые ссуды и инвестиции, которые банк предполагает осуществить – – Текущие и ожидаемые притоки депозитов.

Допустим, к примеру, что банк должен предоставить новую ссуду, отвечающую его качественным стандартам, на 150 млн. долл. Кроме того, он надеется купить выпущенные на этой неделе казначейские векселя на сумму 75 млн. долл., а в будущем ожидает требования кредита от своих лучших корпоративных клиентов на сумму 135 млн. долл. Всего на сегодняшний день получено депозитов на 185 млн. долл., а на следующей неделе ожидается еще 100 млн. долл. Тогда величина разрыва фондов (РФ) на следующей неделе будет равна (в млн. долл.):

$$\begin{aligned} \text{РФ} &= (150 + 75 + 135) - (185 + 100) = \\ &= 360 - 285 = \\ &= 75. \end{aligned}$$

Многие банки добавляют небольшую сумму к оцененному таким образом разрыву фондов для того, чтобы покрыть неожиданные потребности в кредите и дефицит депозитов. Затем для покрытия вычисленного разрыва фондов будут использованы *недепозитные* источники фондов.

Недепозитные источники формирования средств: факторы, которые следует учитывать

Какие из недепозитных источников средств будут использовать менеджеры банка для покрытия предполагаемого разрыва фондов? Ответ на этот вопрос зависит в основном от следующих пяти факторов:

1. *Относительная стоимость* средств, формируемых из каждого недепозитного источника.
2. *Риск* (неустойчивость и степень надежности) каждого из источников фондов.
3. *Срок погашения* необходимых средств.
4. *Размер банка,* нуждающегося в недепозитном источнике фондов.
5. *Правила,* ограничивающие использование альтернативных источников формирования средств.

Относительная стоимость. Банкиры, занимающиеся управлением пассивами, всегда должны быть в курсе функционирующих на рынке процентных ставок для различных источников занимаемых фондов. Основные кредиторы ежедневно назначают процентные ставки, по которым они надеются продавать средства банкам, нуждающимся в дополнительных ресурсах. В общем, управляющие банками предпочитают занимать из *наиболее дешевых* источников, хотя они и учитывают при этом другие факторы.

Процентные ставки для займов на рынке краткосрочного капитала приводятся в примере 12-10. Отметим, что различные источники фондов сильно отличаются друг от друга по цене — процентной ставке, которую должен выплачивать банк. Обычно самым дешевым источником краткосрочных средств является заем в Федеральном резервном банке округа. Так как эта ставка назначается административным путем советом директоров каждого Федераль-

ПРИМЕР 12-10. Процентные ставки рынка краткосрочного капитала для недепозитных займов и ДС крупного достоинства (в среднем за год, %)

Источники фондов	*1986 г.*	*1987 г.*	*1988 г.*	*1989 г.*	*1990 г.*	*1991 г.*
Займы федеральных фондов	6,80	6,66	7,57	9,21	8,10	6,25
Ссуды от федеральных резервных банков*	6,32	5,66	6,20	6,93	6,98	6,00
Продажа коммерческих бумаг (со сроком погашения 1 месяц, прямого размещения)	6,61	6,74	7,58	9,11	8,15	6,53
Крупные переводные ДС, вторичный рынок (со сроком погашения 1 месяц)	6,61	6,75	7,59	9,11	8,15	6,45
Депозиты в евродолларах (со сроком погашения 3 месяца)	6,71	7,06	7,85	9,16	8,16	6,60

ПРИМЕЧАНИЕ. Ставки 1991 г. приведены на февраль.
* Среднее значение ставки, устанавливаемое Федеральным резервным банком Нью-Йорка.

ИСТОЧНИК: Board of Governors of the Federal Reserve System, *Federal Reserve Bulletin*, отдельные ежемесячные выпуски.

ного резервного банка, учетная ставка обычно является устойчивой и предсказуемой на несколько недель или месяцев. Основной недостаток займов в ФРС заключается в правилах и ограничениях, сопровождающих их использование.

Действующая процентная ставка на федеральные фонды обычно оказывается чуть выше учетной ставки ФРС. Банки, испытывающие потребность в немедленном получении дополнительных ресурсов, могут получить их, занимая у ФРС или покупая федеральные фонды. Разница между учетной ставкой ФРС и ставкой федеральных фондов определяет *приемлемую стоимость* выхода на открытый рынок с целью получения резервов, а не займов ФРС. Чем меньше эта разница, тем меньше приемлемая стоимость и больше вероятность того, что банки предпочтут федеральные фонды займам от ФРС.

Однако ставка федеральных фондов очень неустойчива, изменяется иногда по нескольку раз в течение обычного операционного дня. Поэтому банкиры, которые являются и активными заемщиками, и кредиторами на этом рынке, должны находиться в постоянном контакте с главными банками, торгующими федеральными фондами, и с брокерами федеральных фондов. Основное преимущество федеральных фондов — их прямая доступность по телефонному звонку или по запросу через центральный компьютер (режим реального времени). Более того, они обладают гибкими сроками погашения — от 24 ч до нескольких месяцев. Основной недостаток федеральных фондов состоит в неустойчивости их рыночной процентной ставки, значительные колебания которой затрудняют планирование финансовой деятельности.

Как видно из примера 12-10, процентные ставки крупных переводных депозитных сертификатов и коммерческих бумаг могут успешно конкурировать с процентными ставками других краткосрочных источников формирования средств. Однако реализация коммерческих бумаг влечет за собой рыночные расходы в поисках покупателей этих долговых обязательств, и срок такого займа может находиться в пределах от 3-4 дней до нескольких недель. Следовательно, банк, которому средства необходимы всего лишь на несколько часов, не будет стремиться приобрести переводные ДС или коммерческие бумаги.

В последней строке примера 12-10 показаны значения процентной ставки для евродепозитов. Ставка, устанавливаемая на краткосрочные евродепози-

ты,— ЛИБОР — является основной стандартной процентной ставкой для заемщиков и кредиторов на мировом рынке краткосрочных фондов. Но для этих займов существует временной лаг-фактор, который затрудняет их использование в качестве немедленного удовлетворения потребности в фондах.

Управляющие банками должны внимательно, минута в минуту, следить за изменениями процентной ставки на рынке краткосрочного капитала, так как норма прибыли является основной стоимостью занимаемых недепозитных фондов для банка. Однако нельзя игнорировать беспроцентные предельные издержки при расчете истинной стоимости занимаемых недепозитных фондов, включая рабочее время банковского персонала и оплату телеграфных и телефонных переводов при проведении переговоров и заключении кредитных сделок. Как мы видели в гл. 11, для сравнения стоимости различных альтернативных источников фондов можно применить следующую формулу:

$$\text{Действительная процентная ставка на депозитные и недепозитные источники формирования банковских средств} = \frac{\text{Текущая процентная стоимость занимаемых фондов} + \text{Предельные издержки банка в процессе получения этих фондов}}{\text{Нетто-величина инвестируемых фондов, формируемых из этих источников}},$$

где

$$\text{Текущая процентная стоимость занимаемых фондов} = \text{Преобладающая процентная ставка на рынке капиталов} \times \text{Величина заемных средств};$$

$$\text{Предельные издержки банка в процессе получения этих фондов} = \text{Ожидаемая процентная ставка, представляющая рабочее время персонала, затраты на операции и заключение сделок} \times \text{Величина заемных средств};$$

$$\text{Нетто-величина инвестируемых сформированных фондов} = \text{Общая сумма занимаемых резервов в соответствии с резервными требованиями (если они имеются), страховое налогообложение депозита (если имеется) и средства, размещенные в неприбыльных активах.}$$

Заметим, что стоимость, связанная с привлечением каждого из источников средств, сравнивается с *чистой* суммой сформированных фондов за вычетом (там, где это необходимо) резервных требований, оплаты федерального страхования депозитов и той части занимаемых фондов, которая размещена в таких неприбыльных активах, как избыток денежной наличности или основной капитал банка. В качестве основы займа мы используем нетто-величину *инвестируемых фондов*, так как хотим сравнить стоимость (в долларах), которую банк должен выплатить для привлечения этих средств, с суммой (в долларах) тех средств, которые могут быть фактически использованы для приобретения прибыльных активов и покрытия расходов, связанных с формированием этих фондов.

Например, в соответствии с примером 12-10 в феврале 1991 г. федеральные фонды продавались по среднерыночной процентной ставке, равной примерно 6,25%. Предположим, что предельные издержки, связанные с рабочим временем персонала и расходами на заключение сделок при формировании дополнительного капитала на рынке федеральных фондов, составляют 0,25%. Банку необходимо 25 млн. долл. для финансирования займов, которые он должен предоставить сегодня, причем только 24 из них могут быть полностью инвестированы в связи с другими текущими финансовыми потребностями. Тогда действительная процентная ставка для федеральных фондов на сегодняшний день может быть вычислена по формуле

Текущая процентная стоимость федеральных фондов = 0,0625 × 25 млн. долл. = 1,56 млн. долл.;

Предельные издержки банка при получении федеральных фондов = 0,0025 × 25 млн. долл. = 0,06 млн. долл.;

Нетто-инвестируемые сформированные фонды = 25 млн. долл. – 1 млн. долл. = 24 млн. долл.

Следовательно, действительная процентная ставка федеральных фондов равна:

$$\frac{(1{,}56 \text{ млн. долл.} + 0{,}06 \text{ млн. долл.})}{24 \text{ млн. долл.}} = 6{,}75\%.$$

Банк может получить чистую прибыль, по меньшей мере, равную 6,75% кредитов и инвестиций, которые он предполагает обеспечить этими занятыми средствами.

При дальнейшем изучении примера 12-10 мы можем обнаружить некоторые более дешевые потенциальные источники фондов, чем рынок федеральных фондов. Например, в начале 1991 г. учетная ставка ФРС была равна всего лишь 6,0%; однако Федеральная резервная система запретила использовать займы у федеральных резервных банков для предоставления новых займов. Рыночная ставка ДС выше ставки федеральных фондов и равна 6,45%. Действительная процентная ставка займов посредством выпуска ДС при предположении, что предельные издержки равны 0,25%, как и для федеральных фондов, будет тогда равна:

Действительная процентная ставка депозитных сертификатов

$$= \frac{(0{,}0645 \times 25 \text{ млн. долл.} + 0{,}0025 \times 25 \text{ млн. долл.})}{24 \text{ млн. долл.}} =$$

$$= \frac{1{,}675 \text{ млн. долл.}}{24 \text{ млн. долл.}} = 6{,}98\%,$$

где

$$\text{Нетто-инвестируемые сформированные средства} = 25 \text{ млн. долл.} - 1 \text{ млн. долл.} = 24 \text{ млн. долл.}$$

Мы должны отметить, однако, что ДС и все другие депозиты, получаемые от населения, содержат в себе плату за страхование. В 1992 г. эта плата составляла 0,0023 цента за 1 долл. Более того, по правилам ФКСД требуется оплачивать страхование не только первых 100 тыс. долл., но и всей номинальной стоимости депозита. Тогда общая сумма страхования 25 млн. долл. в депозитных сертификатах будет равна:

$$\text{Сумма депозитов, полученных от населения} \times \text{Страховой взнос за 1 долл.} = 25 \text{ млн. долл.}$$

$$\times 0{,}0023 = \begin{matrix} 57500 \text{ долл., или} \\ 0{,}0575 \text{ млн. долл.} \end{matrix}$$

Если мы вычтем эту страховую плату из чистой суммы ДС, имеющихся в наличии у банка, то получим:

$$\text{Действительная процентная ставка ДС} = \frac{1{,}675 \text{ млн. долл.}}{24 \text{ млн. долл.} - 0{,}0575 \text{ млн. долл.}} = \frac{1{,}675 \text{ млн. долл.}}{23{,}9425 \text{ млн. долл.}} =$$

$$= 7{,}00\%.$$

Ясно, что использование ДС как источника формирования средств банка оказалось бы *более* дорогостоящим, чем займы федеральных фондов. Однако преимущество ДС в том, что они могут находиться в распоряжении банка в течение нескольких дней или недель, тогда как федеральные фонды обычно должны быть оплачены через 24 ч.

Данные функционального стоимостного анализа, собираемые каждый год федеральными резервными банками, показывают, что недепозитные источники формирования банковских средств обладают в основном умеренной стоимостью по сравнению с другими источниками фондов и находятся между бессрочными депозитами, которые являются самым дешевым источником, и сберегательными депозитами, стоимость которых значительно выше, но они более устойчивы, чем недепозитные ссуды и бессрочные депозиты (см. пример 12-11, в котором приводятся суммарные расходы и доходы от недепозитных и депозитных источников фондов, вычисленных по программе функционального стоимостного анализа ФРС). Более мелкие банки обычно формируют недепозитные средства с меньшими затратами, чем крупные банки, тогда как для депозитов имеет место обратное соотношение. Одной из наиболее отличительных особенностей недепозитных займов является их быстрая доступность, что помогает компенсировать более высокую по сравнению с чековыми счетами стоимость. Как видно из примера 12-11, недепозитные источники фондов также приносят более высокие доходы, чем многие виды депозитов.

Факторы риска. Менеджеры банка должны учитывать, по крайней мере, два типа риска при выборе фондов из различных недепозитных источников. Так, существует риск процентной ставки, т.е. неустойчивость кредитной стоимости. Все процентные ставки, показанные в примере 12-10 (за исключени-

ПРИМЕР 12-11. Сравнительная стоимость основных источников банковских средств (в процентном отношении к функциональному объему или имеющимся средствам, установленным программой функционального стоимостного анализа федеральных резервных банков в 1991 г.)

	Бессрочные депозиты (чековые)			*Срочные депозиты (сберегательные счета)*			*Недепозитные источники средств (займы)*			*Общая стоимость капитала из всех источников*		
Статьи расходов	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*	*Мелкие банки*	*Средние банки*	*Крупные банки*
Процентные расходы	2,56	2,50	1,97	7,18	7,04	7,10	4,03	4,88	5,50	5,65	5,63	5,58
Операционные расходы	4,08	4,39	4,24	0,85	0,82	0,85	1,89	1,26	0,76	1,81	1,74	1,61
Итого общие расходы в процентах к объему	6,64	6,89	6,21	8,03	7,86	7,95	5,92	6,14	6,26	7,46	7,37	7,19
Пошлина за услуги	–2,04	–1,69	–1,45	–0,01	–0,02	–0,03	–0,34	–0,07	+0,06	–0,57	–0,42	–0,35
Чистая стоимость источников фондов	4,60	5,20	4,76	8,02	7,84	7,92	5,58	6,07	6,32	6,89	6,94	6,84
Чистые доходы за вычетом кредитного портфеля	2,86	2,35	1,94	0,72	0,94	0,40	3,18	2,83	2,55	—	—	—

ПРИМЕЧАНИЕ. Мелкие банки имеют всего депозитов до 50 млн. долл.; средние банки — от 50 до 200 млн. долл.; крупные банки — свыше 200 млн. долл. Цифры общей стоимости капитала из всех источников выражены в виде процентов от имеющихся в наличии средств (всего обязательств, капитал минус здания банков, другая недвижимость и разные активы), тогда как показатели различных депозитных и недепозитных источников получены как процентное отношение к сумме, создаваемой депозитом каждого вида.

ИСТОЧНИК: Functional Cost Analysis Program of the 12 Federal Reserve Banks, *National Average Report*, 1990.

ем учетной ставки ФРС), определяются уровнями спроса и предложения на открытом рынке и, следовательно, подвержены случайным колебаниям. Чем меньше срок погашения займа, тем более неустойчивой оказывается процентная ставка. Поскольку большинство федеральных фондов погашается во время операций "овернайт", неудивительно, что их процентная ставка более всего неустойчива.

Кроме того, существует **риск доступности кредита.** Нет гарантии того, что на любом из кредитных рынков кредиторы пожелают и смогут предоставить ссуду каждому заемщику. Когда общие кредитные условия неблагоприятны, кредиторы могут ограничить выдачу средств в кредит, предоставляя его только самым надежным и наиболее лояльным из своих клиентов. Иногда банк-заемщик может показаться кредиторам рынка краткосрочного капитала настолько ненадежным, что они откажут ему в кредите или слишком повысят цену на него. Практика показывает, что особенно чувствительны к риску доступности кредита рынки переводных ДС, евродолларов и коммерческих бумаг. Управляющие банками, курирующие фонды, всегда должны быть готовы перейти к альтернативным источникам кредита и, если необходимо, заплатить дороже за любые получаемые ими средства.

Срок возврата занимаемых фондов. Как мы уже видели, некоторые источники фондов рассчитаны на немедленный кредит (как рынок федеральных фондов), а другие — на более продолжительный срок (как коммерческие бумаги и евродоллары). Управляющий банком, которому заемные фонды нужны сегодня после полудня, будет стремиться сделать заем на рынке федеральных фондов. Однако если фонды не понадобятся в течение нескольких дней, более подходящим вариантом является продажа депозитных сертификатов или коммерческих бумаг. Таким образом, *продолжительность, или срок возврата,* занимаемых средств также играет важную роль.

Размер банка-заемщика. Стандартной продажной ценой большинства займов на рынке краткосрочного капитала является 1 млн. долл. — сумма, которая часто превышает кредитные возможности наиболее мелких банков. Например, займы евродолларов производятся партиями в 1 млн. долл. и поступают только к банкам, имеющим самый высокий кредитный рейтинг. Большие переводные ДС крупнейших банков предпочитают большинство инвесторов, потому что существует активный вторичный рынок для прайм-рейт ДС. Банки меньших размеров не обладают кредитной способностью продавать большую часть крупных переводных ДС. То же касается и продажи коммерческих бумаг. Только дисконтное окно ФРС и рынок федеральных фондов могут предоставить относительно недорогие займы небольшим банкам.

Регулирующие нормы. Федеральные нормы и нормы регулирования банковской деятельности на уровне штатов могут ограничить сумму, частоту и использование займов банками. Например, ДС должны выпускаться сроком, по меньшей мере, на 7 дней. Федеральные резервные банки ограничивают постоянное заимствование через дисконтное окно и использование полученных займов для предоставления кредита своим клиентам. Другие формы заимствования могут подпадать под действие резервных требований Совета управляющих ФРС. Например, в конце 60-х и начале 70-х годов, когда ФРС пыталась снизить инфляцию путем жесткой финансовой политики, она установила вре-

менные резервные требования для займов федеральных фондов из небанковских источников, для соглашений об обратном выкупе и коммерческих бумаг с целью покупки активов у дочерних банков. Хотя эти особые требования сегодня не всегда имеют силу, очевидно, что в критические для нации моменты государственные законодатели могут быстро ввести новые нормы контроля, влияющие как на стоимость, так и на риск, связанный с использованием недепозитных займов.

Контрольные вопросы

12-16. Что означает для банка *разрыв фондов*?

12-17. Какие факторы должен взвесить менеджер банка, выбирая тот или иной доступный сегодня недепозитный источник формирования средств?

ВЫВОДЫ

Хотя основными источниками формирования средств банка все еще остаются депозиты, сегодня почти все банки поддерживают свои депозиты недепозитными заимствованиями на рынке краткосрочного капитала. Важнейшими источниками таких недепозитных *IOUs* являются рынок федеральных фондов, ссуды, получаемые через дисконтное окно федеральных резервных банков, продажа переводных ДС, займы на рынке евродолларов, рынок ценных бумаг и соглашения об обратном выкупе.

Банкиры, прибегая к таким недепозитным источникам фондов, должны сначала оценить свои общие потребности в ресурсах. Обычно при этом применяется метод измерения разрыва фондов данного банка, т.е. определяется разница между текущими и ожидаемыми ссудами и инвестициями, текущими и ожидаемыми потоками депозитов. Затем они должны выбрать конкретный недепозитный источник фондов, наиболее пригодный в данный момент времени, опираясь на пять основных факторов: 1) относительная стоимость каждого выбираемого недепозитного источника средств; 2) риск неустойчивости или ненадежности каждого источника; 3) продолжительность времени, в течение которого нужны будут средства из этих источников; 4) размер занимающего банка и его потребность в фондах; 5) соответствие правительственным нормам регулирования. К наиболее важным правилам, касающимся использования банками недепозитных займов, относятся резервные требования, устанавливаемые Советом управляющих ФРС.

ЗАДАЧИ

1. "Маньюфекчурерс Ганновер бэнк" занял 150 млн. долл. федеральных фондов у банка "Кемикл", также расположенного в Нью-Йорк Сити, сроком на 24 ч для финансирования 30-дневного кредита. Когда соглашение о кредите было достигнуто, преобладающая процентная ставка на займы федеральных фондов такого срока погашения составляла 7,85%. Средства, предоставленные банком "Кемикл", находились на резервном депозите, который этот банк хранит в Федеральном резервном банке Нью-Йорка. Когда этот заем банку "Маньюфекчурерс" был оплачен, на следующий день банк "Кемикл" использовал 50 млн. долл. возвращенных средств для покрытия собственных резервных нужд и предоставил кре-

дит на 100 млн. долл. в федеральных фондах Коммерческому банку Техаса в Хьюстоне сроком на два дня при преобладающей процентной ставке на федеральные фонды 7,92%. В отношении этих сделок: а) составьте *T*-образный (дебитно-процентный) счет подобно тем, которые вы встречали в данной главе, показав первоначальный кредит федеральных фондов и его оплату в балансе "Кемикл", "Маньюфекчурерс" и Техасского коммерческого банка; б) вычислите общий процентный доход банка "Кемикл" от обоих займов федеральных фондов.

Альтернативные сценарии:

1. Допустим, что ставка федеральных фондов на кредит банка "Кемикл" банку "Маньюфекчурерс" выросла до 8%, а ставка на следующий заем федеральных фондов Техасскому коммерческому банку поднялась до 8,15%. Каков будет общий процентный доход банка "Кемикл" от этих займов в данном случае?
2. Что произойдет, если ставка снизится на 20 процентных пунктов? Как повлияет это снижение ставки на общий процентный доход "Кемикл"?

II. "Бэнк Ван" в шт. Огайо выпустил трехмесячные (90 дней) переводные ДС на сумму 14 млн. долл. для страховой компании "Трэвелез" с обусловленной договором ежегодной процентной ставкой 8,47% (год в 360 дней). Подсчитайте сумму этого ДС-счета на дату его погашения, а также сумму процентного дохода "Трэвелез". Какой процентный доход будет иметь эта компания в году из 365 дней?

Альтернативные сценарии:

1. Допустим, что "Трэвелез" решила продлить свой кредит банку "Ван" еще на 90 дней, но рыночные процентные ставки на эти депозиты упали до 8,35% на 360-дневный год. Как это повлияет на размер ДС такого срока и сумму процентного дохода?
2. Как повлияет на стоимость ДС и сумму процентного дохода повышение процентной ставки до 8,6%?

III. Банки холдинговой компании "Интерстейт нэшнл бэнк" сообщают о повышении спроса на кредит от компаний юго-восточного побережья США, планирующих значительное расширение закупок товарных запасов и оборудования перед началом нового сезона. Холдинговая компания и ее ведущий банк планируют сформировать на этой неделе на 850 млн. долл. краткосрочных фондов, из которых около 835 млн. долл. будет использовано для предоставления требуемого кредита. На данный момент времени федеральные фонды продаются со ставкой 8,73%, переводные (+100 тыс. долл.) ДС продаются в Нью-Йорке со ставкой 8,69%, а также имеются в наличии займы в евродолларах — все сроком до одного года и с процентной ставкой 9,11%. Прямо размещаемые коммерческие бумаги сроком в 1 месяц имеют рыночную ставку 8,65%, тогда как учетная ставка Федерального резервного банка в Ричмонде на данный момент установлена в 7,25% — источник, которым "Интерстейт нэшнл бэнк" пользовался каждую из двух последних недель. Предельные издержки оцениваются в 0,25% на федеральные фонды, займы в дисконтном окне и ДС, в 0,35% — для еврозаймов и в 0,25% — для коммерческих бумаг. Вычислите действительную процентную ставку для каждого из источников фондов "Интерстейт нэшнл бэнк" и примите управленческое решение относительно того, какой из источников следует выбрать. Будьте готовы отстоять свое решение.

Альтернативные сценарии:

1. Допустим, что все процентные и беспроцентные ставки, с которыми встречается в этих займах "Интерстейт нэшнл бэнк", возросли на 15 процентных пунктов. Как это повлияет на действительную процентную ставку таких источников фондов?
2. Допустим, что все процентные ставки снизились на 5%, но беспроцентные ставки остались без изменения. Какое значение примет действительная процентная ставка в этом случае?

IV. Банк "Гамильтон секьюрити" решает проблему формирования фондов в размере 80 млн. долл. в фондах рынка краткосрочного капитала для того, чтобы обеспечить кредит одному из своих крупнейших корпоративных клиентов, который нуждается в шестинедельном займе. Процентные ставки рынка краткосрочного капитала на данный момент находятся на следующем уровне:

Федеральные фонды (неделя)	8,72
Дисконтное окно в Федеральном резервном банке	7,00
ДС (прайм-рейт, вторичный рынок): один месяц	8,45
три месяца	8,49
шесть месяцев	8,58
Евродепозиты (три месяца)	8,58
Коммерческие бумаги (прямого размещения): один месяц	8,55
три месяца	8,42

К сожалению, экономический отдел банка предсказывает существенное повышение процентных ставок в течение следующих шести недель. Как бы вы порекомендовали отделу банка, управляющему фондами, формировать необходимые средства? Убедитесь в том, что вы учитываете такие стоимостные факторы, как резервные требования, нормы регулирования, а также изменения относительной привлекательности каждого источника средств, если процентные ставки будут постоянно повышаться в течение действия предполагаемого займа.

Альтернативный сценарий:

Что если экономисты банка "Гамильтон" ошиблись и процентные рыночные ставки будут существенно снижаться в течение последующих шести недель? Как могут измениться ваши рекомендации отделу банка, управляющему фондами, относительно того, как и где формировать необходимые средства?

ЛИТЕРАТУРА

Для обсуждения проблемы резервов, занимаемых через дисконтное окно Федеральной резервной системы, см. следующие работы:

1. Goodfriend, Marvin. "Discount Window Borrowing, Monetary Policy, and the Post-October 6, 1979, Federal Reserve Operating Procedures". *Journal of Monetary Economics,* 12 (1983), pp. 345—356.

Для анализа причин и последствий еврозаймов см. следующие работы:

2. Kreichen, Lawrence L. "Eurodollar Arbitrage". *Quarterly Review,* Federal Reserve Bank of New York, Summer 1982, pp. 10—22.
3. Goodfriend, Marvin. "Eurodollars". *Instruments of the Money Market,* Federal Reserve Bank of Richmond, 1986, pp. 53—64.

Для анализа коммерческих бумаг как финансового заемного инструмента см. следующую работу:

4. Rose, Peter S. "The Quest for Funds: New Directions in a New Market". *The Canadian Banker* 94, no. 5 (September/October 1987), pp. 46—55.

В этой работе подробно обсуждаются проблемы развития и использования переводных ДС:

5. Willernse, Rob J. "Large Certificates of Deposit". *Instruments of the Money Market,* Federal Reserve Bank of Richmond, 1986, pp. 36—52.

Глава 13

Забалансовое финансирование в банковском деле: новые методы и проблемы

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Узнать о новых источниках формирования средств банка (трансформация активов в ценные бумаги, т.е. секьюритизация, продажа займов и предоставление кредитных гарантий), к которым банки стали прибегать в последние годы.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Выяснить преимущества и недостатки, которые должен учитывать менеджер банка, выбирая тот или иной новый источник формирования средств и доходов из имеющихся сегодня в распоряжении многих банков.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Разрыв фондов
Секьюритизация
Гарантирование кредита
Риск досрочного платежа
Продажа займов
Права по обслуживанию долга
Участие в займах
Дробление займов
Финансовые гарантии
Гарантийное кредитное письмо
Забалансовое обязательство
Обязательство
Платежная сторона
Бенефициар (получатель по кредитному письму)

Столетиями банки привлекали депозиты от населения для увеличения своих средств и полагались на займы как на основной источник доходов[1]. Вообще говоря, банки эффективно управляют процессом приема вкладов и предоставления займов, превращая вклады населения в кредиты, необходимые фирмам, домашним хозяйствам и правительствам. Однако могут возникнуть проблемы, если эти два вида деятельности не будут согласованы. Когда вклады увеличиваются быстрее, чем спрос населения на займы, банкир должен искать пути прибыльного вложения возникающего излишка средств с тем, чтобы вкладчики и акционеры продолжали получать конкурентоспособную прибыль на свой капитал. Когда же рост спроса на займы опережает рост депозитов, банки должны искать новые источники формирования ссудных средств для преодоления разрыва между фондами, чтобы заемщики могли получать необходимый для них кредит.

Такой вызывающий беспокойство разрыв фондов стал в последние годы серьезной проблемой для ведущих банков мира. Многие обычные получатели кредита обнаружили *новые* выгодные способы вложения капитала в обход банковской системы как места, где сохраняется стоимость. Небанковские финансовые учреждения, такие, как брокерские и дилерские, а также страховые компании, разработали разветвленную систему услуг по управлению денежной наличностью, отвлекая средства бизнеса от банков, предлагающих те же услуги. В результате рост депозитов оказывается ниже ожидаемого, и банк должен искать новые источники формирования ссудных средств для удовлетворения потребностей клиентов в кредите.

Как мы видели в предыдущей главе, в 60—70-х гг. самым распространенным средством восполнения разрыва между депозитами и займами было добывание банками средств на денежном рынке с помощью федеральных заемных фондов, евровалютных депозитов, продажи через холдинговые банковские компании коммерческих бумаг (векселей) и т.п. Однако займов денежного рынка, как правило, оказывается недостаточно для нужд банка в формировании средств, поскольку срок (погашения) таких займов, как правило, очень короток (например, операции "овернайт"), процентная ставка подвержена изменениям, а стоимость временами становится непомерно высокой для занимающего банка, особенно если он испытывает финансовые трудности. Поэтому банки вынуждены были начать поиски более надежных, менее дорогостоящих, имеющих долгосрочный характер источников формирования средств.

Некоторые финансовые новшества стали популярными за последние годы, так как они позволяют частично решать проблемы преодоления разрыва между фондами. К ним относятся секьюритизация активов, продажа займов и выпуск кредитных гарантий, защищающих потребность клиентов в кредитах. Как мы увидим далее в этой главе, дополнительные услуги банка обладают значительными достоинствами, но в то же время связаны с существенными затратами, что должны иметь в виду банки перед тем, как их использовать. "Прежде, чем прыгнуть, посмотри, куда ты прыгаешь!"— мудрое предостережение для банкиров, столкнувшихся с проблемами формирования средств и разнообразием выбора.

---

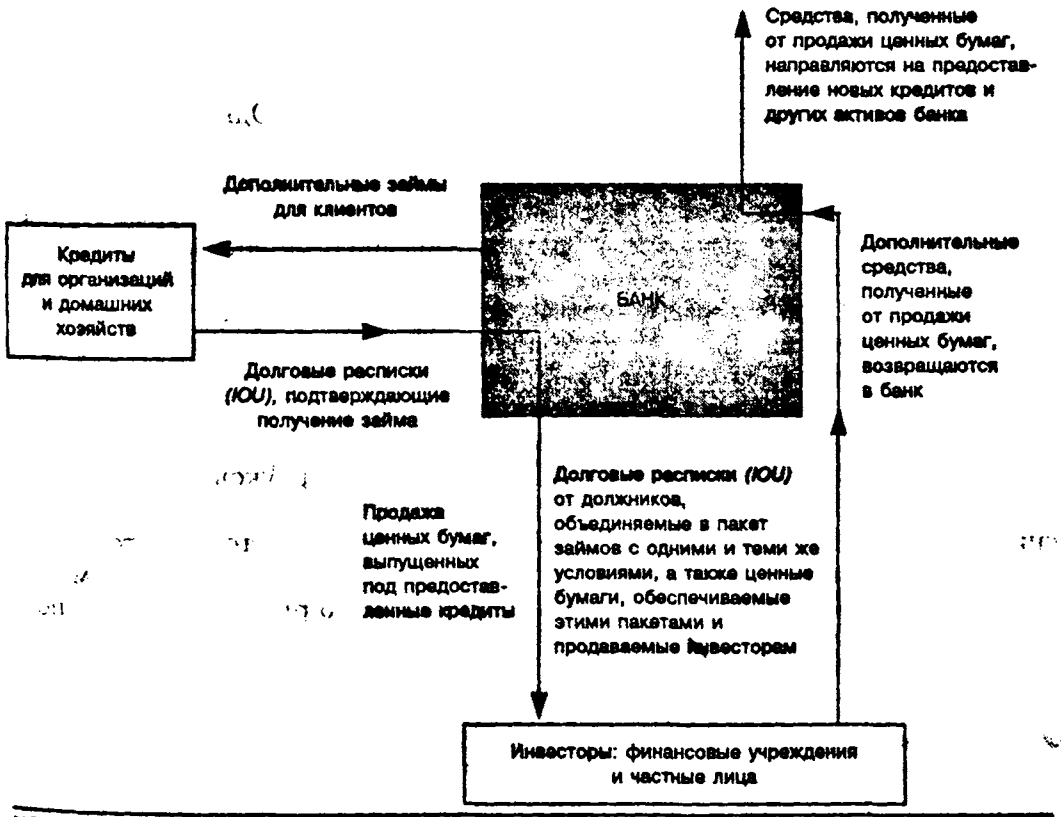
[1] Частично эта глава основана на статье автора, посвященной забалансовому финансированию, опубликованной в журнале *The Canadian Banker* [9, 10, 13].

СЕКЬЮРИТИЗАЦИЯ БАНКОВСКИХ ЗАЙМОВ И ДРУГИХ АКТИВОВ

Секьюритизация банковских займов и других активов в целях формирования новых средств настолько простая идея, что удивляет, почему она не была полностью реализована до 70—80-х гг. При секьюритизации банк откладывает часть доходных активов, таких, как ипотечные или потребительские ссуды, и продает выпущенные под них ценные бумаги (финансовые требования) на открытом рынке (пример 13-1). По мере оплаты этих активов (например, когда должники оплачивают основную сумму долга и начисленный процент) поток дохода устремляется к держателям ценных бумаг. Другими словами, банковские займы трансформируются в свободно продаваемые на фондовом рынке ценные бумаги.

Банк, со своей стороны, возвращает денежные средства, затраченные на приобретение активов, и использует новые средства для предоставления новых займов или для покрытия операционных расходов. В сущности, секьюритизация — это процесс превращения неликвидных займов в ликвидные активы. Более того, в ходе этого процесса банк может получать *дополнительную прибыль* в виде комиссионных за *обслуживание* пакетов активов. Обычно секьюритизация означает контроль за выплатой заемщиками своих долгов, сбор

ПРИМЕР 13-1. Секьюритизация: превращение займов и других активов в источники формирования средств



ИСТОЧНИК: Peter S. Rose. "The Quest for Funds: New Directions in a New Market". *The Canadian Banker*, September/October 1987.

пошлин и создание достаточного запаса средств для защиты держателей ценных бумаг, выпущенных под эти займы. Банк, продолжая выполнять операции по любым вложенным активам, может извлекать их из своего баланса, снижая тем самым риск убытков в случае, если займы не оплачиваются или процентная ставка становится ниже номинальной[2]. Банк также может получать дополнительные доходы от разницы между процентными ставками при секьюритизации активов и выплатами акционерам. Более того, при этом могут быть снижены налоги вследствие подлежащих вычету издержек при секьюритизации. Активы, пакетированные в целях обеспечения выпущенных ценных бумаг, должны быть однородны по качеству и целям и обладать инвестиционными свойствами (такими, как высокие доходы или легкая обращаемость на рынке), что привлекает инвесторов.

Примеры секьюритизации активов

Таких примеров имеется великое множество. Например, в октябре 1986 г. "Ферст Бостон корп." — одна из крупнейших в мире инвестиционных банковских фирм — заявила о своем намерении продать на 3,2 млрд. долл. ценных бумаг, обеспеченных автомобильными займами, выпущенными "Дженерал моторс эксертэнс корпорейшн" *(GMAC)*. Характерной особенностью такой операции являлась двухъярусная структура выпускаемых ценных бумаг, состоящих из комбинации кратко-, средне- и долгосрочных облигаций, каждая с различным приоритетом претензий к доходу от пакетированных автомобильных займов (обозначенных *CARS*, или сертификаты автомобильных дебиторов). Филиал "Ферст Бостон" фактически владел этими займами после продажи их *GMAC*; таким образом, инвесторы, обладающие соответствующими облигациями, не могли взыскивать ни с "Ферст Бостон", ни с *GMAC* в случае невыполнения обязательств по некоторым из этих займов. Однако *GMAC* обещала перекупить до 5% любых обесцененных займов.

Другим наглядным примером секьюритизации займов является рынок дисконтных долговых обязательств, выпускаемых слабо развитыми странами и объединенных в еврозаймы. Такие международные займы, выдаваемые главным образом правительствам и многонациональным компаниям, часто не оплачиваются по условиям первоначальной сделки. Более того, во многих случаях секьюритизация происходит в неблагоприятных условиях, приводящих к убыткам для банков, наиболее часто при выдаче энергетических, сельскохозяйственных ссуд и ссуд под недвижимость. В связи с этим банки видят в секьюритизации способ "очистки" своих портфелей. Имея в своих бухгалтерских книгах меньшее количество записей о рискованных и безнадежных займах, банк выглядит сильнее в финансовом отношении и может снизить свои затраты по займам. Еще более важным является то, что секьюритизация повышает ликвидность и диверсификацию портфеля займов и может быть использована для снижения процентного риска, поскольку поз-

---

[2] Этот шаг — извлечение займов, содержащихся в секьюритизированном пакете, из банковского баланса — может играть положительную роль в деле регулирования деятельности банка. Нормами обычно устанавливается предел соотношения между банковскими активами и займами в целях контроля за риском. Банк с относительно высоким соотношением "займы—активы" может пакетировать группу определенных займов и извлечь их из своих активов для того, чтобы банк выглядел более сильным в финансовом отношении. Тогда суммарные активы уменьшатся, в то время как капитал останется тем же, а в результате улучшится соотношение "капитал—активы".

воляет увязывать между собой сроки платежей по банковским активам и обязательствам.

Концепция секьюритизации возникла в 1970 г., когда правительственная организация — Государственная национальная ассоциация ипотечного кредита (*GNMA, или Ginnie Mae*) — выдвинула программу по выпуску ценных бумаг, обеспеченных закладными под недвижимость, с использованием страхования резидентных ипотечных ссуд Федеральным управлением жилищного строительства США (*FHA-VA*) для поддержки жилищного строительства. В последнее время коммерческие закладные под недвижимость тоже стали подвергаться секьюритизации.

В США ценные бумаги, обеспеченные займами, выпускаются в противовес все более растущему числу займов, таких, как коммерческие и резидентные закладные под недвижимость, займы малого бизнеса, закладные под "дома на колесах", дебиторские кредитные карточки, аренда грузовиков, автомобильные займы и аренда компьютеров. Например, в марте 1990 г. компания "Ситикорп" выбросила на рынок на 1,4 млрд. долл. ценных бумаг, обеспеченных займами по кредитным карточкам, что сделало этот рынок одним из самых быстрорастущих рынков ценных бумаг. К 1991 г. фактически было выпущено ценных бумаг, обеспеченных такими займами, на сумму 51 млрд. долл.

Среди других ведущих банков, выпустивших ценные бумаги, обеспеченные кредитными карточками, — "Кемикл бэнк", "Секьюрити пасифик", "Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго" и "Бэнк оф Америка". К концу 80-х годов рынок получил новое развитие, когда банки стали помогать своим корпоративным клиентам трансформировать в ценные бумаги кредитные и арендные счета дебиторов и выпускать коммерческие бумаги, обеспеченные активами, чтобы предоставить этим клиентам дешевые и надежные источники формирования средств. Банки часто получают прибыль в виде комиссионных за помощь своим клиентам, гарантируя выпуск этих бумаг.

Секьюритизация как источник формирования средств доступна *не* каждому банку. Последние исследования показывают, что минимальная сумма затрат на выпуск ценных бумаг, обеспеченных займами, должна составлять не менее 50 млн. долл. Однако более мелкие банки часто привлекают для этого инвесторов, объединяют свои займы в пакеты или выпускают обеспеченные ими ценные бумаги.

Ценные бумаги, обеспеченные займами, очень похожи на обычные облигации, гарантирующие фиксированную процентную ставку, выплачиваемую ежемесячно, ежеквартально и раз в полгода. Эти ценные бумаги представляют собой различные формы укрепления кредита в целях создания у покупателей уверенности в том, что эти инвестиции обладают малым риском. К таким средствам укрепления кредита могут относиться, например, кредитные письма от других финансовых учреждений, гарантирующие выплату по этим ценным бумагам. Кроме того, ценные бумаги, обеспеченные займами, могут быть разделены на группы по степени риска, так что инвесторы по своему усмотрению могут выбирать ту или иную группу риска. Другим распространенным средством укрепления кредита банком, выпускающим ценные бумаги, является использование резерва денежной наличности, созданного за счет превышения доходов от займов, трансформированных в ценные бумаги, над процентами, выплаченными акционерам для покрытия обязательств по займам.

Риск, связанный с секьюритизацией активов

Ценные бумаги, обеспеченные займами, выгодны как для инвесторов, их покупающих, так и для финансовых учреждений, их выпускающих, но при этом существует определенный риск. Неожиданно высокий удельный вес займов может привести к тому, что они могут быть не выплачены вопреки ожиданиям, вследствие чего снизятся планируемый поток прибыли, выплаты по основной сумме капитала, а также ожидаемые доходы инвесторов. Практика дает свидетельства возрастания риска неплатежа, особенно по потребительской задолженности (кредитные карточки дебиторов и ценные бумаги, обеспеченные закладной под недвижимость). К примеру, сберегательный банк "Чеви чейз" в шт. Мэриленд, выпустив ценные бумаги более чем на 450 млн. долл., столкнулся в 1991 г. со следующей проблемой: уровень неплатежей среди заемщиков по кредитным карточкам достиг 6%, давая право инвесторам заявить, что они хотели бы досрочно получить полную выплату по своим ценным бумагам, обеспеченным займами, несмотря на их подкрепление гарантийным письмом Швейцарского кредитного банка.

Мы должны признать, что покупатель ценных бумаг не имеет возможности проанализировать и оценить качество многих займов (иногда исчисляемых тысячами), обеспечивающих эти бумаги. Вместо этого инвестор, финансирующий операции, обеспеченные займами, должен обращать внимание на другие факторы, такие, как репутация банка, выпускающего ценные бумаги. Фактором риска объясняется, почему большая часть займов, используемых сегодня в секьюритизации, — это закладные под дома, гарантированные федеральными правительственными службами (такими, как *FHA-VA*) или частными гарантами. Фактически многие из этих жилищных займов гарантированы вдвойне — заем сам по себе гарантирован и, кроме того, федеральные ипотечные службы, такие, как Государственная и Федеральная национальные ассоциации ипотечного кредита (*GNMA* и *FNMA*), гарантируют выплату основной суммы долга и начисленных процентов держателям ценных бумаг, обеспеченных такими займами.

Секьюритизация активов характеризуется риском особого рода, называемым риском досрочного платежа (природа риска досрочного платежа и проблемы, связанные с ним для банков, выступающих инвесторами в секьюритизацию, обсуждаются в гл. 9). Если основная часть пакетированных займов оплачена *досрочно*, то это может создать проблему для инвесторов, так как досрочные платежи обычно происходят при падении процентных ставок и, следовательно, инвестор будет вынужден дополнительно инвестировать эти средства на рынке с *меньшими* доходами.

Этот феномен особенно отчетливо проявился в 1991 г., когда процентные ставки снизились, что вынудило тысячи заемщиков перефинансировать свои закладные под дома и оплатить до срока высокопроцентные закладные, повышая риск досрочной выплаты для инвесторов, владеющих долговыми обязательствами, обеспеченными закладной под недвижимость. Некоторые продавцы ценных бумаг стремились снизить этот риск, гарантируя покупателям, что все выплаты по кредитам и процентам будут полностью произведены в срок, даже если некоторые из займов погашены досрочно. Другие продавали ценные бумаги, обеспеченные наборами краткосрочных и среднесрочных займов, так что владельцы краткосрочных ценных бумаг были лучше защищены от риска досрочного платежа, а владельцы долгосрочных ценных бумаг полу-

чали более высокую ожидаемую прибыль, компенсирующую высокую степень риска досрочного платежа. Например, в 1991 г. автомобильная кредитная компания "Крайслер" (*CARCO*) предложила инвесторам ценные бумаги, обеспеченные двухлетними автомобильными займами, на 250 млн. долл. и пятилетние долговые обязательства на 750 млн. долл., обеспеченные более долгосрочными автомобильными займами. Долгосрочные долговые обязательства продавались под более высокие проценты, чем краткосрочные.

Еще один аспект, связанный с риском секьюритизации, заключается в том, что процентные ставки поднимаются до уровня *ниже* их рыночной стоимости, так как новые ценные бумаги, купленные сегодня, будут обладать большей прибыльностью, чем те, которые были выпущены тогда, когда процентные ставки были ниже. Инвестор, покупающий ценные бумаги у банка, может захотеть продать их, но при этой операции он, скорее всего, понесет существенные убытки, так как рыночная цена ценных бумаг снизилась. Хотя для долговых ценных бумаг в общем верно то, что когда повышаются процентные ставки, возможные убытки инвесторов обычно оказываются выше для ценных бумаг, обеспеченных займами, так как они более чувствительны к процентным изменениям, чем обычные облигации. Когда процентная ставка растет, меньшее число заемщиков будет досрочно оплачивать свои займы, так что инвестирующий в активы, обеспеченные займами, не успевает обеспечить свои средства достаточно быстро для того, чтобы извлечь выгоду из повышения процентной ставки.

Влияние процесса секьюритизации на деятельность банков

Вероятно, секьюритизация различным образом воздействует на банки и банковский менеджмент, повышает уровень конкуренции между банками и другими кредитными учреждениями в сфере предоставления первоклассных займов. Такие займы обладают *двумя* преимуществами — они оплачиваются, как правило, по плану (с меньшими проблемами управления расчетами для банковского персонала) и более пригодны для секьюритизации, что открывает для банка новый источник формирования средств в дополнение к традиционным источникам.

Секьюритизация может также повысить уровень конкуренции между банками за депозиты (особенно депозитные сертификаты высокого достоинства), так как опытные депозиторы могут обнаружить, что они могут получить больший доход, покупая ценные бумаги, обеспеченные займами от дилеров ценных бумаг, чем при покупке банковских депозитов. Секьюритизация позволяет многим корпорациям обходить свои банки в получении займов и находить кредиты на открытом рынке посредством продажи ценных бумаг, тем самым снижая рост займов — основного источника доходов для большинства банков. Банки, однако, могут получать непосредственную прибыль, предлагая комиссионные, кредитные письма для усиления кредитной деятельности корпораций, продающих эти ценные бумаги на открытом рынке, и выступая гарантом по некоторым видам выпускаемых ценных бумаг. По иронии судьбы банки ускоряют процесс развития секьюритизации своими гарантиями и помощью клиентам на рынке, что в итоге снижает спрос многих покупателей на займы больших банков.

Прямым следствием всех этих перемен, по-видимому, является повышение средней стоимости депозитов, что создает проблемы для банков, но вы-

годно для их клиентов, которые могут быстрее получить прибыль по сберегательным депозитам. Столкнувшись с жесткой конкуренцией, многие банки более агрессивно стремятся в зоны обслуживания, где секьюритизация играет не такую решающую роль, как займы, предоставляемые фирмам малого и среднего бизнеса и домашним хозяйствам.

Контрольные вопросы

13-1. Что означает *секьюритизация* активов?
13-2. Какие активы наиболее пригодны для секьюритизации?
13-3. Какие преимущества дает секьюритизация банкам?
13-4. О каком риске, связанном с секьюритизацией, должны знать менеджеры банка?

ПРОДАЖА ЗАЙМОВ КАК ИСТОЧНИК ФОРМИРОВАНИЯ СРЕДСТВ БАНКА

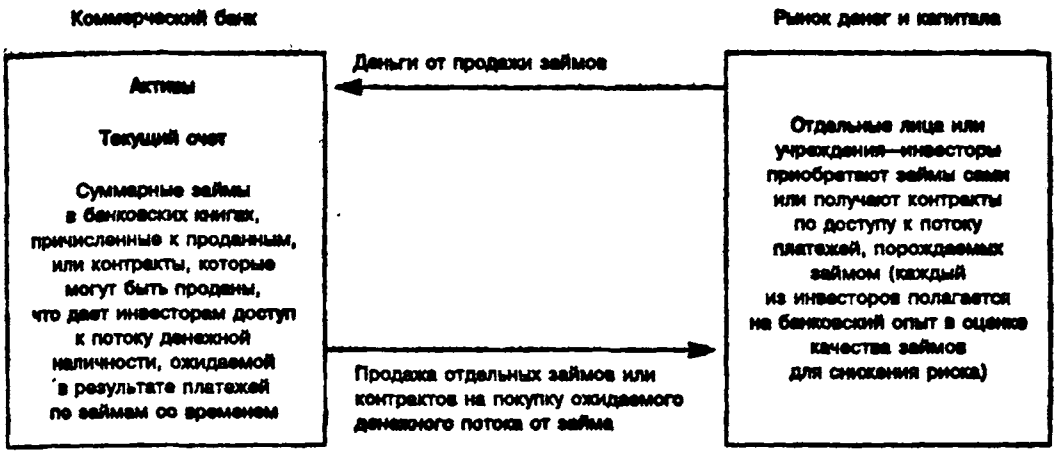
Банки могут использовать займы не только для обеспечения выпускаемых ценных бумаг, в качестве источника формирования новых средств, но и для продажи их новым владельцам. Конечно, процесс продажи займов, в прошлом часто осуществляемый крупнейшими банками, теперь распространился на банки любых размеров. Сегодня банки США (особенно такие, как "Бэнкерс траст", "Чейз Манхэттен" и "Ситикорп") свободно продают первоклассные краткосрочные кредиты на миллионы долларов крупным и малым банкам и небанковским инвесторам.

Займы, продаваемые банками, обычно имеют срок погашения до 90 дней (хотя и регулярно продаются займы сроками на несколько месяцев). Это могут быть как новые займы, так и находящиеся некоторое время на балансе банка-продавца. Как правило, банк-продавец сохраняет права по обслуживанию долга, собирая с должников платежи по процентам и следя за выполнением ими сроков платежей в интересах покупателя займа за небольшие комиссионные (около 3/8%) (пример 13-2). Основные покупатели подобных займов — иностранные и местные банки, страховые компании и пенсионные фонды. Среди наиболее активных небанковских покупателей займов — взаимные прайм-рейт фонды, которые приобретают корпоративные займы у банков и выплачивают своим собственным инвесторам ставку дохода, близкую по значению к ставке первоклассных займов.

Один из самых оживленных рынков перепродажи займов принадлежит странам "третьего мира". Старые займы Аргентины, Бразилии, Мексики, Перу, Филиппин и других стран "третьего мира" часто продаются ниже их номинальной стоимости (в некоторых случаях ниже 5 центов за 1 долл.). Большинство этих займов покупается пакетами в миллионы долларов банками и корпорациями, которые уже действуют в стране-должнике и хорошо знают ее особенности. Некоторые кредиты странам "третьего мира" принесли своим покупателям большую прибыль, когда обстановка в стране улучшилась или когда правительства перекупили свой долг.

Большинство займов сегодня продается в форме участия в займах или путем дробления займов. По соглашению об участии в займах банк продает часть большого займа своего клиента одному или нескольким объединившимся кредиторам на срок, равный сроку погашения этого займа; таким об-

ПРИМЕР 13-2. Влияние продажи займов на деятельность банков



ИСТОЧНИК: Peter S. Rose. "New Benefits, New Pitfalls". *The Canadian Banker*, September/October 1988.

разом, продажа завершится, когда заем будет погашен. Обычно покупатель участия в займах не взыскивает с банка, продавшего заем, в случае неплатежа по нему. Однако дробление займов — это краткосрочные части долгосрочного займа, и часто их срок погашения находится в пределах нескольких дней или недель. При дроблении займов банк-продавец сохраняет риск невыполнения обязательств по займу, и обычно он должен привлекать часть своих средств для обеспечения этого займа до его погашения.

Причины, порождающие продажу займов

Существует много причин того, почему ведущие банки во многих странах резко увеличили продажу займов за последние годы. Одна из них заключается в том, что при продаже низкоприбыльных активов высвобождается место для высокоприбыльных активов, когда на рынке происходит повышение процентной ставки. Получаемая при этом прибыль используется на финансирование других источников доходов банка и для конвертации первоначально неликвидных активов в ликвидные. Кроме того, продажа займов замедляет рост банковских активов, что помогает менеджерам банка добиваться лучшего баланса между ростом банковского капитала и риском, связанным с кредитованием. Покупая эти займы, банки получают помощь в процессе диверсификации ссудного портфеля от займов в новых регионах и новых отраслях промышленности вне обычных торговых зон. Диверсификация такого рода снижает риск и приводит к меньшим ссудным затратам для банка, покупающего займы.

Риск, связанный с продажей займов

Продажа займов является одной из форм инвестиционной деятельности банка, в которой банкир продает свой опыт и умение оценивать кредитоспособность заемщиков другому инвестору. Инвесторы хотят покупать займы банка,

потому что уверены в его способности находить первоклассных заемщиков. Тем не менее процесс продажи займов не лишен проблем. Например, именно первоклассные займы имеют большой спрос на рынке перепродажи займов. Однако если менеджеры при этом действуют неосторожно, они могут продать свои надежные займы, оставив портфель перегруженным низкоклассными займами, что может привести к повышенной изменчивости доходов банка. Такое положение привлечет внимание контролеров банка, которые могут выдвинуть требование об увеличении капитала.

Более того, заем, продаваемый одним банком другому, может также легко обесцениться, как и прямой заем, предоставляемый банком своим клиентам. Конечно, банк-продавец может неправильно оценить финансовое положение заемщика, что повышает риск сделки. Следовательно, при покупке существующего займа банк-покупатель должен изучить финансовое положение не только заемщика, но и банка-продавца.

В отдельных случаях банк-продавец соглашается передать покупателю займа *право взыскания* с продавца по всем займам или по их частям, которые стали неоплаченными. В действительности покупатель получает *"опцион продавца"*, позволяющий ему продавать ненадежный заем банку, который его предоставил. Такое соглашение вынуждает покупателя и продавца *дробить* риск неплатежа по займу. На современном рынке займов такие соглашения не являются общепринятыми, так как федеральными правилами предусмотрено, что банк, продающий займы с правом взыскания, должен иметь достаточный резерв для их обеспечения и рассматривать займы как часть своих активов при определении требуемого размера банковского капитала. Часто займы сами по себе *не продаются*. Вместо этого банк продает требования к ожидаемому потоку денежной наличности от займа, а покупающий права на этот поток не может взыскивать средства ни с банка, ни с его клиента-заемщика в случае неуплаты долга в срок.

Контрольные вопросы

13-5. Какие преимущества дает банкам продажа займов при формировании новых средств?

13-6. Какими недостатками обладает продажа займов как важный источник формирования банковских средств?

13-7. Что такое *обслуживание займа*?

13-8. Как подобные услуги могут быть использованы для увеличения доходов банка?

ГАРАНТИЙНЫЕ КРЕДИТНЫЕ ПИСЬМА И ДРУГИЕ ФИНАНСОВЫЕ ГАРАНТИИ

Одним из наиболее быстроразвивающихся в последние годы является рынок финансовых гарантий, которые используются для укрепления репутации заемщика с помощью страхования кредиторов от неплатежей по займам для снижения его финансовых затрат. Финансовые гарантии предназначены для временной оплаты основной суммы долга и процентов по займу, даже если должник становится банкротом или не может выполнить обязательства по контракту. Хотя существует много различных форм финансовых гарантий, од-

ной из наиболее распространенных форм в банковских кругах является гарантийное кредитное письмо (ГКП).

Гарантийное кредитное письмо (далее — ГКП) является забалансовым обязательством банка, его выпускающего. Такой банк (или небанковская фирма) за плату согласен *гарантировать* кредит своего клиента или выполнение условий контракта, заключенного между клиентом банка и третьей стороной. Основными достоинствами ГКП являются следующие:

1. Кредитные письма приносят банку доход в виде комиссионных за услуги (обычно от 0,5 до 1% суммы гарантируемого кредита).
2. Они помогают клиенту сделать более дешевый заем, не прибегая к ограниченным резервам банка.
3. Такие гарантии обычно могут быть выпущены по относительно низкой стоимости, так как банк может знать финансовое положение своего клиента, выдавая ему кредитные гарантии (например, когда этот клиент уже пользовался займом).
4. Невелика вероятность того, что банк, выпускающий ГКП, будет когда-нибудь платить по ним.

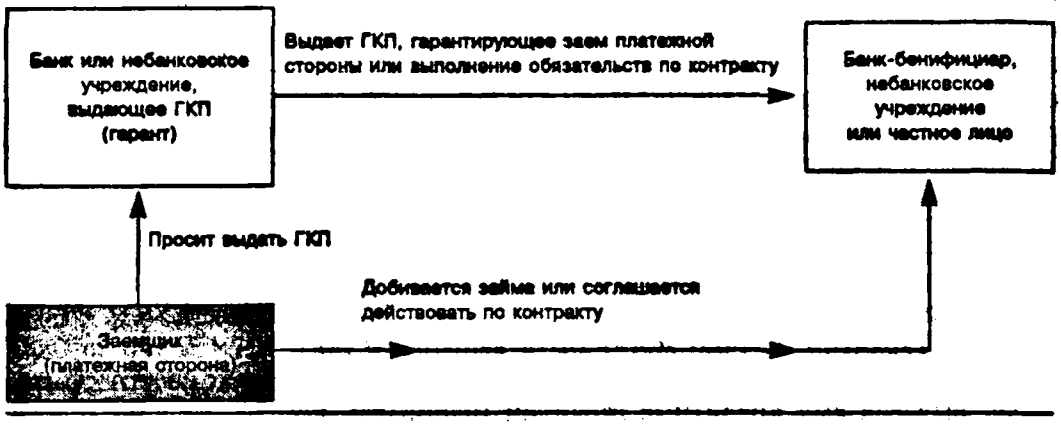
Выпуск ГКП быстро расширяется в последние годы по следующим причинам:

1. Быстрый рост *прямого финансирования* во всем мире, когда заемщики напрямую продают свои ценные бумаги инвесторам вместо того, чтобы занимать деньги в банке, усилил тревогу инвесторов в отношении неплатежеспособности заемщиков, что, в свою очередь, повысило спрос на ГКП.
2. Взаимопонимание между банками и их клиентами в том, что повышение риска экономических флуктуаций (спад экономики, инфляция и т.п.) приводит к возрастанию спроса на средства, уменьшающие такой риск.
3. Банкам, предлагающим ГКП, представляется удобный случай использовать свою способность оценки кредитов для получения дополнительных доходов в виде комиссионных за страхование от кредитного риска без немедленного привлечения собственных средств.
4. Низкая относительно некоторых депозитов стоимость ГКП сводит к нулю резервные расходы по ним.

Структура гарантийных кредитных писем

Гарантийные кредитные письма содержат три существенных элемента: 1) обязательство организации, выдающей гарантию (сегодня обычно это банк или страховая компания); 2) платежная сторона (которой выдается ГКП); 3) бенефициар (обычно это банк или другой инвестор, обеспокоенный безопасностью средств, вверенных дебитору). Основным свойством ГКП является то, что они обычно не вносятся на баланс банка, дающего гарантии, или бенефициара. Вот почему кредитные гарантии — всего лишь *забалансовое обязательство,* и в большинстве случаев оно теряет силу, так и не будучи использовано. Поставка средств бенефициару может происходить лишь в случае, если случается что-либо непредвиденное с платежной стороной (например, банкротство банка или его технические неполадки). Более того, бенефициар может востребовать средства от гаранта лишь в том случае, если он выполняет *все* условия, оговоренные в кредитном письме. Если хотя бы од-

ПРИМЕР 13-3. Структура соглашения о кредитном гарантировании



но из этих условий *не выполнено*, банк, выдающий гарантию, *не обязан* платить (пример 13-3).

Банковские гарантийные кредитные письма обычно делятся на две категории — *прямые* и *косвенные*. *Прямое* ГКП используется, когда клиент делает в банке заем и находит гаранта, который мало известен банку. Так как банк, дающий заем, не уверен в кредитоспособности гаранта, он может попросить его выдать кредитные гарантии этого займа. Часто такая сделка принимает форму гарантирования делового займа не личными гарантиями владельцев занимающей фирмы, а ГКП.

Косвенное ГКП обычно используется, когда группа инвесторов (часто на правах партнерства с ограниченной ответственностью) вкладывает свой основной и долговой капитал в рисковое предприятие. Финансирование такого проекта может заключать в себе личные обязательства каждого из инвесторов, которые, в свою очередь, могут быть подкреплены ГКП. Если группа инвесторов затем обращается в банк за кредитом, представитель банка по кредитам может потребовать от них как гарантирования личных обязательств каждого инвестора, так и подписания соглашения о правах бенефициара, обусловленных в ГКП, которое считается *косвенным*.

Стоимость и оценка гарантийных кредитных писем

По условиям ГКП банк, его выдающий, обязуется выплатить бенефициару основную сумму долга и начисленные проценты, если они не будут оплачены его клиентом — платежной стороной. По существу, банк-гарант соглашается за определенную сумму взять на себя риск бенефициара. Поэтому бенефициар может согласиться выдать заемщику большую денежную сумму или предоставить ему определенную часть фондов, но с более низкими процентами, чем при отсутствии ГКП.

В общем, платежная сторона будет стремиться к получению банковских кредитных гарантий, если только комиссионный сбор за эти услуги будет ниже, чем стоимость гарантий, назначенная бенефициаром. В свою очередь, эта стоимость зависит от уровня кредитоспособности банка-гаранта и платежной стороны. Ясно, что гарантии, выдаваемые банком с лучшей кредитоспособностью, будут высоко оцениваться бенефициаром. Платежные стороны вряд ли

будут обращаться за кредитными гарантиями к слабому в финансовом отношении банку, так как они дадут им мало преимуществ в получении займа от бенефициара на более выгодных условиях. Если стоимость получения соответствующей информации о финансовом положении банка-гаранта или платежной стороны слишком высока, то бенефициар также не будет особенно заинтересован в соглашении о кредитных гарантиях.

Источники риска, связанного с кредитными гарантиями

Какого рода риск возникает для банков и других инвесторов, ставших бенефициарами по ГКП? Для банков и других кредитных учреждений такой риск может принимать различные формы. Например, банк-гарант может не выполнить свои финансовые обязательства, оказавшись неплатежеспособным. Так как ГКП не относятся к обеспеченным депозитам, банк, владеющий ими на правах бенефициара, скорее всего, получит мало или вообще ничего в случае банкротства банка-гаранта. Некоторыми правилами установлено, кроме того, что банк-гарант нельзя принудить к платежу по ГКП, если это приведет к нарушению банковских норм (например, если сумма платежа превышает официальный предел кредита данного банка).

Банки, рассчитывающие на получение от других финансовых учреждений ГКП, должны особенно внимательно следить за их правильным оформлением с тем, чтобы знать, как реализовать при необходимости обоснованные претензии к платежу. Банки, обладающие правами бенефициара, не могут официально получить компенсацию от банка-гаранта, если ими будут выполнены *не все* условия, содержащиеся в кредитном письме. Кроме того, законы о банкротстве имеют потенциальную опасность для банков-бенефициаров, пытающихся собрать платежи по ГКП. Некоторыми судебными правилами установлено, что любые платежи по представлению имеющего юридическую силу кредитного письма являются по федеральному закону о банкротстве "преимущественными условиями" и подлежат возврату платежной стороне в случае объявления банкротства банка-гаранта.

Существует ли какой-нибудь риск для банка-гаранта? Да, это может быть риск процентной ставки и ликвидности. Если от банка-гаранта требуют оплатить ГКП без предварительного уведомления, это может заставить его мобилизовать значительные суммы своих средств при неблагоприятных процентных ставках. Если эта денежная сумма является очень большой относительно кредитоспособности банка, он может оказаться в угрожающем финансовом положении. Для снижения риска, связанного с выдачей ГКП, банки могут использовать различные средства, например:

1. Частые изменения банком по согласованию с клиентом условий по любым займам, имеющим кредитные гарантии, которые постоянно приводят условия займа в соответствие с изменяющимися обстоятельствами клиента, в результате бенефициару реже приходится применять давление с целью получения платежей.
2. Распределение ГКП по районам и различным отраслям промышленности в целях снижения концентрации риска.
3. Продажа участия в ГКП в целях распределения риска среди множества различных кредитных учреждений.

Нормы регулирования соглашений о кредитных гарантиях

Быстрое распространение забалансовых обязательств среди ведущих банков увеличивает вероятность банкротств, если к оплате представляется большее число ГКП, чем это ожидалось. Многие регулирующие органы опасаются, что инвесторы в банковские ценные бумаги (включая держателей необеспеченных депозитов) могут снизить бдительность (т.е. недооценить риск для банка), если банк имеет на балансе небольшую величину заемных средств и в то же время принимает слишком много ГКП. К сожалению, последнее обстоятельство из-за низких операционных издержек по ГКП и дополнительных доходов является стимулом развития ситуаций, приводящих к банкротству.

Службы, контролирующие и регулирующие деятельность банков, работают над тем, чтобы удерживать под контролем риск чрезмерного использования кредитных гарантий. Сегодня для этого применяются некоторые новые требования:

1. При принятии ГКП банк должен пользоваться теми же стандартами, что и в случае с прямыми займами.
2. Оценивая риск, банк должен рассматривать кредитные гарантии как займы отдельного кредитного клиента.
3. После принятия в 1987—1988 гг. международного соглашения между США и другими развитыми странами о банковском капитале (оно обсуждается в следующей главе) банки должны иметь в резерве капитал, обеспечивающий ГКП, как если бы эти забалансовые обязательства были обычными займами.

Исследование гарантийных кредитных писем и других забалансовых обязательств

По вопросу об отношении риска прямых займов к риску кредитных и других подобных гарантий, используемых банками, было проведено несколько исследований. Например, Беннет [1] установил, что использование прямых займов связано со значительно большим риском уменьшения рыночной премии, чем использование ГКП; это, в целом, подтверждает представление, согласно которому инвесторы убеждены в меньшей рисковости ГКП по сравнению с займами. Одна из причин заключается в том, что за подобными кредитными гарантиями обращаются обычно высококлассные заемщики. Вторая причина — надежда на то, что большинство ГКП никогда не будет представлено к оплате. Такие предположения были ранее подтверждены Гольдбергом и Ллойд-Дэвисом [3], которые обнаружили, что выдача ГКП не существенно влияет на депозитные расходы банка.

Более современные исследования Пенакки [7], Пэйвела и Филлиса [6], а также Пайла [8] показали, что ГКП, продажа займов и секьюритизация являются основными защитными средствами в регулировании деятельности банков. Подобные формы забалансовой деятельности могут рассматриваться просто как попытки банков повысить свою доходность, а значит, и доходы акционеров. Забалансовые обязательства заменяют банкам активы и депозиты там, где нормы регулирования повышают стоимость более привычных форм банковской деятельности.

Однако по Джеймсу [4], регулирование — не единственная причина использования ГКП, продажи займов и других нетрадиционных источников

формирования средств банка. Джеймс убежден, что подобные операции лучше было бы рассматривать как заменители долговых обязательств, поскольку банкам запрещено продавать залоговые депозиты (за исключением правительственных депозитов, когда для их защиты используются особые активы). Он полагает, что и регулирование деятельности банков, и правительственное страхование депозитов могут побуждать банки к использованию забалансовых форм деятельности. Но если новые службы и средства повышают цену банков (т.е. повышают стоимость их акций), то со стороны правительства было бы ошибкой слишком сильно их ограничивать.

Контрольные вопросы

13-9. Что такое гарантийное кредитное письмо (ГКП)? Почему их применение так сильно расширилось за последние годы?
13-10. Укажите основные стороны соглашения о кредитном гарантировании.
13-11. Какой риск, связанный с ГКП, существует для: а) банка-гаранта; б) бенефициара?
13-12. Как банк может снизить риск, заключенный в выпуске ГКП?

ВЫВОДЫ

Эта глава была посвящена изучению новейших источников формирования средств и повышения доходов, к которым прибегают банки, а именно секьюритизации активов, продаже займов и выпуску гарантийных кредитных писем (забалансовых обязательств). Банки обращаются к этим источникам прибыли и резервов в основном потому, что они помогают регулировать деятельность банков и изменяют поведение инвесторов на мировом финансовом рынке. Рынки ценных бумаг становятся более динамичными, а число банкротств увеличивается, что создает больший риск для инвесторов — учреждений и частных лиц — и побуждает их к стремлению покупать и владеть более безопасными активами. Кроме того, новые нормы регулирования предписывают управляющим банками укреплять позиции долгосрочного капитала своих учреждений (особенно отношение суммарного основного капитала к суммарным активам). Многие банкиры обнаружили, что эффективными средствами улучшения соотношения "капитал—активы" могут быть как продажа забалансовых активов, так и пакетирование активов с выпуском ценных бумаг, обеспеченных ими, и сохранение самих активов в резерве.

Расширение выпуска ГКП позволяет банкам избегать использования скудных резервов при финансировании займов для клиентов. С помощью ГКП банк гарантирует заем своего клиента, сделанный в другом учреждении. ГКП позволяет клиенту занимать с более низкими процентами и создает дополнительную прибыль за эти услуги для банка-гаранта. Тем не менее ГКП не лишены недостатков. Во-первых, не всегда удается собрать платежи по ГКП, особенно в тех случаях, когда это связано с законами о банкротстве или если соглашение о кредитном гарантировании неправильно документировано. Более того, некоторые банки при сборе денег со своих должников по ГКП сильно ущемлены в правах нормами банковского регулирования или страховым законодательством. Как и во многих других областях банковского дела, обращение пристального внимания на детали является ключом к успеху в использовании методов забалансового финансирования.

ЗАДАЧИ

"Ферст секьюрити нэшнл бэнк" заключил соглашение со своим давним клиентом — корпорацией "Юнайтед сэйфико индастриз" — о предоставлении 30-миллионного срочного займа на пять лет для покупки новых штамповочных машин в целях дальнейшей автоматизации сборочных линий компании по производству металлических игрушек и контейнеров. Эта корпорация также планирует использовать, по меньшей мере, половину займа для выкупа корпорации "Кэйлем", импортирующей и частично собирающей видеомагнитофоны и видеокамеры. Дополнительные средства поступят от долгового обязательства корпорации, которое будет гарантировано инвестиционной банковской фирмой, не связанной с этим банком.

Проблема, связанная с оценкой коммерческого кредита банка при осуществлении этого займа, состояла в том, что несколько недель назад управление банка пришло к выводу о необходимости формирования своего доходного заемного портфеля в связи с проблемами качества, такими, как значительный рост непроизводительных кредитов. Более того, перспектива резкого повышения процентных ставок стала причиной переориентации кредитной политики банка в направлении более краткосрочных займов (до одного года) и меньшего числа срочных займов. Главный управляющий банком заявил, что больше не будет утверждать ссуды, которые требуют привлечения банковских ресурсов на срок свыше трех лет, за исключением особых случаев.

Имеется ли в распоряжении банка какой-нибудь служебный опцион в виде забалансового средства, который может помочь его клиенту решить свои трудности с кредитом и в то же время избежать вложения 30 млн. долл. в пятилетний заем? Что бы вы порекомендовали сделать менеджерам банка для сохранения существующих дружеских взаимоотношений с "Юнайтед сэйфико"? Сможет ли банк получить какую-нибудь выгоду, если воспользуется вашим предложением?

Допустим, что текущая процентная ставка на евродолларовые депозиты (с трехмесячным сроком погашения) составляет в Лондоне 8,40%, тогда как федеральные фонды и шестимесячные депозитные сертификаты продаются в США под 8,55 и 8,21% соответственно. Срочные займы продаются корпоративным заемщикам по ставкам от 1/8 до 1/4% выше, чем ставка трехмесячных евродолларовых депозитов, или от 1/4 до 1/2% выше, чем ставка депозитного сертификата на вторичном рынке. Может ли каким-нибудь образом "Ферст секьюрити нэшнл бэнк" получить прибыль, предоставляя "Сэйфико" услуги, аналогичные предоставлению требуемого займа (если принять во внимание все расходы)? Пожалуйста, объясните, каким образом может получить выгоду покупатель даже в том случае, если банк не сможет выдать ему требуемый заем.

Альтернативный сценарий:

Предположим, что рыночная ставка на 90-дневные евродолларовые депозиты упала до 7,60%, тогда как рыночные процентные ставки на федеральные фонды и шестимесячные депозитные сертификаты снизились соответственно до 7,45 и 7,55%, а все остальные показатели остались прежними. Может ли столь значительное снижение процентной ставки повлиять в этом случае на привлекательность опционов "Ферст секьюрити нэшнл бэнк"? Почему?

ЛИТЕРАТУРА

Для обсуждения характеристик ГКП см. следующие работы:

1. Bennett, Barbara."Off-Balance-Sheet Risk in Banking: The Case of Standby Letters of Credit". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of San Francisco, no. 1 (1986), pp. 19—29.

2. Boemio, Thomas R., and Gerald A. Edwards, Jr. "Asset Securitization: A Supervisory Perspective". *Federal Reserve Bulletin*, October 1989, pp. 659—669.
3. Goldberg, Michael, and Peter Lloyd-Davies. "Standby Letters of Credit: Are Banks Overextending Themselves?" *Journal of Bank Research*, Spring 1985, pp. 28—39.
4. James, Christopher. "Off-Balance-Sheet Banking". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of San Francisco, no. 4 (Fall 1987), pp. 21—36.
5. Underwood, Michael W., and Gregory H. Hawley. "Standby Letters of Credit: The Myth and the Risk". *The Journal of Commercial Bank Lending*, November 1987, pp. 11—25.

В нижеследующих работах дается обзор развивающегося рынка продажи коммерческих займов:

6. Pavel, Christine, and David Phillis. "Why Commercial Banks Sell Loans: An Empirical Analysis". *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, no. 11 (1987), pp. 3—14.
7. Penacchi, George. "Loan Sales and the Cost of Bank Capital". Working paper, University of Pennsylvania, 1987.
8. Pyle, David. "Discussion of Off-Balance-Sheet Banking". In *The Search for Financial Stability: The Past Fifty Years*, Federal Reserve Bank of San Francisco, 1985.
9. Rose, Peter S. "New Benefits, New Pitfalls". *The Canadian Banker* 95, no. 5 (September/October 1988), pp. 52—57.
10. Rose, Peter S. "The Search for Safety in an Uncertain Market". *The Canadian Banker* 97, no. 1 (January/February 1990).

Для обсуждения секьюритизации см. следующие работы:

11. Booth, James R. "The Securitization of Lending Markets". *Weekly Letter*, Federal Reserve Bank of San Francisco, September 29, 1989, pp.1—3.
12. Kavanagh, Barbara; Thomas R. Boemio; and Gerald A. Edwards, Jr. "Asset-Backed Commercial Paper Programs". *Federal Reserve Bulletin*, February 1992, pp. 107—116.
13. Rose, Peter S. "The Quest for Funds: New Directions in a New Market". *The Canadian Banker* 94, no. 5 (September/October 1987), pp. 46—55.

Глава 14

Управление акционерным капиталом банка

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Выяснить, почему капитал, в частности акционерный, важен в банковской деятельности, и изучить способы, за счет которых банкиры и регулирующие институты достигают адекватного состояния банковского капитала.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Обнаружить способы, с помощью которых управляющий может привлечь дополнительный акционерный и заемный капитал для банковского учреждения, и понять, как управляющий банком принимает решение о необходимости привлечения дополнительного капитала для защиты от риска и поддержки будущего роста.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Капитал
Операционный риск
Валютный риск
Риск злоупотреблений
Диверсификация портфеля
Географическая диверсификация
Обыкновенный акционерный капитал
Привилегированный акционерный капитал
Излишек
Нераспределенная прибыль
Резервы
Субординированные обязательства
Неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний
Ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций
Закон о международном кредитовании и надзоре 1983 г.
Базельское соглашение

Капитал 1-го класса Темп роста внутреннего капитала
Капитал 2-го класса

Одной из наиболее серьезных проблем в банковской деятельности в последние годы стало привлечение и поддержание достаточного объема капитала. Термин "капитал" имеет для банкиров особое значение, это понятие относится прежде всего к средствам, внесенным *владельцами* банка и состоящим в основном из акционерного капитала, резервов и нераспределенной прибыли. Как мы увидим в этой главе, капитал выполняет несколько важных функций в работе банка, такие, как обеспечение ресурсами для начала работы нового банка, создание базы для дальнейшего роста и расширения, защита банка от риска, а также поддержание доверия к банковским управляющим и акционерам со стороны общества.

ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Основной капитал коммерческого банка выполняет несколько важных функций в ежедневной деятельности и обеспечении долгосрочной жизнеспособности банка. Во-первых, *капитал служит как "деньги на черный день" для защиты от банкротства*, компенсирует текущие потери до разрешения управляющими возникших проблем.

Во-вторых, *капитал обеспечивает средства, необходимые для создания, организации и функционирования банка* до привлечения достаточного количества депозитов. Новому банку нужны средства даже до дня открытия для получения земли, строительства или аренды помещений, установки оборудования, а также найма персонала.

В-третьих, *капитал поддерживает доверие клиентов к банку* и убеждает кредиторов в его финансовой силе. Капитал должен быть достаточно велик для обеспечения уверенности заемщиков в том, что банк способен удовлетворить их потребности в кредитах, даже если экономика переживает спад.

В-четвертых, *капитал обеспечивает средства для организационного роста и разработки новых услуг, программ и оборудования.* В период роста банк нуждается в дополнительном капитале для поддержки и защиты от риска, связанного с предоставлением новых услуг и строительством новых мощностей. Большинство банков, в конце концов, перерастают те мощности, с которых они начинали. Привлечение дополнительного капитала позволяет банку занять большие помещения или построить новые офисы для филиалов, чтобы идти в ногу с расширением рыночного пространства и обеспечивать клиентов услугами.

Наконец, капитал служит *регулятором роста банка*, приводящим в соответствие рост и жизнеспособность в долгосрочной перспективе. Так как и регулирующие институты, и финансовые рынки требуют, чтобы кредиты и другие рисковые активы банка росли приблизительно тем же темпом, что и капитал, количество "денег на черный день" для компенсации потерь возрастает с увеличением институционального риска. Банк, слишком быстро расширяющий свои кредиты и депозиты, начинает получать сигналы от рынка и от регулирующих инстанций о том, что должен быть замедлен его рост или привлечен дополнительный капитал. Регулирование состояния капитала соответствующими институтами стало важным инструментом ограничения степени

риска, которому может подвергаться банк, что поддерживает тем самым доверие клиентов и защищает государственную систему страхования депозитов от крупных потерь.

КАПИТАЛ И РИСК БАНКА

Капитал и *риск* банка имеют непосредственное отношение друг к другу. Капитал — это просто средства, вложенные *владельцами банка на свой риск*, риск того, что доходность капитала будет слишком мала, или банк обанкротится, или акционеры получат мало, или не получат ничего. Риск, с которым сталкиваются владельцы банка, включает кредитный риск, риск неликвидности, процентный риск, операционный риск, валютный риск и риск злоупотреблений.

Основные виды риска в банковской деятельности

Кредитный риск. Прежде всего существует *кредитный риск*. Банки дают кредиты, получая взамен ценные бумаги, которые есть не более чем *обещания* заплатить. Если заемщики частично или полностью не выплачивают обещанных процентов и первоначальной суммы кредита, это приводит к убыткам, которые, в конце концов, могут уменьшить капитал банка. Так как банковский капитал составляет обычно не более 10% общего объема кредитов и инвестиций в рисковые ценные бумаги (а часто и намного меньшую часть), нужно немного неудачных кредитов и инвестиций, чтобы объем капитала стал недостаточным для компенсации убытков. В этом случае банк обанкротится и закроется, если только регулирующие институты не решат поддерживать его до появления покупателя.

Риск неликвидности. В банковской деятельности присутствует также значительный *риск неликвидности* — опасность оказаться без достаточных ликвидных средств, когда они необходимы для выдачи денег со вкладов или для предоставления кредитов надежным клиентам. Если банку не удается найти наличные средства вовремя, он теряет многих из своих клиентов, а прибыль его владельцев уменьшается. Если дефицит наличности становится постоянным, это может привести к массовому изъятию вкладов из банка и в конечном счете к банкротству. Неспособность банка обеспечивать свои потребности в наличных средствах с разумными издержками является часто первым сигналом того, что банк испытывает серьезные затруднения.

Процентный риск. Банки подвержены также риску, относящемуся к их *марже* (разнице между процентной ставкой, по которой банк предоставляет кредиты, и той, которую он выплачивает по вкладам), — опасности того, что уменьшится доходность активов, приносящих прибыль, или что значительно возрастут расходы на выплату процентов при одновременном уменьшении разности между доходами и расходами банка, т.е. чистой прибыли. Изменения в разности между доходами и расходами банка обычно связываются либо с *решениями по управлению портфелем* (т.е. изменениями в структуре активов и пассивов банка), либо с *процентным риском* — вероятностью того, что колебание процентных ставок приведет к значительному понижению или повышению как стоимости, так и доходности активов банка. В последние годы банки

нашли способы уменьшения процентного риска, но полностью он исключен не был, да это и невозможно.

Операционный риск. Банки сталкиваются со значительным операционным риском вследствие возможных провалов в системе контроля за качеством, неэффективности предоставленных услуг, а также из-за управленческих ошибок.

Валютный риск. Относительно крупные банки подвержены валютному риску, связанному с операциями в иностранной валюте. Курсы наиболее распространенных мировых валют зависят от текущих рыночных условий. Банки, осуществляющие операции в этих валютах, берут на себя риск неблагоприятного движения цен со стороны как предложения, так и спроса на валютном рынке.

Риск злоупотреблений. Наконец, банки сталкиваются со значительным риском злоупотреблений. Обман или растрата, совершаемые служащим или управляющим банком, могут существенно ослабить банк, а иногда и привести к его банкротству. Федеральная корпорация страхования депозитов считает коррупцию банковских служащих одной из основных причин закрытия банков в последние годы. Кроме того, огромные денежные средства, хранящиеся в банковских сейфах, служат постоянной приманкой для преступников. Ограбления банков достигли рекордных цифр в 70-е и 80-е гг. Эти преступления часто являлись побочным продуктом попыток банков сделать свои помещения, кассовые окна, а также кассы по банковскому обслуживанию клиентов в автомобиле более доступными. В 90-е гг. частота ограблений банков уменьшилась, но суммы украденных средств, интенсивность преступлений остаются все же высокими по историческим меркам. Специфика таких преступлений изменилась с усовершенствованием банковских технологий: кражи из банковских автоматов и у использующих их покупателей стали одним из самых проблематичных аспектов криминального банковского риска в настоящее время.

Защита банков от риска

Конечно, банки используют различные способы защиты от всех этих многочисленных видов риска. На практике имеется несколько "колец обороны", на которые могут полагаться владельцы банка для сохранения финансовых позиций своих учреждений. Среди них можно выделить управление качеством, диверсификацию, страхование депозитов и собственный капитал.

Управление качеством. Одним из существующих способов защиты является *управление качеством* — способность первоклассных управляющих разрешать возникающие проблемы до того, как они станут серьезными затруднениями для банка.

Диверсификация. Диверсификация источников получения и направлений использования средств банка также является одним из способов уменьшения риска. Банки обычно стараются использовать два типа уменьшающей риск диверсификации — портфельную и географическую. Диверсификация портфеля означает распределение кредитов и депозитов банка между широким кругом клиентов, включая крупные и мелкие деловые фирмы, различные от-

расли и домашние хозяйства с разнообразными источниками дохода и залоговыми платежами. Географическая диверсификация относится к привлечению клиентов из различных географических районов или стран с разными экономическими условиями. Такие формы диверсификации наиболее эффективно уменьшают банковский риск, когда доходы, получаемые от разных групп клиентов, меняются во времени в различных направлениях. В этом случае уменьшение в доходах, поступающих от одной группы клиентов, компенсируется увеличением доходов от другой группы.

Страхование депозитов. Еще одним методом защиты от риска является *страхование депозитов*. Федеральная корпорация страхования депозитов, созданная в 1934 г. и защищающая сегодня вкладчиков, имеющих не более 100 тыс. долл. в любом из застрахованных государством банков, предназначалась для поддержания доверия общества к банковской системе. Хотя корпорация и не устранила банкротств, она остановила массовые изъятия средств из соседних банков в случае банкротства какого-то отдельного банка. Кроме того, ее полномочия по проверке банков и выдаче предписаний, требующих прекращения незаконных действий, уменьшают риск, который берут на себя управляющие и акционеры банка.

Собственный капитал. Когда все остальные способы защиты оказываются исчерпанными, для снижения риска используется *капитал владельцев* (собственный капитал). За счет него компенсируются убытки от неудачных кредитов и инвестиций в ценные бумаги, а также от преступлений и управленческих ошибок, так что банк может продолжать функционировать до разрешения возникших проблем и покрытия убытков. Только если убытки банка окажутся столь велики, что уничтожат не только все остальные линии защиты, но и собственный капитал, он будет вынужден закрыть свои двери. Собственный капитал — это *последний рубеж обороны* банка против банкротства. Таким образом, чем выше риск банкротства (из какого бы источника он ни возникал), тем больше собственного капитала должен иметь банк.

Контрольные вопросы

14-1. Каково значение понятия *капитал* применительно к банковскому делу?

14-2. Какие ключевые роли играет капитал в обеспечении управления и жизнедеятельности банка?

14-3. Каковы взаимосвязи капитала и подверженности риску в банковской деятельности?

ВИДЫ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Существует несколько различных видов банковского капитала:

1. **Обыкновенный акционерный капитал.** Его стоимость измеряется по номинальной (нарицательной) стоимости обыкновенных акций, выпущенных банком, доход по которым является переменным и зависит от решения совета директоров банка о выплате дивидендов.
2. **Привилегированный акционерный капитал,** измеряемый по номинальной стоимости любых выпущенных акций, по которым обещана выплата фик-

сированной ставки дохода (ставки дивиденда); привилегированные акции могут быть как бессрочными, так и с ограниченным сроком погашения.
3. Излишек, представляющий собой разницу между ценой, которую акционеры платят за каждую акцию, и номинальной стоимостью акции.
4. Нераспределенная прибыль, представляющая собой чистую прибыль, которая была оставлена банком на инвестиционные цели, а не выплачена в качестве дивидендов.
5. Резервы, являющиеся средствами, оставленными на непредвиденные расходы, такие, как выплата взысканных в судебном порядке средств; а также резервы, используемые для выплаты дивидендов, которые еще не объявлены, и как средство для будущего изъятия из обращения акций или для погашения обязательств.
6. Субординированные обязательства, представляющие собой долгосрочный заемный капитал, вложенный внешними инвесторами, обязательства банка перед которыми являются по важности вторыми в сравнении с его обязательствами по отношению к вкладчикам, но первыми в сравнении с обязательствами перед акционерами. Такие долговые обязательства могут быть конвертируемыми, т. е. могут быть в будущем обменены на акции банка.
7. Неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний банка, за счет которого банк имеет долю в предприятиях других отраслей.
8. Ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций, являются долговыми обязательствами; их погашение может производиться только посредством продажи акций.

Относительная значимость различных источников банковского капитала

Пример 14-1 показывает, что перечисленные источники банковского капитала ни в коей мере не равны по своей значимости. Нераспределенная прибыль и обязательные резервы превышают по долларовой стоимости любой другой источник и составляют более 40% совокупного капитала. Стоимость излишков от продажи обыкновенных и привилегированных акций составляет около одной трети банковского капитала, а большая часть оставшегося капитала привлекается за счет продажи обыкновенных акций, оцениваемых по их номинальной стоимости.

Привилегированные акции являются относительно несущественным источником, они составляют менее 1% банковского капитала, хотя их значимость повысилась в последние годы в сравнительно крупных банках и банковских холдинговых компаниях. Привилегированные акции банков часто имеют плавающие процентные ставки и могут быть выкуплены или погашены, когда это выгодно банкам.

Однако привилегированным акциям банков не удалось завоевать доверие многих инвесторов, отчасти вследствие неудачного опыта во время Великой депрессии 30-х годов, когда многие столкнувшиеся с трудностями банки продавали привилегированные акции, чтобы только удержаться на плаву. Поэтому привилегированные акции стали ассоциироваться в глазах инвесторов с финансовым кризисом в банковской отрасли.

Субординированные ценные бумаги и обязательства являются относительно небольшой частью банковского капитала, но становятся для банков все

ПРИМЕР 14-1. Основной капитал застрахованных государством коммерческих банков США (на 31 декабря 1989 г.)

Формы банковского капитала	*Объем в млрд. долл.*	*Доля в совокупном заемном и акционерном капитале*
Долгосрочный заемный капитал:		
Субординированные ценные бумаги и обязательства	17,7	7,9
Акционерный капитал:		
Обыкновенные акции по номинальной стоимости	30,5	13,6
Бессрочные привилегированные акции по номинальной стоимости	1,6	0,7
Излишек	77,1	34,4
Нераспределенная прибыль и резервы капитала	97,6	43,6
Поправки по пересчету из иностранной валюты	(0,4)	(0,2)
Совокупный акционерный капитал	206,4	92,1
Совокупный долгосрочный заемный и акционерный капитал	224,1	100,0

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

более значимым источником долгосрочного финансирования. Регулирующие законы требуют, чтобы такие ценные бумаги доминировались обязательствами банка перед обычными кредиторами, включая вкладчиков. Таким образом, если банк закрывается, а его активы ликвидируются, вкладчики первыми получают компенсацию, а владельцы субординированных ценных бумаг имеют вторичные права. Однако такие кредиторы опережают владельцев обыкновенных и привилегированных акций по отношению к доходам и активам банка.

Банковские холдинговые компании выпустили в последние годы значительное количество субординированных обязательств (особенно для крупных институциональных покупателей, таких, как пенсионные фонды и страховые компании). Зачастую подобные ценные бумаги можно выкупать через короткий срок после выпуска, а процент по ним является фиксированным или плавающим (часто привязанным к ставкам процента по государственным ценным бумагам или краткосрочным евродолларовым депозитам). В небольшом числе случаев эти ценные бумаги выпускались с *нулевым купоном* как беспроцентные обязательства, продаваемые со скидкой с номинала; доход инвесторов при этом определяется только будущим повышением курсовой стоимости. Например, "Чейз Манхэттен корпорейшн" выпустила в начале 1982 г. ценные бумаги с нулевым купоном со сроком погашения 10 лет общей номинальной стоимостью 175 млн. долл. Облигации были проданы по совокупной рыночной стоимости в 44 млн. долл. через группу гарантов (андеррайтеров) во главе с "Леман бразерс", "Меррилл Линч" и "Саломон бразерс". Если бы покупатели держали эти обязательства до срока погашения, они получили бы 14,25% среднегодового дохода.

Одним из основных преимуществ субординированных обязательств с точки зрения регулирования является то, что они обеспечивают некоторую *рыночную дисциплину* со стороны банков. Поскольку долги банков, доминируемые вкладами, не покрываются государственным страхованием, лица, инвестирующие в такие обязательства, требуют от них большей доходности из-за большего риска. Держатели подобных долговых ценных бумаг более чувстви-

тельны к риску, чем вкладчики, а поэтому они будут более внимательно следить за поведением банка, что уменьшит вероятность банкротства.

Строго говоря, субординированные ценные бумаги и обязательства могут с успехом выпускаться только средними и крупными по размеру банками, а также банковскими холдинговыми компаниями, в кредитоспособность которых верят инвесторы. Меньшие по размеру банковские учреждения должны полагаться главным образом на рост прибыли (генерируемые внутри банка средства) при накоплении капитала для будущего, причем не только из-за низкого уровня их кредитоспособности, но и вследствие того, что небольшие по размеру выпуски ценных бумаг и обязательств плохо реализуются на открытом рынке. Многие дилеры, специализирующиеся на операциях с ценными бумагами, просто отказываются иметь дело с эмиссиями мелких банков из-за больших издержек и риска.

ИЗМЕРЕНИЕ ВЕЛИЧИНЫ КАПИТАЛА БАНКА

Перед тем как решить, *какую величину* капитала должен иметь банк, мы должны выяснить, *как она измеряется*. К сожалению, в настоящее время используется несколько различных способов оценки величины капитала, и та информация, которую они несут в себе для клиентов и регулирующих учреждений, зачастую оказывается противоречивой.

Капитал по "общепринятым принципам бухгалтерии". Например, капитал может оцениваться по его *балансовой стоимости* (в бухгалтерской терминологии — по "общепринятым принципам бухгалтерии"). В этом случае большинство активов и пассивов банка оценивается в балансе по той стоимости, которую они имеют в момент приобретения или выпуска. Со временем, по мере того как меняются процентные ставки, а обязательства по некоторым кредитам и ценным бумагам не выполняются, действительная стоимость активов и пассивов банка отклоняется от их первоначальной балансовой стоимости. Тем не менее для многих банковских управляющих именно балансовая, а не рыночная стоимость является надлежащим измерителем:

$$\begin{array}{c}\text{Балансовая стоимость} \\ \text{капитала банка} \\ \text{(по "общепринятым} \\ \text{принципам бухгалтерии")}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Балансовая стоимость} \\ \text{активов банка}\end{array} - \begin{array}{c}\text{Балансовая стоимость} \\ \text{пассивов банка.}\end{array}$$

Однако в периоды, когда кредиты и ценные бумаги банка меняют свою стоимость, балансовая стоимость капитала является плохим индикатором достаточности капитала для защиты от текущего риска.

Капитал по "регулируемым принципам бухгалтерии". Альтернативным измерителем капитала банка, не лучшим, однако, по сравнению с его балансовой стоимостью, является величина *регулируемого капитала* (капитал по "регулируемым принципам бухгалтерии"). Многие годы, пытаясь сделать облик банков более надежным для сторонних наблюдателей (более надежным, чем это было на самом деле), некоторые регулирующие инстанции стали определять капитал банка следующим образом:

Капитал банка по "регулируемым принципам бухгалтерии" = Капитал акционеров (т.е. обыкновенные акции, нераспределенная прибыль и резервы) + Бессрочные привилегированные акции + Резервы на компенсацию потерь от кредитов и аренды + Субординированные обязательства, конвертируемые затем в обыкновенные акции + Прочее (включая неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний и акционерные сертификаты).

Многие читатели найдут более чем странным то, что регулирующие инстанции, заинтересованные в надежности банка, включают в определение капитала долговые обязательства, доли банка в дочерних компаниях и резервы для компенсации неудачных кредитов, а затем говорят, что банки являются более сильными в финансовом отношении, чем это кажется на первый взгляд. Мы опасно близки здесь к обману общества в крупных масштабах.

Капитал по рыночной стоимости. Намного более полезным как для изучающих банковскую систему, так и для инвесторов (включая вкладчиков), которые покупают банковские обязательства, является *измерение капитала по рыночной стоимости*:

Рыночная стоимость капитала банка = Рыночная стоимость активов банка − Рыночная стоимость пассивов банка.

Банки могут каждый день приблизительно оценивать рыночную стоимость своего капитала по формуле:

Рыночная стоимость капитала банка = Текущая курсовая стоимость выпущенных акций × Число выпущенных акций.

Очевидно, что измерение капитала банка по рыночной стоимости приводит к более динамичной оценке размера капитала, меняющейся даже ежедневно для крупных банков, активы которых широко обращаются на рынке. Рыночная стоимость капитала мелких банков труднее поддается измерению, так как торговля их активами ведется недостаточно широко для установления действительной рыночной цены. Это ограничивает использование рыночной стоимости для измерения величины капитала наиболее мелких банков отрасли. Однако рыночная стоимость капитала хорошо отражает реальную защищенность каждого банка от риска банкротства. Когда капитал банка измеряется по его истинной рыночной стоимости, вкладчики имеют больше возможностей для оценки достаточности средств банка для возвращения вложенных денег, а следовательно, могут принимать более рациональные решения о том, в какой банк они должны поместить свои деньги.

Тем не менее измерение капитала банка по "регулируемым принципам бухгалтерии" продолжает оказывать влияние на банковских работников и регулирующие институты. Рассмотрим подробнее, какие аргументы приводятся в пользу регулирования банковского капитала и на какие индикаторы адекват-

ности банковского капитала ориентируются регулирующие инстанции при оценке надежности и финансовой устойчивости банка.

Контрольные вопросы

14-4. Какие виды банковского капитала используются в настоящее время?
14-5. Как оценивается величина капитала банка?
14-6. Какова разница между измерением капитала банка по "общепринятым принципам бухгалтерии" и по "регулируемым принципам бухгалтерии"?

СКОЛЬКО КАПИТАЛА НУЖНО БАНКУ?

Определение объема капитала, необходимого банку, является одним из наиболее спорных вопросов в теории банковского дела. Множество дискуссий всегда было связано с проблемами: *кто должен устанавливать стандарты капитала для банков* — рынок или регулирующие инстанции? каков разумный объем банковского капитала?

Регулирующий подход к оценке необходимого капитала

Причины регулирования капитала. Величина капитала банков жестко регулируется уже десятилетиями. Банки должны обеспечить минимальный обязательный размер уставного капитала для регистрации и поддерживать, по крайней мере, этот минимальный уровень в течение всего периода своей деятельности. Регулирующие учреждения определяют также приемлемые виды капитала. Как отмечает Уолл [7], основными причинами регулирования величины банковского капитала являются следующие:

1. Ограничение риска банкротства банков.
2. Поддержание общественного доверия к ним.
3. Ограничение потерь федерального правительства, связанных со страхованием банков.

Предположение, на котором основано регулирование, состоит в том, что рынок неспособен одновременно решать все эти три задачи, так как он не может правильно оценить влияние банкротства на стабильность банковской системы и издержки федерального страхового фонда, связанные с банкротствами.

Банки являются единственными учреждениями, имеющими краткосрочные обязательства (в особенности вклады до востребования), которые могут изыматься немедленно при падении доверия со стороны клиентов. Лишь немногие банки имеют возможность сразу ликвидировать свой кредитный портфель при угрозе массового изъятия вкладов. Кроме того, управляющие отдельными банками не учитывают возможное влияние своего риска на клиентов других банков.

Банкротства крупных банков являются, как замечает Уолл [7], особой проблемой. Такие события всегда привлекают внимание прессы и вызывают сомнения вкладчиков в устойчивости своих банков. Помимо этого, крупнейшие банки обычно имеют большую долю недепозитных обязательств и крупных вкладов, которые адекватно не покрываются за счет страхования. Банкротство крупного банка может оказать гораздо большее влияние на государ-

ственный фонд страхования депозитов, чем банкротство значительного числа мелких банков.

Одной из неблагоприятных сторон государственного страхования депозитов является то, что оно снижает нормальный уровень бдительности вкладчиков по поводу надежности банков и риска. Чувствуя себя полностью защищенными, большинство вкладчиков не оценивают риск, с которым сталкивается их банк, и не "штрафуют" банки, берущие на себя излишний риск, перемещением своих средств в более надежные банки. Программы государственного страхования депозитов стимулируют банки уменьшать отношение величины капитала к сумме вкладов, что подвергает государственные страховые фонды большему риску потерь.

Результаты исследований. В последние годы было проведено значительное число исследований по поводу вопроса о том, кто — конкурентный рынок или регулирующие учреждения — оказывает большее влияние на риск, который берут на себя банки, и на решения банков о необходимой величине капитала. Результаты этих исследований оказались различными, но большинство из них говорит о том, что больший эффект на определение величины и выбор типов капитала, которым должен обладать банк, оказывают не регулирующие инстанции, а частный рынок. Но в 80-е гг. и в начале 90-х гг. государственное регулирование стало, по меньшей мере, так же важно, как и регулирование со стороны рынка, после ужесточения регулирования капитала и введения требований к минимальной величине капитала.

Финансовые рынки обычно отвечают на различные степени банковского риска уменьшением стоимости обязательств и акционерного капитала более рисковых банков. Однако, как отмечают Эйзенбейс и Джилберт [4], мы не можем надеяться на дисциплинирующее воздействие рынка в отношении мелких и средних по величине банков, ценные бумаги которых не вовлечены в активный оборот на открытом рынке. Неясно также и то, являются ли рыночные премии, устанавливаемые рынком для ценных бумаг низкого качества, достаточно большими, чтобы дисциплинировать банк в отношении риска, который он на себя берет. Кроме того, в то время как рынок эффективным способом использует имеющуюся информацию, наиболее необходимая информация для оценки истинного уровня риска, которому подвержен банк, оказывается скрытой от рынка и становится известна только проверяющим учреждениям.

Действительно ли отношение капитала к активам банка тесно связано с вероятностью его банкротства? Большинство исследований не обнаружило здесь значительной взаимосвязи. Например, Сантомеро и Винсо [1] пришли к выводу, что увеличение капитала не приводит к существенному снижению риска банкротства. Большинство банков все равно бы обанкротилось, будь их капитал в два или даже в три раза большим. И ни в коей мере не является определенным то, что введение обязательного минимума величины капитала снизит уровень банковского риска. Как замечает Уолл [7], банки, поставленные перед более жесткими требованиями в отношении величины капитала, могут брать на себя больший риск в других аспектах деятельности, чтобы уйти от уменьшения прибыльности.

Альтернативные возможности регулирования капитала. В настоящее время регулирование величины банковского капитала находится в переходном

состоянии, так как регулирующие учреждения переходят к новой системе, которая охватывает все банки ведущих индустриальных стран и устанавливает минимальную границу, ниже которой отношение банковского капитала к его активам не может опускаться.

Идея установления минимальной границы для всех банков начала проводиться в жизнь в США в декабре 1981 г. До этого регулирующие инстанции федерального уровня и уровня штатов использовали для решения вопроса о достаточности капитала субъективный подход, основанный на *сравнении с избранной группой* банков. Для оценки *адекватности капитала* использовались различные капитальные показатели:

совокупный капитал / совокупные депозиты;
совокупный капитал / совокупные активы;
совокупный капитал / совокупные рисковые активы,

где рисковые активы включают сумму всех активов банка, кроме наличности и ценных бумаг федерального правительства (рассматриваемых как безрисковые по качеству). Каждое регулирующее учреждение использовало и *структурный анализ* (сравнение показателей величины капитала банка с теми же отношениями выбранного банка в данный момент времени), и *динамический анализ* (отслеживание изменений в показателях величины капитала во времени для определения того, повышается или снижается адекватность капитала). Проблема, возникающая при сравнении показателей величины капитала банка с показателями некоторого выбранного банка, состоит в том, что, если показатели последнего ухудшаются, то результатом является неадекватность капитала в целой отрасли. В реальности показатели величины капитала американских банков почти постоянно ухудшались в период с 30-х по 80-е гг., в частности вследствие государственного страхования депозитов, ослабляющего желание частных инвесторов проверять и контролировать степень риска, которую берет на себя банк.

Конечно, стратегия, связанная с установлением *единого для всех банков минимального стандарта капитала*, является более легкой для регулирующих инстанций в практике управления. Она также устраняет недостаток сравнения с избранной группой, не допуская, чтобы все капитальные показатели оставались на низком уровне в течение какого-то времени (при условии, что регулирующие учреждения действительно придерживаются установленного минимального стандарта). Однако и у этого простого подхода к поддержанию адекватной величины капитала есть потенциальные проблемы. Так, система минимальных стандартов капитала может ускорять процессы массового изъятия депозитов вкладчиками, хотя банки, теряющие депозиты, могут быть вполне устойчивыми. Как подобное может происходить? Когда клиенты видят, что величина капитала банка снизилась ниже допустимого минимального уровня, наиболее крупные незастрахованные вкладчики банка начинают ликвидировать свои депозиты, даже если степень капитализации банка все еще достаточно адекватна.

Другой проблемой является трудность понимания клиентами того, что в действительности означает конкретный показатель, характеризующий капитал отдельного банка. Например, если все банки обладают, по меньшей мере, минимальной обязательной величиной капитала, это может означать равную степень надежности всех банков, что, очевидно, неверно. Кроме того, как мы можем учесть в системе минимальных стандартов капитала тот факт, что отноше-

ние капитала конкретного банка к его совокупным активам самым существенным образом зависит от размера банка? К примеру, в 1991 г. крупнейшие американские банки (имеющие активы величиной как минимум в 10 млрд. долл.) имели отношение акционерного капитала к активам, равное 5,44%, в то время как соответствующий показатель наиболее мелких банков (с активами величиной менее 100 млн. долл.) был равен 9,11%. Означает ли это, что крупнейшие банки имеют неадекватную степень капитализации, или это значит, что мелкие банки обладают избыточным капиталом? Являются ли мелкие банки намного более надежными, чем крупные? Очевидно, что мы не можем ответить на эти вопросы без анализа других фактов, относящихся к конкретным условиям каждого отдельного банка, таким, как показатели прибыльности и качество управления, и условиям рынка, на котором действует каждый конкретный банк (жесткие они и устойчивые или же слабые и ухудшающиеся).

Экспертный подход. Так как динамика структуры банковского капитала *может* давать неправильные ориентиры для регулирования (например, она не улавливает изменений качества и стабильности активов и депозитов банка или рыночных условий), регулирующие учреждения используют при оценке адекватности величины банковского капитала также *экспертные заключения*. Это подразумевает изучение каждого банка в контексте рыночных условий и в нескольких различных измерениях внутренних и внешних условий, окружающих банк. *Экспертный метод* оценки адекватности величины капитала банка использует следующие характеристики:

1. Качество управления.
2. Уровень ликвидности активов.
3. Динамика прибыльности.
4. Качество собственности.
5. Издержки занятости.
6. Качество ведения операций.
7. Динамика размера депозитов.
8. Местные условия.

Даже те банки, которые удовлетворяют условию минимального стандарта капитала, могут быть признаны имеющими недостаточный капитал, если они оперируют в рыночных условиях, которые требуют большего объема капитала, или вследствие слабости их внутренней структуры. С таких банков может быть потребована разработка плана по увеличению капитала.

Контрольные вопросы

14-7. Чем оправдывается установление государством минимальных стандартов банковского капитала в противоположность предоставлению конкурентному рынку возможности определения таких стандартов?

14-8. Какие данные о роли частного рынка в определении стандартов капитализации для банков принесли последние исследования?

14-9. В соответствии с выводами последних исследований предотвращает ли капитал банка его банкротство?

Введение требований к минимальной величине капитала. В то время как адекватность величины капитала банка оценивается относительно его собственного внутреннего и внешнего положения, озабоченность последними банкротствами американских банков побудила регулирующие учреждения в США установить *минимальные требования к величине капитала* для всех банков независимо от их собственной внутренней или рыночной ситуации. Эти минимальные стандарты были утверждены Конгрессом в Законе о междуна-

родном кредитовании и надзоре 1983 г., который констатировал, что каждое соответствующее банковское агентство должно обязывать банковские учреждения достигать и поддерживать адекватную величину капитала путем установления его минимального уровня".

Центральным пунктом этого закона была концепция первичного капитала. Контролер денежного обращения и Федеральная резервная система, которые устанавливают требования к капиталу для государственных и создаваемых штатами банков, определили первичный капитал как обыкновенные акции, бессрочные привилегированные акции, излишки, нераспределенная прибыль, обязательные резервы капитала, обязательно конвертируемые в акции долговые обязательства, резервы для компенсации убытков по ссудам и аренде, неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний, за вычетом ценных бумаг, погашаемых за счет продажи акций и нематериальных активов. Эти компоненты первичного капитала являются относительно постоянными источниками капитала банков. Менее постоянные формы капитала были сгруппированы в качестве вторичного капитала, в который были включены срочные привилегированные акции, субординированные ценные бумаги и обязательства, а также обязательные для конвертации в акции долговые инструменты, не учитываемые в качестве первичного капитала. Совокупный капитал банка может быть тогда определен как сумма первичного и вторичного капитала.

Федеральные банковские агентства определили минимальное отношение первичного капитала к совокупным активам, равным 5,5%, а отношение совокупного капитала к совокупным активам — равным 6%. Федеральная резервная система также объявила новые стандарты капитала для банковских холдинговых компаний, которые совпадали с требованиями, применявшимися к коммерческим банкам. Федеральные банковские агентства настаивали на том, чтобы в случае, если величина капитала банка падает ниже обязательного минимума, он должен предоставлять план устранения дефицита в возможно более короткие сроки. Вслед за этим три федеральных банковских агентства установили "стандарт соотношения собственного и заемного капитала", по которому все американские банки обязывались иметь как минимум 3 долл. собственного капитала на каждые 100 долл. активов. На практике большинство банков обязывалось иметь около 5 долл. акционерного капитала на каждые 100 долл. активов.

Базельское соглашение о международных стандартах капитала. В 1987 г. Совет управляющих ФРС США и представители 11 других ведущих индустриальных стран (Бельгии, Канады, Франции, Италии, Германии, Японии, Нидерландов, Швеции, Швейцарии, Великобритании и Люксембурга) объявили о заключении предварительного соглашения о новых стандартах капитала, часто называемого Базельским соглашением, которое применялось бы единообразно ко всем банковским учреждениям, находящимся под юрисдикцией перечисленных государств. Формально одобренные в июле 1988 г., эти новые стандарты предназначались для: стимулирования ведущих банков к усилению своих капитальных позиций; уменьшения несоответствия в регулирующих правилах различных стран; учета риска, связанного с забалансовыми обязательствами, которыми банки стали широко пользоваться в последние годы. Новые требования к банковскому капиталу должны были вводиться в действие постепенно до 31 декабря 1992 г. В январе 1989 г. Совет управляющих

ФРС объявил, что новые принципы будут применяться также с небольшими модификациями и к регулярно контролируемым банкам — членам ФРС, создаваемым штатами, и к банковским холдинговым компаниям на консолидированной основе.

В новом международном соглашении источники банковского капитала были разделены на 2 класса:

Капитал 1-го (основного) класса включает обыкновенные акции, излишек, нераспределенную прибыль, не предусматривающие накопления дивидендов бессрочные привилегированные акции, а также неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний минус неосязаемый и нематериальный основной капитал[1].

Капитал 2-го (дополнительного) класса включает допустимые убытки по ссудам и аренде, а также субординированные долговые инструменты, в том числе обеспеченные акциями[2].

Новые согласованные требования к капиталу, которые должны были вступить в действие до 31 декабря 1992 г., были таковы:

1. Отношение капитала основного (1-го) класса к взвешенным по риску активам должно быть не ниже 4%.
2. Отношение совокупного капитала (т.е. суммы капитала 1-го и 2-го классов) к совокупным взвешенным по риску активам должно быть не ниже 8%.

Каждая единица активов на балансе банка и забалансовых счетах умножается на *весовой коэффициент риска*, предназначенный для учета подверженности кредитному риску. Среди наиболее жестко контролируемых элементов забалансовых активов можно выделить резервные аккредитивы, которые банки выпускают для выкупа обязательств общего характера, облигаций федерального и местных правительств и ценных бумаг фирм, а также долгосрочные необходимые по закону кредитные обязательства банков по отношению к частным корпоративным клиентам.

Приведем пример расчета банком минимального требуемого уровня капитала по новым международным стандартам. Предположим, что созданный штатом банк — член ФРС имеет совокупный капитал в размере 6 тыс. долл.,

---

[1] Банкам разрешено отражать в своих балансах *неосязаемый основной капитал*, который возникает при продаже акций банка или небанковской фирмы за наличность. При регулируемых наличными средствами поглощениях активы поглощаемой фирмы должны измеряться по их оценочной рыночной стоимости; считается, что основные банковские депозиты включают дополнительную стоимость для поглощающего банка, так как обычно они являются наиболее стабильным и надежным источником средств, доступным банку. При бухгалтерском учете поглощения банк может сложить оценочную стоимость своих основных депозитов и активов для определения *идентифицируемых неосязаемых активов*. Если банк поглощен по стоимости, превышающей сумму стоимости его переоцененных активов и идентифицируемых неосязаемых активов, то соответствующая разность записывается как *неосязаемый основной капитал*. Новые международные капитальные стандарты подразумевают, что при определении минимального требуемого объема основного капитала банка его неосязаемый капитал должен вычитаться из совокупного капитала.

[2] Новые международные капитальные стандарты допускают, чтобы субординированные долговые обязательства с первоначальным средним сроком погашения 5 лет считались источником необходимого дополнительного капитала. Однако ни одна из форм дополнительного капитала не может составлять более 50% основного капитала. После 1992 г. допустимые резервы на покрытие убытков от кредитов и аренды также считаются частью дополнительного капитала при условии, что они являются общими (не особыми) резервами и составляют не более 25% взвешенных по риску активов банка. Компоненты капитала 2-го класса регулируются самостоятельно странами, подписавшими Базельское соглашение; при этом капитал 2-го класса не может составлять более 100% капитала 1-го класса.

совокупные активы величиной 100 тыс. долл. и следующие балансовые и забалансовые счета (в долл.):

Балансовые счета (активы)	
Кассовая наличность	5 000
Облигации Казначейства США	20 000
Депозитные балансы в отечественных банках	5 000
Ссуды, гарантированные первичными правами на арест жилищной собственности	5 000
Ссуды частным корпорациям	65 000
Совокупные балансовые активы	100 000
Забалансовые счета	
Резервные аккредитивы для выкупа долговых обязательств муниципальных правительств общего характера	10 000
Долгосрочные необходимые по закону кредитные обязательства частным корпорациям	20 000
Совокупные забалансовые счета	30 000

Для этого банка отношение совокупного капитала к совокупным активам равно

$$6\,000 \div 100\,000 = 6\%.$$

Однако новые международные капитальные стандарты основаны на активах, взвешенных по риску, а не на совокупных активах. Чтобы вычислить величину взвешенных по риску активов представленного банка, мы действуем следующим образом:

1. Рассчитываем *кредитный эквивалент* каждого элемента забалансовых счетов. Каждый элемент забалансовых счетов переводится в эквивалентный объем прямых кредитов равного для банка риска.

Забалансовые счета	*Номинальная стоимость*		*Переводной коэффициент*		*Кредитный эквивалент*
Резервные аккредитивы, выпущенные банком для выкупа облигаций муниципальных правительств и других заменителей прямых кредитов, для продажи активов с правом регресса или выкупа, а также покупки форвардных активов	10 000	×	1,00	=	10 000
Долгосрочные кредитные обязательства частным корпорациям	20 000	×	0,50	=	10 000

2. Умножаем каждый балансовый элемент и кредитные эквиваленты всех забалансовых элементов на соответствующие коэффициенты риска, определяемые регулирующими инстанциями. К различным элементам портфеля банковских активов применяются следующие веса: 0% — для кассовой наличности, ценных бумаг федерального правительства и кредитных обязательств, погашаемых без всяких предварительных условий; 20% — для депозитов в других банках, ценных бумаг федеральных агентств и краткосрочных самоликвидирующихся коммерческих обязательств; 50% — для ссуд на жилищное строительство, ценных бумаг, обеспеченных закладными, доходных облигаций правительств штатов и местных правительств, эмиссионных систем и кредитных обязательств со сроком погашения более 1 года и 100% — для кредитов и кредитных обязательств корпораци-

ям, а также всех иных обязательств частного сектора, банковской недвижимости, другого основного капитала и инвестиций в недвижимость.

0%-я весовая категория риска			
Кассовая наличность	5 000		
Облигации Казначейства США	20 000		
	25 000	× 0 =	0
20%-я весовая категория риска			
Балансы в других отечественных банках	5 000		
Кредитные эквиваленты резервных аккредитивов, выпущенных для выкупа облигаций муниципальных правительств	10 000		
	15 000	× 0,20 =	3 000
50%-я весовая категория риска			
Ссуды, гарантированные первичными правами в случае ареста жилищной собственности	5 000	× 0,50 =	2 500
100%-я весовая категория риска			
Кредиты частным корпорациям	65 000		
Кредитные эквиваленты долгосрочных обязательств частным корпорациям	10 000		
	75 000	× 1,00 =	75 000
Совокупные взвешенные по риску активы банка			80 500

Отношение совокупного капитала банка к его взвешенным по риску активам будет равно:

$$\text{Совокупный капитал} \div \text{Взвешенные по риску активы} = 6\,000 \div 80\,500 = 7{,}45\%.$$

Заметим, что у представленного банка отношение совокупного капитала к взвешенным по риску активам, равное 7,45%, превышает обязательный минимум для капитала 1-го класса, равный 4%, но ниже минимального стандарта для совокупного (1-го и 2-го классов) капитала, равного 8%. Таким образом, этот банк должен будет привлечь дополнительный капитал для соблюдения новых международных стандартов капитала[3].

Эти международные стандарты, которые полностью введены в действие в 1993 г., вызовут, как ожидается, значительные перемены в финансовой системе, и в особенности в рыночной стоимости кредитов и ценных бумаг. Перемены могут произойти вследствие применения различных весовых коэффициентов риска в соответствии с новыми международными стандартами к различным видам банковских активов. Каждый доллар активов высокой степени риска, таких, как кредиты корпорациям и ссуды на жилищное строительство, требует для своего обеспечения большей пропорции банковского капитала, чем доллар активов низкой степени риска, таких, как государственные ценные бумаги. Банки, предпочитающие минимизировать капитальные затраты, будут, следовательно, переключаться на государственные ценные бумаги с кредитов корпорациям и ссуд на жилищное строительство. Многие зарубежные

[3] Источником приведенного выше примера является пресс-релиз Совета управляющих ФРС от 19 января 1989 г. (с. 67—68). К сожалению, разногласия между регулирующими учреждениями США и других стран о необходимых стандартах структуры капитала приведут, скорее всего, к тому, что единые для всех банков — американских и иностранных — стандарты структуры капитала так и не будут полностью приняты.

банки, особенно в Японии и Германии, владеют большими количествами корпоративных акций и облигаций, которые они могут сбрасывать на международных рынках, понижая курсы этих ценных бумаг.

Другим следствием новых международных капитальных стандартов является возможность существенного повышения процентных ставок по кредитам фирмам и индивидуальным покупателям жилья, так как банки стремятся компенсировать жесткие требования к капиталу, относящемуся к данным видам кредитов. Однако ценные бумаги федеральных агентств будут иметь более низкие процентные ставки и более высокие курсы, так как они связаны с нулевыми или минимальными требованиями к капиталу. Более высокие проценты по кредитам деловому сектору экономики могут стимулировать корпорации обращаться для привлечения средств на открытый рынок, а не к своим банкам, помогая тем самым расширять рынок корпоративных ценных бумаг и привлекать большое количество новых инвесторов, таких, как пенсионные и взаимные фонды, в качестве активных кредиторов делового сектора. Новые правила должны также стимулировать более активную продажу и секьюритизацию кредитов (см. гл. 13) как важный источник банковских средств.

Контрольные вопросы

14-10. Каковы наиболее популярные финансовые показатели, используемые в настоящее время регулирующими учреждениями, для оценки адекватности банковского капитала?

14-11. Каково различие между основным (1-го класса) и дополнительным (2-го класса) капиталом?

14-12. Какие изменения привнесло в регулирование банковского капитала Базельское соглашение?

14-13. Каковы возможные последствия Базельского соглашения для решений банков относительно выбора активов?

ТЕКУЩИЕ ТЕНДЕНЦИИ К ПРИВЛЕЧЕНИЮ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО КАПИТАЛА

В последние годы банки всего мира испытывают все большую необходимость в привлечении дополнительного капитала для поддержки роста и уменьшения уровня риска для вкладчиков. Увеличению потребности в дополнительном капитале способствовало несколько факторов, относящихся как к государственному регулированию, так и к конкурентному рынку. Одним из важнейших факторов является *инфляция*, так как, увеличивая величины активов и пассивов банка, она уменьшает в то же время его собственный капитал. Другим фактором является *неустойчивый характер экономики*, ведущий к большему риску, связанному со стабильностью получения банком своих доходов. Кроме того, *растущие издержки*, особенно выплата процентов по депозитам, больше не подверженная регулированию, приводят к уменьшению прибыли — главного источника устойчивого роста капитала. Наконец, в настоящее время многие инвесторы на рынке капиталов считают банки *более рисковыми* учреждениями вследствие эффектов дерегулирования и неблагоприятной динамики цен на энергоносители и недвижимость. Такие инвесторы стали требовать от банков уделять больше внимания силе своего капита-

ла и неохотно покупают ценные бумаги или делают вклады в банках с низким уровнем капитализации.

В США банковские регулирующие учреждения стали требовать от банков большего внимания к величине своего капитала до одобрения новых услуг, создания или приобретения новых филиалов и дочерних фирм. Банки с высокой степенью капитализации стали допускаться в новые сферы и смогли расширить свое влияние на большее число штатов. Банки со слабым капиталом испытывают более жесткое регулирующее воздействие и сильно ограничены в своей деятельности до улучшения состояния капитала. В основе такого "регулирования по капиталу" лежит предположение о том, что оно уменьшит вероятность банкротства и излишний риск, так как владельцы банка будут вынуждены вкладывать больший объем средств на свой страх и риск. В результате, чем больше капитала будет поддерживать деятельность банка, тем больше акционеры будут обращать внимание на контроль качества банковских операций. Однако регулирующие учреждения не могут предъявлять требования к банкам без всяких ограничений. Чрезмерные требования к объему капитала лишь ослабят способности банков к кредитованию, необходимому для поддержания экономического роста.

ПЛАНИРОВАНИЕ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ В ДОПОЛНИТЕЛЬНОМ КАПИТАЛЕ

Испытывая все большее давление по поводу увеличения объема своего капитала, коммерческие банки все сильнее ощущают необходимость в долгосрочном планировании удовлетворения потребностей в дополнительном капитале. В настоящее время используется множество способов подобного планирования, но большинство из них включает следующие четыре основных этапа:

Этап 1. Разработка общего финансового плана банка. Управляющие банком и совет директоров должны решить, какой тип банка они хотят иметь. Для этого нужно ответить на следующие ключевые вопросы: насколько велик должен быть банк? какая прибыльность должна быть у банка в долгосрочной перспективе?

Все банки в большей степени вынуждены основывать свое планирование размера капитала на решении о том, какие услуги они собираются предоставлять в будущем. Дерегулирование банковской деятельности в США и во многих других странах привело к возможности предложения новых услуг в операциях с ценными бумагами, страховании и иных сферах. Банк должен определить, какие из этих услуг увеличат его подверженность риску, особенно риску колебаний в прибыли и риску банкротства. Некоторые новые услуги снижают риск, уменьшая тем самым потребность в капитале, другие, напротив, повышают его, увеличивая такую потребность. Конечно, определяющим фактором в том, может ли банк действительно уменьшить свою подверженность риску, предлагая новые услуги, и тем самым снизить свои потребности в капитале, является качество управления банком.

Первый этап планирования потребностей банка в привлечении дополнительного капитала включает разработку *гипотетических* финансовых балансов, проведение анализа вероятных результатов и предварительное проектирование капитальных потребностей в предположении, что не произойдет ника-

ких изменений в процедурах проведения банковских операций и в банковской политике. Важно, чтобы управляющие были подготовлены к широкому спектру возможных результатов деятельности банка, так как долгосрочный капитал является самым дорогим из всех источников банковских средств. Кроме того, ни один банк не хочет оказаться под давлением со стороны регулирующих инстанций по поводу необходимости увеличения капитала.

Этап 2. Определение величины капитала, необходимой банку с учетом его целей, предполагаемых новых услуг, приемлемой степени подверженности риску и условий государственного регулирования. Банки должны осознавать, что они сталкиваются с *двумя* типами ограничений в отношении капитала, одно из которых устанавливается банковскими регулирующими учреждениями, а другое — инвесторами на рынке капиталов. Слишком большой объем акционерного капитала, рассматриваемый с точки зрения рынка, снижает эффективность заемных средств и прибыльность их дальнейшего инвестирования, принося банку меньшую потенциальную прибыль и уменьшая курсовую стоимость его активов, так как инвесторы начинают ожидать более низкую прибыльность банка в будущем. Слишком маленький по отношению к степени подверженности риску объем акционерного капитала может создать среди инвесторов рынка капиталов впечатление, что прибыльность банка становится более нестабильной и что его крупнейшие вкладчики (у которых мало застрахованных депозитов) могут потерять свои средства. В этом случае курсовая стоимость активов банка начинает падать, а вкладчики и другие кредиторы будут требовать более высоких доходов на вложенные средства.

Этап 3. Определение величины капитала, который можно привлечь за счет внутреннего источника — нераспределенной прибыли. Банк должен решить, какую долю текущей прибыли он будет выплачивать своим акционерам в качестве дивидендов, а какая должна остаться в банке нераспределенной для поддержки будущего роста и удовлетворения капитальных ограничений со стороны регулирующих учреждений. Банк должен прогнозировать рост прибыли, чтобы понять, может ли этот рост обеспечить полностью или хотя бы в значительной мере его потребности в капитале.

Этап 4. Оценка и выбор наиболее подходящего к потребностям и целям банка источника капитала. Выбор "лучшего" источника капитала включает несколько аспектов: рыночные условия (если необходима эмиссия новых активов или долговых обязательств), права и интересы сегодняшних акционеров, а также степень надежности прогнозов относительно будущей прибыльности банка. В настоящее время большинство банков используют несколько методов привлечения долгосрочного капитала, такие, как продажа акций, эмиссия капитальных долговых обязательств, продажа активов, аренда офисов, а также ускорение роста прибыли. Имеющиеся источники капитала можно разделить на две категории: 1) внутренние источники средств; 2) внешние источники. Рассмотрим детально эти альтернативные обобщенные источники капитала.

Привлечение капитала за счет внутренних источников

Основным источником капитала банка всегда являлась прибыль, не выплаченная акционерам, а оставленная в банке нераспределенной. Преимущество такого способа привлечения капитала состоит в независимости в средствах от открытого рынка и исключении тем самым издержек по размещению займов. Привлечение капитала за счет внутренних источников не только является более дешевым, но и не несет в себе угрозы потери контроля существующими акционерами, т.е. исключает как сужение их доли в собственности, так и снижение доходности их акций. Например, если банк выбирает в качестве источника финансирования продажу акций, часть акций может быть продана новым акционерам, которые тем самым будут наделены правами на часть будущей прибыли банка и на определение его будущей политики.

Недостатком внутреннего привлечения капитала является то, что такой капитал полностью облагается федеральными налогами и подвержен значительному влиянию изменений в процентных ставках и в экономических условиях, которыми банк не имеет возможности прямо управлять. Рост прибыли банков был в последние годы медленным по историческим стандартам, что вынуждает все большее число банков использовать эмиссию акций и субординированных обязательств — внешних источников капитала — в дополнение к капиталу, привлекаемому за счет внутренних источников.

Дивидендная политика. Опора на рост чистой прибыли в удовлетворении своих потребностей в дополнительном капитале означает, что решение должно концентрироваться на том, какая часть текущей прибыли должна оставаться нераспределенной, а какая — выплачиваться акционерам в форме дивидендов. То есть совет директоров и управляющие должны определить необходимую часть *удержанной прибыли* (текущая нераспределенная прибыль, деленная на текущую чистую, оставшуюся после налогообложения), на основе которой затем вычисляется *доля дивидендов* (текущие дивиденды, деленные на текущую чистую прибыль).

Величина удержанной прибыли имеет огромное значение для управления банком. Установленная на слишком низком уровне (т.е. когда слишком высока доля дивидендов), она ведет к более медленному росту внутренних источников капитала, повышая тем самым риск банкротства и сдерживая увеличение объема активов банка, приносящих доход. Слишком высокая доля удержания (т.е. когда слишком низка доля дивидендов) может привести к снижению размера выплат дивидендов акционерам. При прочих равных условиях это будет уменьшать курсовую рыночную стоимость акций банка. Оптимальной дивидендной политикой банка является та, которая максимизирует рыночную стоимость инвестиций акционеров. Новые акционеры будут привлекаться банком, а старые — оставаться ими, если доходность акционерного капитала, по крайней мере, равна доходности других инвестиций с той же степенью риска. По данным недавнего исследования Берковича и Лианга [3], доли дивидендов в банках США в последние годы возросли, так как банки стремились компенсировать медленный рост прибыли выплатой своим акционерам большего дохода на каждый вложенный доллар. За последнее десятилетие дивиденды американских банков составляли в среднем по отрасли более 80% текущей прибыли. В этом, видимо, отразились попытки банков заручиться поддержкой своих акционеров (в то время как доходность акционерного капита-

ла в отрасли падает), а также стремление перенести большую часть риска на федеральные фонды страхования. К сожалению, эта практика ослабила капитальные позиции многих банков и вынудила их больше полагаться на внешние, а не на внутренние источники капитала.

Особенно важная для банков задача—выработка *стабильной* дивидендной политики. Если доля дивидендов банка поддерживается на относительно постоянном уровне, инвесторы будут рассматривать дивиденды как достаточно стабильные доходы и банк будет выглядеть более привлекательно в их глазах. Согласно недавнему исследованию Кин [5], курсовые стоимости банковских акций чаще всего быстро падают (обычно в течение недели) после объявления о снижении дивидендных выплат. Это не только разочаровывает существующих акционеров, но и дестимулирует потенциальных покупателей акций банка, делая привлечение дополнительного капитала в будущем более трудной задачей.

Насколько быстрым должен быть рост капитала, привлекаемого за счет внутренних источников? Ключевым фактором, влияющим на управленческое решение банка о подходящей доле удержания и доле дивидендов, является то, насколько быстрый рост своих активов (особенно кредитов) может позволить себе банк, чтобы не допустить чрезмерного снижения отношения величины собственного капитала к сумме активов. Другими словами, как быстро должна расти прибыль банка, чтобы сохранялось неизменным отношение собственного капитала к активам, если банк продолжает выплачивать дивиденды своим акционерам по постоянной ставке?

Следующая формула помогает управляющим и совету директоров ответить на эти вопросы:

$$\begin{aligned}\text{Темп роста внутреннего капитала или нераспределенной прибыли} &= \text{Акционерный капитал} = \\ &= \text{Прибыль на собственный капитал} \times \text{Доля удержания} = \\ &= \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Акционерный капитал}} \times \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}. \qquad (1)\end{aligned}$$

Читатель должен помнить соотношение "прибыль + собственный капитал" по гл. 5:

$$\begin{aligned}\text{Прибыль на собственный капитал} &= \text{Прибыльность} \times \text{Коэффициент использования активов} \times \\ &\times \text{Мультипликатор акционерного капитала} \qquad (2)\end{aligned}$$

Далее, верно следующее утверждение:

$$\begin{aligned}\text{Темп роста внутреннего капитала} &= \text{Прибыльность} \times \text{Коэффициент использования активов} \times \\ &\times \text{Мультипликатор акционерного капитала} \times \\ &\times \text{Доля удержания}, \qquad (3)\end{aligned}$$

или

$$\frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Акционерный капитал}} = \frac{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}{\text{Текущие доходы}} \times \frac{\text{Текущие доходы}}{\text{Совокупные активы}} \times$$

$$\times \frac{\text{Совокупные активы}}{\text{Акционерный капитал}} \times \frac{\text{Нераспределенная прибыль}}{\text{Чистая прибыль после налогообложения}}. \quad (4)$$

Эта формула показывает, что если необходимо увеличить объем капитала, привлекаемого за счет внутренних источников, нужно увеличить или чистую прибыль (с помощью более высоких значений прибыльности, коэффициента использования активов и/или мультипликатора акционерного капитала), или долю удержания, или и то, и другое.

Чтобы проиллюстрировать использование этой формулы, предположим, что прогнозное значение прибыли на собственный капитал равно 10% на текущий год, а планируемая к выплате акционерам доля дивидендов равна 50% чистой прибыли банка. Как быстро должны расти активы банка, чтобы текущее отношение его капитала к активам не уменьшалось? В соответствии с уравнением (1) получим:

$$\text{Темп роста внутреннего капитала или нераспределенной прибыли} = \text{Прибыль на собственный капитал} \times \text{Доля удержания} = 0{,}10 \times 0{,}50 = 5\%.$$

Таким образом, активы банка не могут расти более чем на 5% при сделанных предположениях. Иначе соотношение капитала банка и его активов будет падать, и если оно снизится достаточно сильно, регулирующие инстанции будут настаивать на увеличении банком своего акционерного капитала.

Приведем еще один пример. Предположим, что прогнозный рост активов на текущий год равен 10%. Какие альтернативы есть у банка в терминах прибыльности, измеряемой коэффициентом прибыли на собственный капитал, и доли удержания, если должно быть сохранено текущее соотношение капитала банка и его активов? Как показано в приведенном ниже примере, представленная формула дает множество различных возможностей. Так, если управляющие банком могут обеспечить прибыльность на уровне 20%, то 50% чистой прибыли может выплачиваться в форме дивидендов, остальные 50% — удерживаться, а соотношение капитала и активов банка будет сохраняться на прежнем уровне. Однако если прибыль на собственный капитал будет равна 10%, банк будет вынужден удерживать *всю* свою текущую прибыль. Должно быть также ясно, что, если прибыль на собственный капитал падает *ниже* 10%, соотношение капитала банка и его активов также должно снижаться, даже если банк удерживает всю свою текущую прибыль. В этом случае регулирующие инстанции будут настаивать на привлечении большего объема капитала из внешних источников для компенсации низкого уровня собственной прибыли.

Пример. Если ожидаемый рост активов банка на текущий год равен 10%, то каковы могут быть комбинации прибыли на собственный капитал и доли удержания, чтобы соотношение капитала банка и его активов оставалось постоянным?

Прогнозный рост активов	=	Прибыль на собственный капитал	×	Доля удержания
0,10	=	0,20	×	0,50
0,10	=	0,50	×	0,67
0,10	=	0,10	×	1,00

Привлечение капитала за счет внешних источников

Если банк вынужден привлекать капитал из внешних источников, он имеет для этого несколько альтернативных способов: 1) продажа обыкновенных акций; 2) продажа привилегированных акций; 3) эмиссия капитальных долговых обязательств; 4) продажа активов; 5) аренда некоторых видов основных фондов, в частности принадлежащих банку зданий. То, какой из этих способов выберет банк, зависит главным образом от того, какой эффект это будет иметь по отношению к доходам акционеров, измеряемым обычно по прибыли на акцию. Другими ключевыми факторами, которые должен принимать во внимание банк, являются подверженность банка риску, влияние на контроль банка, осуществляемый его акционерами, состояние рынка проданных активов и обязательств, а также различные аспекты регулирования (пример 14-2).

Продажа обыкновенных акций. Эмиссия обыкновенных акций является, вообще говоря, наиболее дорогим способом привлечения внешнего капитала из-за высоких издержек размещения выпущенных акций и большого риска, связанного с доходами акционеров по сравнению с доходами держателей долговых обязательств. Когда акционеры банка не смогут выкупить все новые акции, то эти акции будут уменьшать контроль над банком и прибыль на одну акцию, если только вновь привлеченные средства не принесут доход, превышающий издержки по эмиссии новых ценных бумаг. Выпущенные акции снижают, кроме того, долю заемных средств, которые может использовать банк. Компенсирующее этот последний факт преимущество состоит в том, что большее количество акций увеличивает возможности банка по привлечению заемных средств в будущем.

Продажа привилегированных акций. Продажа привилегированных акций, как и продажа обыкновенных акций, является одним из самых дорогих источников банковского капитала. Так как привилегированные акционеры имеют первичное право на прибыль банка по отношению к держателям обыкновенных акций, дивидендные выплаты последним могут снизиться после выпуска привилегированных акций. Однако преимущество привилегированных акций по отношению к долговым обязательствам состоит в большей гибкости первых (так как дивиденды не являются обязательными

ПРИМЕР 14-2. Определение наилучших источников капитала

- Относительные издержки, связанные с каждым источником капитальных средств (включая процентные выплаты, расходы и комиссионные платежи по размещению ценных бумаг, а также инспекционные расходы).
  Влияние на доходность акционерного капитала, измеряемого прибылью на одну акцию.
  Влияние на собственность и контроль за деятельностью банка существующих и потенциальных акционеров.
- Относительный риск, связанный с каждым источником капитала.
- Общая подверженность банка риску (отражаемая такими показателями, как соотношение совокупного объема выданных кредитов и либо активов банка, либо депозитов, либо капитала).
- Сила или слабость рынков капитала, на которых может осуществляться привлечение новых капитальных средств.
  Регулирующие положения, касающиеся как объема, так и структуры банковского капитала.

выплатами), а также в том, что они увеличивают возможности банка по привлечению заемных средств в будущем.

Выпуск субординированных обязательств и ценных бумаг. Преимущество субординированных долговых обязательств состоит в увеличении доли используемых заемных средств, что повышает прибыль на одну акцию, если заемные средства приносят доход, превышающий процентные выплаты, которые необходимо произвести. Кроме того, процентные выплаты по долговым обязательствам исключаются из налогооблагаемого дохода. Однако новые долговые обязательства увеличивают риск банкротства и риск, связанный с устойчивостью прибыли, что может сделать более трудной продажу акций в будущем.

Продажа активов и аренда недвижимого имущества. Иногда, чтобы поддержать свою деятельность, банки продают полностью или частично офисы, а затем берут их в аренду у новых владельцев. Такая сделка обычно генерирует значительный приток наличных средств (который реинвестируется по текущим процентным ставкам), а также существенную добавку к собственному капиталу, что усиливает капитальную позицию банка. Наиболее успешные сделки подобного рода удавались, когда инфляция и экономический рост значительно повышали текущую стоимость имущества сравнительно с его первоначальной стоимостью, отраженной в балансе банка. Когда возможна ускоренная амортизация коммерческого недвижимого имущества (к примеру, по Закону об экономическом возрождении 1981 г. допускалась полная амортизация коммерческой недвижимости в течение 15 лет по сравнению с периодом 30 лет в предшествующие годы), экономические стимулы к продаже и последующей аренде собственности банка наиболее сильны. Однако привлекательность таких операций была значительно снижена с принятием в 1986 г. Закона о налоговой реформе. Новый закон увеличивал допускаемый период полной амортизации для большей части недвижимости с 15 до 27 лет, вынуждая тем самым банки оценивать сделки с недвижимостью в большей степени с позиций экономических, а не налоговых преимуществ.

В последние годы многие банки использовали для улучшения соотношения капитала и активов *продажу своих активов*. Кроме того, они зачастую замедляли рост более рисковых активов и перераспределяли свои активы с акцентом на государственные ценные бумаги и другие инвестиции, связанные с меньшим риском, для уменьшения взвешенного по риску объема активов. Связанной с этим стратегией является также исключение из практики резервных кредитов, что позволяет избежать ограничений, связанных с активами и капиталом, при использовании клиентами альтернативных источников средств вне банка. К примеру, в 1991 г. "Ситикорп" и "Меллон бэнк" заключили соглашение с "Мерриил Линч", по которому последняя должна была выпустить коммерческие бумаги для финансирования банковских кредитов избранной группой корпоративных заемщиков. Участвовавшие в сделке банки должны были использовать 20% своих кредитов для защиты от риска неплатежа со стороны заемщиков и при этом могли получать прибыль за счет разницы между ставкой процента по кредитам и ставкой по коммерческим бумагам.

Одно из последних нововведений, называемое *бонусной эмиссией*, учитывает, что, когда рыночная стоимость каких-либо активов банка (в частности, зданий) повышается по сравнению с их балансовой стоимостью, банк теряет

стимулы к их продаже. Бонусная эмиссия подразумевает, что для покрытия разницы между рыночной и балансовой стоимостью избранной группы активов банка создаются резервы для переоценки собственности, и эти резервы капитализируются в виде бесплатного размещения акций между акционерами банка. Новые акции увеличивают акционерный капитал, но не распыляют собственность и не уменьшают стоимость выпущенных до этого акций.

Обмен акций на долговые ценные бумаги. В последние годы многие банковские организации (особенно банковские холдинговые компании) использовали в своей практике обменные операции типа "акции — долговые обязательства". К примеру, банк имеет на своем балансе 2 млн. долл. в субординированных долговых обязательствах, выпущенных под 8% годовых. Следуя обычной практике, эти обязательства записываются по их эмиссионной (номинальной) стоимости. Если процентные ставки вырастут, скажем, до 10%, *рыночная стоимость* таких обязательств может снизиться до 1 млн. долл. Продавая новые акции суммарным объемом в 1 млн. долл. и выкупая затем свои обязательства по их текущей рыночной стоимости, банк имеет возможность списать с баланса 2 млн. долл. долга. С точки зрения регулирования банк усиливает свой капитал и избегает будущих расходов на выплату процентов по погашенным обязательствам. Кроме того, за большинством долговых эмиссий должен стоять фонд погашения, в который ежегодно должны направляться процентные платежи для последующего выкупа выпущенных обязательств. Эти резервы наличности оказываются ненужными по завершении обменной операции типа "акции — долговые обязательства".

Выбор наилучшего способа привлечения капитала за счет внешних источников. Выбор способа привлечения внешнего капитала должен производиться на основе глубокого финансового анализа имеющихся альтернатив и их потенциального влияния на размер прибыли банка на одну акцию. Пример 14-3 представляет гипотетический банк, который нуждается в привлечении 20 млн. долл. капитала за счет внешних источников. Первоначально банк имеет в обращении 8 млн. обыкновенных акций номинальной стоимостью 4 долл. каждая и совокупные активы объемом около 1 млрд. долл. при величине акционерного капитала в 60 млн. долл. Если банк может получить около 100 млн. долл. совокупных доходов и поддерживать текущие расходы на уровне не более 80 млн. долл., то он будет иметь прибыль в 10,8 млн. долл. после налогообложения. Если менеджеры решат привлечь необходимые 20 млн. долл. за счет выпуска 2 млн. новых акций номинальной стоимостью 10 долл. каждая, то держатели обыкновенных акций будут иметь доход 1,32 долл. на акцию.

Является ли эмиссия новых акций *лучшей* альтернативой для банка? Нет, если его целью является максимизация прибыли в расчете на одну акцию. К примеру, менеджеры могли бы решить выпустить привилегированные акции со ставкой дивиденда 8% и номинальной стоимостью 20 долл. каждая. Если совет директоров объявит годовой дивиденд по этим привилегированным акциям, то ежегодно из прибыли держателей обыкновенных акций будет изыматься 1,6 млн. долл. (20 млн. × 0,08). В результате совокупная прибыль на 8 млн. обыкновенных акций составит 11,6 млн. долл., что соответствует дивиденду размером 1,45 долл. на акцию. Таким образом, выпуск привилегированных акций дает держателям обыкновенных акций дополнительный доход размером 0,13 долл. на акцию.

ПРИМЕР 14-3. Методы привлечения банковского капитала из внешних источников

Статья доходов или расходов	*Продажа обыкновенных акций по номинальной стоимости 10 долл. за акцию*	*Продажа привилегированных акций с доходностью 8% по номинальной стоимости 20 долл. за акцию*	*Продажа капитальных долговых обязательств с купонной ставкой 10%*
Оценочные доходы	100 млн.	100 млн.	100 млн.
Оценочные текущие расходы	80	80	80
Чистые доходы	20	20	20
Процентные выплаты по капитальным долговым обязательствам	—	—	2
Оценочная чистая прибыль до налогообложения	20	20	18
Оценочная сумма налога на прибыль (по ставке 34%)	6,8	6,8	6,1
Оценочная чистая прибыль после налогообложения	13,2	13,2	11,9
Дивиденды по привилегированным акциям	—	1,6	—
Чистая прибыль, остающаяся держателям обыкновенных акций	13,2 млн.	11,6 млн.	11,9 млн.
Прибыль в расчете на обыкновенную акцию	1,32	1,45	1,49
Всего акций	10 млн.	8 млн.	8 млн.

ПРИМЕЧАНИЕ. Первоначально банк имеет в обращении 8 млн. обыкновенных акций номинальной стоимостью 4 долл. каждая.

Кроме того, менеджеры могли бы продать на 20 млн. долл. субординированных капитальных долговых обязательств с купонной ставкой 10%. Тогда банк ежегодно будет выплачивать по этим ценным бумагам 2 млн. долл. в качестве процентов. В результате в распоряжении банка останется 12 млн. долл. После распределения между 8 млн. обыкновенных акций это даст доход размером 1,49 долл. на акцию. Очевидно, наилучшим из трех представленных альтернативных способов привлечения дополнительного капитала является *эмиссия капитальных долговых обязательств.* Кроме того, эти обязательства не связаны ни с каким правом голоса, а поэтому акционеры сохраняют свой контроль над банком.

Контрольные вопросы

14-14. Назовите четыре этапа планирования удовлетворения долгосрочных капитальных потребностей банка.

14-15. Как влияет дивидендная политика на потребность банка в привлечении дополнительного капитала?

14-16. Что такое темп роста внутреннего капитала и почему этот показатель важен для управления банком?

14-17. Каковы основные внешние источники капитала для банка?

14-18. Какие факторы должны принимать во внимание менеджеры при выборе внешних источников капитала?

ВЫВОДЫ

В истории банковского дела найдется немного других проблем, кроме тех, что связаны с банковским капиталом. Еще с давних пор длится "конфликт" между банками и регулирующими их учреждениями, представляющими общество, относительно того, каковы должны быть величина и структура банковского капитала. Меняются не только определения и концепция банковского капитала, но также и взгляды на роль капитала в контроле за поведением банка.

В банковском деле *капиталом* обычно называют средства, внесенные владельцами банка и состоящие главным образом из акционерного капитала, излишка, резервов на непредвиденные расходы и нераспределенной прибыли. Капитал банка, защищая его от всевозможных видов риска, является своего рода последней линией обороны от банкротства. Капитал служит также дополнением к иным долгосрочным средствам, являющимся основой для поддержания будущего развития кредитной деятельности банка и расширения его физической структуры. Основными формами банковского капитала, используемыми в настоящее время, являются обыкновенные акции, привилегированные акции, излишек, нераспределенная прибыль, резервы, субординированные обязательства (или капитальные долговые обязательства), неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний, а также ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций.

Величина капитала, которым владеет банк, и его структура определяются как регулированием со стороны государства, так и рынком. Регулирование давно стало частью банковской деятельности, поскольку в обществе существуют опасения, что рынок как регулятор банковского капитала недостаточно надежен. Обычно утверждается, что свободный рынок не является эффективным инструментом управления всеми видами риска, которые могут повлечь за собой потерю вкладчиками вложенных средств, и не может предотвратить истощения федеральных страховых фондов (таких, как ФКСД).

Минимальный стандарт величины капитала (по отношению к размеру совокупных активов) применяется в настоящее время ко всем банкам. Этот стандарт возник вследствие недовольства по поводу частых банкротств банков и был закреплен в Законе о международном кредитовании и надзоре, принятом в США в 1983 г., а затем распространен на банки других стран по Базельскому соглашению о международных капитальных стандартах, заключенному в 1987 г. Сталкиваясь с давлением регулирующих инстанций по поводу необходимости привлечения дополнительного капитала, банки могут обращаться либо к внутренним, либо к внешним источникам средств. Основным внутренним источником финансирования является нераспределенная прибыль. Главными внешними источниками капитала являются: 1) продажа обыкновенных акций; 2) продажа привилегированных акций; 3) выпуск капитальных долговых обязательств; 4) продажа активов банка; 5) аренда недвижимого имущества; 6) обмен акций на долговые обязательства. Выбирая между различными источниками финансирования, банк должен принимать во внимание относительные издержки и риск, связанные с каждым из имеющихся источников, общую подверженность банка риску, влияние выбранного способа привлечения капитала на доходы акционеров, а также государственное регулирование.

ЗАДАЧИ

I. В этой главе было представлено несколько различных способов измерения величины банковского капитала, в том числе по "общепринятым принципам бухгалтерии", по "регулируемым принципам бухгалтерии", по рыночной стоимости, с помощью основного (капитал 1-го класса) и дополнительного капитала (капитал 2-го класса). Используя приведенные ниже данные (которые основаны частично на совокупных показателях банков США на конец 1990 г.), вычислите возможно большее число измерителей капитала (в долл.):

Бессрочные привилегированные акции	1 644 000 000
Обыкновенные акции	31 428 000 000
Излишек	71 412
Нераспределенная прибыль и резервы	44 060
Поправки при переводе в иностранную валюту	298
Обязательные для конвертации в акции долговые обязательства	3 001
Неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний	3 075
Субординированные обязательства и ценные бумаги	20 998
Нематериальные активы	5 070
Срочные привилегированные акции	102
Допустимые резервы на покрытие убытков от кредитов	54 077
Совокупные активы (балансовая стоимость)	3 355 666
Совокупные пассивы	3 120 501
Ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций	815

II. "Ферст нэшнл бэнк оф Аризона" сделал прогноз показателей функционирования банка на следующий год:

Доля чистой прибыли в текущих доходах	0,0875
Коэффициент использования активов (текущие доходы ÷ активы)	0,0963
Мультипликатор акционерного капитала	15,22
Доля удержания	0,4000

Насколько быстрый рост своих активов может допустить "Ферст нэшнл бэнк", чтобы соотношение его акционерного капитала и совокупных активов не уменьшилось, в предположении стабильности приведенных выше показателей в течение планового периода?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что отрицательные экономические тенденции, в том числе продолжающаяся рецессия, вынудили "Ферст нэшнл" пересмотреть в сторону уменьшения свои прогнозы прибыльности до 0,0755 и коэффициента использования активов — до 0,0904. Какой темп роста активов оставит неизменным в следующем году соотношение акционерного капитала банка и его активов?
2. Предположим, что в результате инспекционной проверки, проведенной федеральными службами, "Ферст нэшнл бэнк" получил указание о необходимости уменьшения мультипликатора акционерного капитала (посредством сочетания продажи активов и привлечения нового акционерного капитала) в следующем году на 12%. Какой темп роста активов способствовал бы поддержанию нового требуемого соотношения капитала и активов банка?

III. Используя формулы, представленные в настоящей главе и в гл. 5, а также приведенную ниже информацию, вычислите для описываемых далее банков отношения совокупного капитала к совокупным активам.

Название банка	*Чистая прибыль после налогообложения ÷ ÷ Совокупные активы*	*Чистая прибыль после налогообложения ÷ ÷ Совокупный акционерный капитал*
"Ферст нэшнл бэнк оф Домен"	0,0149	0,125
"Секьюрити нэшнл бэнк"	0,0070	0,125
"Айлшер стейт бэнк"	0,0082	0,1005
"Меркантайл бэнк энд траст компани"	0,0037	0,1005
"Уэстлейк нэшнл бэнк"	–0,0045	–0,0500

Какие взаимосвязи вы наблюдаете между такими показателями деятельности банка, как доходность активов, доходность акционерного капитала и соотношение капитала и активов банка? Какие выводы и рекомендации можно дать управляющим каждым из этих банков?

IV. Используя приведенную ниже информацию о "Премьер уэсттерн нэшнл бэнк", вычислите обязательный минимальный объем капитала для этого банка на основе новых международных стандартов, описанных в настоящей главе.

Балансовые счета (активы)		*Забалансовые счета*	
Кассовая наличность	2,5	Резервные аккредитивы на выкуп муниципальных	
Облигации Казначейства США	25,6	облигаций	18,1
Сальдо депозитов других банков	4,0	Долгосрочные обязательства	
Ссуды, гарантированные первичными правами на арест жилищной собственности		корпоративным клиентам	40,2
(с проживанием от 1 до 4 семей)	8,7	Сумма забалансовых счетов	58,3
Кредиты корпорациям	108,4		
Совокупные активы	149,2	Совокупный капитал	10,5

Имеет ли банк достаточный объем капитала по новым международным капитальным стандартам?

Альтернативные сценарии:

1. Как изменится степень адекватности величины капитала банка "Премьер" в соответствии с новыми международными стандартами, если его кредиты корпорациям увеличатся на 10%, в то время как резервные аккредитивы возрастут на 5%, а долгосрочные кредитные обязательства корпорациям уменьшатся на 5%?
2. Пусть баланс государственных облигаций "Премьер" возрос на 20% вследствие временного падения спроса на кредиты. При прочих равных условиях как это повлияет на капитал банка в соответствии с Базельским соглашением о капитальных стандартах?
3. Если кредиты, гарантированные первичными закладными на жилищную собственность, выросли на 20%, то как это изменение (при прочих равных условиях) повлияет на отношение капитала к взвешенным по риску активам банка "Премьер"?

V. "Силсби нэшнл бэнк энд траст ко." проинформировала контролирующие инстанции о своей капитальной позиции в текущем месяце. В настоящий момент банк имеет совокупные активы в размере 825 млн. долл., совокупные пассивы — 779 млн. долл. и совокупный капитал — 46 млн. долл. со следующей структурой:

Компоненты совокупного капитала	*Величина каждого из компонентов капитала (в млн. долл.)*
Обыкновенные акции	3,1
Излишек по обыкновенным акциям	4,7
Бессрочные привилегированные акции	0,8
Излишек по привилегированным акциям	0,6
Срочные привилегированные акции	0,2
Нераспределенная прибыль	26,3
Обязательные к конвертации капитальные долговые обязательства и ценные бумаги	5,9
Резервы на покрытие убытков от кредитов	4,4
	46,0

Текущий курс обыкновенной акции "Силсби" равен 3,50 долл. за акцию при 10 млн. выпущенных в оборот акций. На рынке находится также 50 тыс. привилегированных акций, имеющих курс 20 долл. за акцию. Какова рыночная стоимость капитала банка? Какой недостаток капитала испытывает банк (если испытывает) по международным капитальным стандартам, описанным в данной главе? Каков объем капитала банка, измеренный по "общепринятым принципам бухгалтерии"? По "регулируемым принципам бухгалтерии"? Какова рыночная стоимость капитала банка в долларовом выражении и относительно его балансовой стоимости?

Альтернативные сценарии:

1. Если курс обыкновенной акции "Силсби" возрастает до 4,25 долл. за акцию, а привилегированной акции — до 10,5 долл. за акцию, то как изменится капитал банка? Меняется ли величина капитала, если она измерена по "общепринятым" и "регулируемым принципам бухгалтерии"?
2. Пусть курс обыкновенной акции "Силсби" снижается до 3,15 долл. за акцию, а привилегированной акции — до 9,44 долл. за акцию. Как изменятся рыночная стоимость, а также стоимость по "общепринятым" и "регулируемым принципам бухгалтерии"?

VI. "Кроссроудс нэшнл бэнк" сообщил в контрольные инстанции, что он нуждается в привлечении дополнительного долгосрочного капитала в объеме 8 млн. долл. Совокупная стоимость обыкновенных акций банка равна 7,5 млн. долл., по 1 долл. за акцию. В настоящий момент совокупные активы банка составляют около 2 млрд. долл., из них 105 млн. долл. являются собственным капиталом банка. В течение следующего года по прогнозу экономистов банка текущие доходы будут составлять 175 млн. долл., из которых на текущие расходы пойдет 96%.

Среди возможных способов привлечения дополнительного капитала, рассматриваемых управляющими банком, есть следующие: а) продажа обыкновенных акций на сумму 8 млн. долл., или 320 тыс. акций по 25 долл. за акцию; б) продажа привилегированных акций по 12 долл. за акцию, на общую сумму 8 млн. долл. при ставке дивиденда 9% в год; в) продажа капитальных долговых обязательств со сроком погашения 10 лет при купонной ставке 10% на общую сумму 8 млн. долл. Какая из альтернатив наиболее выгодна акционерам банка? Что меняется, если текущие доходы превышают прогнозное значение? Приведите примеры возможных последствий. Что происходит, если уменьшается объем доходов (только 125 млн. долл. вместо 175 млн.)? Объясните.

Альтернативные сценарии:

1. Допустим "Кроссроудс нэшнл бэнк" обнаружил, что вследствие благоприятных тенденций на рынке капиталов обыкновенные акции могут быть проданы по курсу 27,5 долл. за акцию, в то время как привилегированные ак-

ции — по курсу 14 долл. за акцию; кроме того, банк может выпустить 10-летние капитальные долговые обязательства с купонной ставкой 9,75%. При таких условиях какая из альтернатив наиболее прибыльна для акционеров банка?

2. Пусть курс обыкновенной акции "Кроссроудс" падает до 22,5 долл. за акцию, привилегированной акции — до 10,75 долл., а кроме того, капитальные долговые обязательства имеют купонную ставку 11%. Какой из альтернативных способов привлечения средств наиболее выгоден акционерам банка?
3. Как меняются доходы акционеров и банка, если текущие доходы увеличиваются до 200 млн. долл. (при прочих равных условиях) вместо 175 млн. долл. по прогнозу?

ЛИТЕРАТУРА

В следующих работах обсуждаются факторы, влияющие на риск банкротства:

1. Santomero, Anthony M., Joseph D. Vinso. "Estimating the Probability of Failure for Commercial Banks and the Banking System". *Journal of Banking and Finance* 1 (1977), pp. 185—205.
2. Short, Eugene D., Gerald P. O'Driscoll, Jr., Franklin D. Berger. "Recent Bank Failures: Determinants and Consequences". *Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition*, Federal Reserve Bank of Chicago, 1985.

Следующие работы представляют собой обзор роли рынка в определении капитальной позиции банка:

3. Bercovec, James A., J. Nellie Liang. *Changes in the Cost of Equity Capital for Bank Holding Companies and the Effects on Raising Capital.* Study No. 160, Board of Governors of the Federal Reserve System, June 1991.
4. Eisenbeis, Robert A., Gary G. Gilbert. "Market Discipline and the Prevention of Bank Problems and Failure". *Issues in Bank Regulation* 3 (Winter 1985), pp. 16—23.
5. Keen, Howard, Jr. "The Impact of a Dividend-Cut Announcement on Bank Share Prices". *Journal of Bank Research*, Winter 1983, pp. 274—281.

Для обсуждения стандартов адекватности капитала, их воздействия на другие показатели, а также последних тенденций см. следующие статьи:

6. Eubanks, Walter W. "Risk-Based Bank Capital and Regulatory Enforcement". *CRS Review*, May/June 1991, pp. 16—18.
7. Wall, Larry D. "Regulation of Banks' Equity Capital". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, November 1985, pp. 4—18.

В следующих работах рассматриваются методы привлечения банками дополнительного капитала:

8. Miller, Richard B. "Raising Bank Capital". *Bankers Monthly Magazine*, 15 January 1986, pp. 17—21.
9. Nagle, Reid, Bruce Petersen. "Capitalization Problems in Perspective", in *Handbook for Banking Strategy*, ed. Richard C. Aspinwal and Robert A. Eisenbeis, New York: Wiley, 1985.

ЧАСТЬ IV

Стратегия управления активами и пассивами и защита от риска

Глава 15

Способы управления активами и пассивами для защиты от риска изменения процентных ставок

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Исследовать имеющиеся сегодня у банков возможности предотвращения риска изменения процентных ставок.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Рассмотреть, как банк может координировать управление активами и пассивами для достижения собственных целей.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Стратегия управления активами
Стратегия управления пассивами
Стратегия управления фондами
Метод объединения источников фондов
Метод разделения источников фондов
Чистая процентная маржа
Управление дисбалансами
Дисбаланс средневзвешенных сроков погашения

В предыдущих главах рассматривались ключевые проблемы управления фондами банка, а именно принятие решений относительно того, когда выдавать кредиты, как улучшить ликвидность банка, как выбирать активы для инвестиционного портфеля банка, как продавать депозиты и занимать средства на денежном рынке и как удерживать величину капитала на должном уровне. Мы изучали эти главнейшие задачи банка отдельно друг от друга, однако на

практике все они тесно *связаны*[1]. Например, решение акцептировать заемные требования клиентов зависит от возможности банка увеличить депозиты и недепозитные фонды для поддержки этих новых займов. Точно так же уровень риска кредитного портфеля должен анализироваться относительно величины капитала банка, что позволит защитить акционеров и вкладчиков от потерь в случае невозврата кредитов.

Сегодня банки рассматривают свои портфели активов и пассивов как *единое целое*, которое определяет роль *совокупного портфеля* банка в достижении его общих целей — высокой прибыли и приемлемого уровня риска. Совместное управление активами и пассивами дает банку инструментарий для защиты депозитов и займов от воздействия колебаний циклов деловой активности и сезонных колебаний, а также средства для формирования портфелей активов, которые способствуют реализации целей банка. *Суть управления активами и пассивами заключается в формировании стратегий и осуществлении мероприятий, которые приводят структуру баланса банка в соответствие с его стратегическими программами.* Обычно основная цель управления активами и пассивами состоит в максимизации или, по меньшей мере, в стабилизации величины *маржи* банка (*разности* между процентными поступлениями и процентными издержками) при приемлемом уровне риска. Цель этой главы — разъяснить читателю смысл интегрированного подхода к управлению активами, пассивами и собственным капиталом банка. Главной задачей такого подхода является *координирование* решений относительно активов и пассивов внутри каждого отдельного банка для достижения наиболее важных целей. Кроме того, в главе детально рассматриваются два часто встречающихся метода управления активами и пассивами — управление дисбалансами и средневзвешенный срок погашения.

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ АКТИВАМИ И ПАССИВАМИ

Стратегия управления активами

Банки не всегда рассматривали свои активы и пассивы в неразрывном единстве. До 60-х гг. нашего века банкиры большей частью воспринимали источники фондов — обязательства и собственный капитал — в значительной мере как нечто само собой разумеющееся. Согласно такому подходу к управлению активами предполагалось, что величина и виды хранимых банком депозитов и других заемных средств, которые он мог привлечь, обусловливались главным образом потребностями клиентов банка. *Публика* как бы сама определяла количественное соотношение между чековыми депозитами, сберегательными вкладами и срочными депозитами, которые она желала держать. Ключевая сфера принятия решений руководством банка была связана не с депозитами, а с активами. Банк мог осуществлять контроль над притоком депозитов, только принимая решения о том, *кому предоставлять* ограниченные объемы наличного кредитного ресурса и каковы должны быть условия займов. Разумеется, в этом подходе к управлению активами была своя логика, поскольку до начала процесса дерегулирования виды депозитов, ставка процента, предлагаемая по депозитам, и другие недепозитные источники фондов, которые могли

[1] Часть этой главы основана на статье автора в журнале *The Canadian Banker* [4].

привлекаться банком, жестко регулировались. Управляющие банками имели весьма ограниченную свободу в формировании своих источников средств.

В соответствии со стратегией управления активами потребности банка в ликвидности удовлетворялись за счет разумного управления кредитами. Большинство банковских займов были краткосрочными или выданными на сроки, соответствующие сезонным потребностям клиентов. Таким образом, большая часть кредитов, которые стремились выдавать банки, являлась "самоликвидирующейся", так как платежи по ним производились в течение всего нормального цикла деловой активности — от производства до конечных продаж. Если возникала дополнительная потребность в ликвидных средствах, то банк мог удовлетворить ее, храня достаточное количество государственных ценных бумаг и других быстрореализуемых активов. Таким образом, стратегия управления активами основывалась на той идее, что большую часть своих потребностей в ликвидных активах банк покрывал за счет конвертации активов в наличность.

К сожалению, банковский актив номер один — займы — не всегда является самоликвидирующимся, особенно если экономика находится в состоянии глубокого спада. В этих условиях необходима реструктуризация некоторых займов, что в итоге приводит к необходимости изыскания новых источников средств для их поддержки. Однако имеются и прибыльные возможности кредитования: банк может выдать некоторую часть кредитов на длительные сроки. Но такой шаг, вероятно, потребует новых источников финансирования, помимо традиционных ликвидных активов и краткосрочных депозитов.

Стратегия управления пассивами

В 60—70-х гг. нашего века наблюдались значительные изменения в способах управления структурой активов и пассивов. Сталкиваясь с быстрым ростом величины процентных ставок и интенсивной конкуренцией за фонды, банкиры начали уделять повышенное внимание изысканию новых источников средств, а также мониторингу структуры и стоимости депозитов и недепозитных обязательств. Они начали реструктурировать источники средств в соответствии с определенными, четко заданными целями:

1. Использовать те источники, которые *минимизируют издержки привлечения средств*, что оставляет в распоряжении банка больше новых средств для увеличения его прибыли и капитала.
2. Выбирать оптимальные пропорции между величинами депозитов, заемных средств и капитала, *обеспечивающие желаемый уровень стабильности фондов* так, чтобы банк мог позволить себе держать высокодоходные активы, которые обычно требуют инвестиций на более длительные сроки при более высоком уровне риска.

В результате нововведений была выработана стратегия управления пассивами. Ее целью было *установление контроля над источниками средств банка*, аналогичного контролю над активами. Главным рычагом управления являлись цены, в том числе величина процентной ставки, и другие условия, которые банк предлагал депозиторам и кредиторам, чтобы обеспечить желаемые объем, структуру и издержки фондов. Столкнувшись с повышенным спросом на кредит, банк мог просто увеличить *предлагаемую ставку* по депозитам и заемным средствам денежного рынка по сравнению с конкурентами и получить

дополнительные фонды. Банк, перенасыщенный фондами, но обладающий немногими прибыльными направлениями их использования, мог сохранить свою депозитную ставку неизменной или даже снизить ее, давая конкурентам преимущества по привлечению средств на денежном рынке.

Стратегия управления фондами

Развитие техники управления пассивами и одновременное увеличение риска и изменчивости процентных ставок в конечном счете породили подход, названный стратегией управления фондами, который преобладает сегодня в банковской деятельности. Это гораздо более сбалансированный подход по отношению к управлению активами или пассивами, в рамках которого выделяются следующие ключевые задачи:

1. Для достижения банком долгосрочных и краткосрочных целей его руководство должно в максимально возможной степени контролировать объем, структуру, прибыль или издержки *как активов, так и пассивов.*
2. Контроль руководства банка над активами должен быть *скоординирован* с контролем над пассивами таким образом, чтобы управление активами и пассивами характеризовалось внутренним единством; эффективная координация поможет максимизировать разность *(спред)* между доходами банка по активам и издержками по эмитируемым обязательствам.
3. Издержки и доход относятся к *обеим* сторонам баланса — и активной, и пассивной. Политика банка должна разрабатываться так, чтобы максимизировать доход и минимизировать стоимость банковских услуг как по активам, так и по пассивам.

Таким образом, традиционная точка зрения, состоящая в том, что весь доход банка возникает от займов и инвестиций, уступила место пониманию того, что банк продает *целый пакет финансовых услуг* — кредиты, сбережения, консалтинг и т.д., и цена каждой из них должна покрыть издержки банка по ее предоставлению. Доход, полученный в результате управления пассивной частью баланса, может помочь банку достичь его целевых ориентиров прибыльности точно так же, как и поступления, полученные от управления активами.

Контрольные вопросы

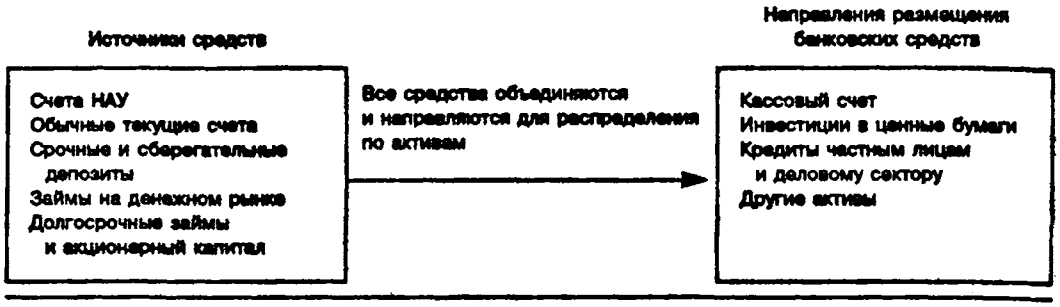
15-1. Что имеется в виду под следующими терминами: "управление активами", "управление пассивами", "управление фондами"?

15-2. Что подтолкнуло банки к разработке стратегии управления фондами в последние годы?

ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ ВНУТРИБАНКОВСКОГО РАЗМЕЩЕНИЯ ФОНДОВ

Какой бы стратегии управления активами и пассивами ни придерживался банк, его руководство всякий раз, когда новые средства поступают в банк, неизбежно должно отвечать на вопросы: *каким образом следует распределить новые фонды?* если банк берет кредиты или привлекает депозиты, следует ли ему держать эти деньги в качестве резерва для покрытия будущей потребности в

ПРИМЕР 15-1. Метод объединения фондов в управлении активами и пассивами



ликвидности? или вложить в новые займы и ценные бумаги? или погасить часть своих обязательств?

Тесно связанный с предыдущими и не менее важный вопрос состоит в следующем: *должны ли величина и структура источников средств банка оказывать влияние на способы размещения собственных средств?* Например, если "Ферст нэшнл бэнк оф Арлингтон" получает большую часть своих фондов за счет долгосрочных и среднесрочных депозитов, следует ли ему размещать эти средства в такие же кредиты и другие активы, что и банк, который финансирует свою деятельность посредством операций в чековых счетах и займов на денежном рынке?

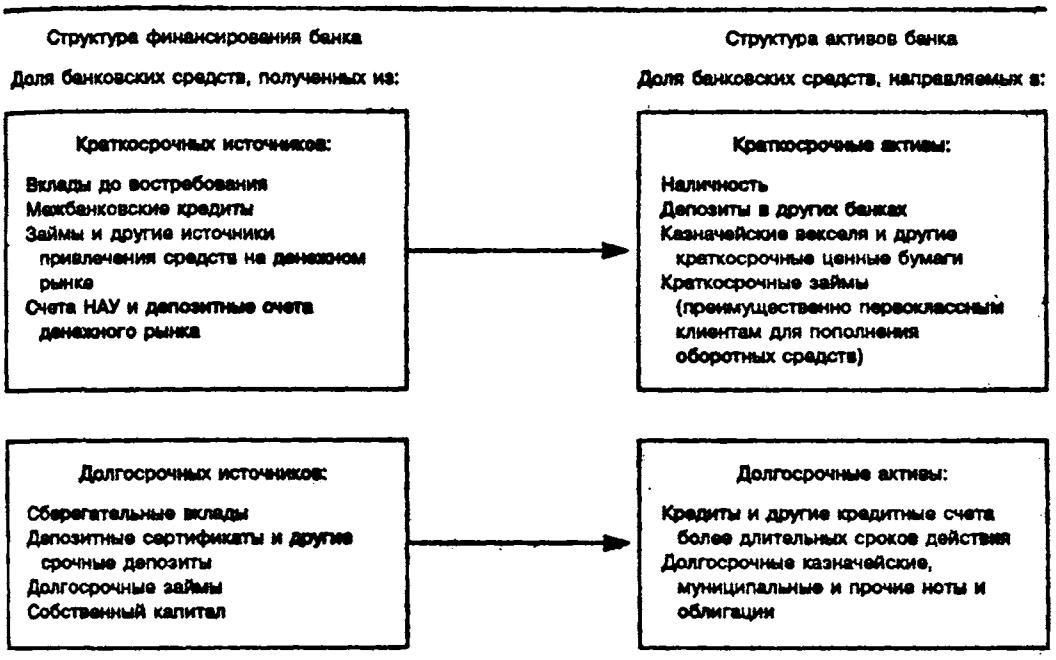
Метод объединения источников фондов

Традиционный подход к решению этих вопросов, так называемый метод объединения источников фондов, представляет все фонды банка как бы полученными из единственного источника (пример 15-1). Задача руководства в данном случае заключается в определении приоритетов размещения активов. Преимущество данного подхода состоит в простоте практического применения при принятии управленческих решений. Главная опасность заключается в том, что руководство будет зачастую пренебрегать связями *между* активами и пассивами. Так, увеличение в портфеле активов доли краткосрочных или долгосрочных кредитов может создать дополнительную потребность в ликвидных средствах неожиданно для управляющих. Используя этот метод, банк также может легко поддаться соблазну держать ликвидность в качестве приоритетного актива за счет отказа от максимально возможной прибыли для акционеров банка.

Метод разделения источников фондов

Широкое применение стратегий управления пассивами и фондами способствовало созданию альтернативного метода распределения средств — метода разделения источников фондов. В соответствии с ним руководству банка следует рассматривать *конкретные источники,* за счет которых привлекаются основные средства. При этом руководству нужно тщательно отслеживать соотношения объемов вкладов до востребования и объемов сберегательных и срочных вкладов, а также объемов займов на денежном рынке и общей величины обязательств банка. Если фонды банка формируются в основном за счет

ПРИМЕР 15-2. Метод разделения источников фондов в управлении активами и пассивами



краткосрочных, относительно непостоянных источников (к примеру, вклады до востребования или кредиты "овернайт" на денежном рынке), то большая доля средств должна вкладываться в краткосрочные кредиты и ценные бумаги (ценные бумаги денежного рынка и кредиты для пополнения оборотных средств). Напротив, банк, формирующий фонды за счет долгосрочных средств (к примеру, срочных депозитов), может с некоторым риском использовать их на долгосрочные займы — как потребительские (включая кредиты под залог недвижимости), так и предпринимательские. (Иллюстрация этой стратегии управления активами и пассивами приведена в примере 15-2.)

Сбалансированный подход к управлению фондами

В последние годы многие банки перешли к интегральной стратегии, которая включает методы разделения и объединения источников фондов для обеспечения большей гибкости. Этот подход основывается на следующих принципах:

1. *Сначала надо установить цели банка, затем энергично стремиться к их воплощению с использованием стратегий управления активами и пассивами в качестве инструмента.* Главной целью банковской организации обычно считается максимизация стоимости инвестиций ее акционеров, что обычно подразумевает достижение максимально возможной при приемлемом уровне риска рыночной цены акций.
2. *Управлять активами и пассивами и принимать другие решения (по поводу открытия новых линий обслуживания или изменения цен) на основе того, что эти меры способствуют увеличению или снижению прибылей банка, а*

также достижению других его целей. Управление структурой баланса не самоцель, а скорее средство для достижения целей организации.

3. *Управление активами и пассивами может внести максимальный вклад в увеличение и сохранение маржи банка* или спреда (разности) между доходами и издержками.
4. В управлении банковским портфелем активов и обязательств приоритет *должен отдаваться выдаче прибыльных кредитов, которые отвечают определенным стандартам качества,* а привлечение средств, необходимых для обслуживания этих кредитов, — вторая по важности задача. Если объем депозитов недостаточен, требуемые фонды должны привлекаться из наиболее дешевого наличного источника.
5. Поскольку стоимость банковского капитала зависит не только от его доходности, но и от подверженности риску, *управление рисками представляет собой чрезвычайно важную для руководства банка задачу.*

Контрольные вопросы

15-3. В чем заключаются основные различия между методами объединения и разделения источников фондов при размещении банковских средств?
15-4. Как действует метод сбалансированного управления фондами?
15-5. Можете ли вы кратко охарактеризовать основные преимущества и недостатки трех различных методов управления фондами?

ХЕДЖИРОВАНИЕ РИСКА ИЗМЕНЕНИЙ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Применение методов сбалансированного управления фондами способствовало усилению внимания к проблеме *риска* в банковской практике. Нынешнее десятилетие часто называют "эрой управления риском" в банковском секторе. Среди всех видов рисков, с которыми сталкиваются банки, не найдется другого, анализу и контролю которого уделяется столько внимания в последние годы, как *риску процентных ставок,* поскольку изменение уровня процентных ставок может негативно воздействовать на доходы и стоимость банковских активов, пассивов и капитала.

Изменения уровня процентных ставок на рынке могут нанести урон прибыльности банка, увеличивая его издержки финансирования, уменьшая поступления по активам, сокращая стоимость инвестиций акционеров (чистую стоимость или собственный капитал). В последние десятилетия в периоды колебаний процентных ставок банкиры вынуждены действовать в совершенно новой и более непредсказуемой среде. Трагический пример огромных потерь, которые могут понести банки в результате изменения процентных ставок, имел место в шт. Миннесота, когда "Ферст бэнк систем, инк." в Миннеаполисе приобрел необычно большое количество государственных облигаций. Менеджеры этой корпорации предсказывали уменьшение процентных ставок. К несчастью, в 1987 и 1988 гг. цены на государственные облигации упали, поскольку процентные ставки возросли. Убытки банка составили около 500 млрд. долл., что привело к продаже здания его штаб-квартиры.

Значительные колебания процентных ставок в последние годы существенно меняли уровни издержек, прибыли и стоимость активов банков. Для многих из них, привыкших инвестировать в кредиты и ценные бумаги с фиксированными ставками, получение средств от краткосрочных депозитов с плаваю-

ным процентом часто было губительно, поскольку способствовало значительному ускорению банкротства банка. Банкиры начали активно искать способы ограждения своих портфелей активов и пассивов, а также прибыли от воздействия изменений процентных ставок. Многие банки в настоящее время реализуют стратегию управления активами и пассивами под руководством специальных комитетов, которые, как правило, собираются на заседания ежедневно или еженедельно. Подобные комитеты не только выбирают стратегию для борьбы с риском изменений процентных ставок, но также занимаются кратко- и долгосрочным планированием, вырабатывают меры по защите от риска неликвидности, организуют контроль за качеством выдаваемых кредитов, издержками и налоговыми обязательствами.

Цели хеджирования риска изменений процентных ставок

Цель защитных мер против риска процентных ставок — ограждение *прибыли* банка (чистого дохода после выплаты налогов и других расходов) от негативных воздействий их изменений. Не так уж важно, в каком направлении меняются ставки, главное, чтобы прибыль оставалась стабильной.

Для достижения этой цели менеджеры банка должны концентрировать свое внимание на тех составляющих портфеля, которые наиболее чувствительны к изменению процентных ставок. В рамках активной части портфеля — это обычно кредиты и инвестиции в ценные бумаги, а в рамках пассивной части — это депозиты и займы на денежном рынке. Для того чтобы защитить прибыль банка от негативного влияния изменения процентных ставок, его руководство стремится к поддержанию на *фиксированном* уровне чистой процентной маржи (ЧПМ), которая вычисляется следующим образом:

$$\text{ЧПМ} = \frac{\begin{array}{c}\text{Процентный доход} \\ \text{по кредитам} \\ \text{и инвестициям}\end{array} - \begin{array}{c}\text{Процентные издержки} \\ \text{по депозитам и другим} \\ \text{заемным средствам}\end{array}}{\text{Стоимость всех приносящих доход активов}} =$$

$$= \frac{\text{Чистый процентный доход}}{\text{Стоимость всех приносящих доход активов}}. \qquad (1)$$

К примеру, предположим, что крупный международный банк получил 4 млрд. долл. процентных платежей по выданным кредитам и ценным бумагам и выплатил процентные издержки за привлечение депозитов и другие заимствованные средства в сумме 2,6 млрд. долл. При активах банка в 40 млрд. долл. его ЧПМ составит:

$$\text{ЧПМ} = 100\ \% \times \frac{(4\ \text{млрд. долл.} - 2{,}6\ \text{млрд. долл.})}{40\ \text{млрд. долл.}} = 3{,}5\ \%.$$

Если такая величина ЧПМ устраивает руководство банка, оно будет применять различные методы хеджирования риска изменений процентных ставок для ее фиксации, способствуя тем самым стабилизации чистого дохода.

В случае если процентные ставки по обязательствам банка растут быстрее, чем доход по кредитам и ценным бумагам, значение ЧПМ будет сокращаться с негативными последствиями для прибыли[2]. Если процентные ставки снижаются и вызывают более быстрое уменьшение дохода по кредитам и ценным бумагам в сравнении с сокращением процентных издержек по заимствованным средствам, то ЧПМ банка также сократится. В этом случае менеджеры банка должны искать возможные пути снижения риска значительного роста издержек заимствования по сравнению с процентными доходами, что угрожает величине ЧПМ. Каким образом это можно сделать?

Контрольные вопросы

15-6. Что такое "защита от негативных воздействий изменения процентных ставок"?

15-7. Какова цель хеджирования в банковской деятельности?

Управление дисбалансами

Наиболее популярная стратегия хеджирования риска процентных ставок, которую используют банки сегодня, называется управление дисбалансами. Эта стратегия требует проведения анализа сроков действия и возможностей изменения цен, связанных с приносящими процентный доход активами банка, депозитами и займами на денежном рынке. Если управляющий считает, что банк принимает на себя чрезмерно большой риск процентных ставок, он постарается как можно точнее сопоставить объем активов банка, подвергающихся переоценке по мере изменений процентных ставок, с объемами депозитов и других обязательств, процентные ставки по которым могут измениться в соответствии с рыночной конъюнктурой за тот же период.

Таким образом, банк может застраховаться от негативного воздействия изменений процентной ставки (причем не важно, растет она или уменьшается), если для каждого момента времени выполнено равенство:

$$\begin{pmatrix}\text{Стоимость активов банка,}\\ \text{подверженных переоценке}\\ \text{(чувствительных к изменениям}\\ \text{процентных ставок)}\end{pmatrix} = \begin{pmatrix}\text{Стоимость пассивов банка,}\\ \text{подверженных переоценке}\\ \text{(чувствительных к изменениям}\\ \text{процентных ставок).}\end{pmatrix} \quad (2)$$

В этом случае отдача от активов будет изменяться в том же направлении и примерно в той же пропорции, что и издержки по обязательствам.

Какие активы и пассивы чувствительны к изменениям процентных ставок? Наиболее известный пример — займы, которые должны быть в скором времени погашены или возобновлены. Если процентные ставки повысились после того, как такие займы были предоставлены в первый раз, банк будет в дальнейшем возобновлять их только в том случае, если ожидаемая доходность займов будет примерно соответствовать текущей ожидаемой доходности по другим финансовым инструментам сопоставимого качества. Таким образом, зай-

[2] В последние годы, как отмечается в работе Алдена Тоевса [5], чистый процентный доход банков США составлял 60—80% общего объема их чистых доходов. Автор также рассмотрел явление значительного увеличения колебаний чистого процентного дохода во времени, что заставляет управляющих банками искать лучшие способы управления риском.

мы с истекающим сроком действия дадут банку средства, которые будут реинвестированы в новые займы под текущий процент, следовательно, они также представляют собой активы, чувствительные к изменениям процентных ставок. К подверженным переоценке пассивам относятся депозитные сертификаты перед погашением или подлежащие возобновлению, поскольку в этих случаях банк и его клиенты должны договориться о новой процентной ставке в соответствии с рыночной ситуацией. Депозиты до востребования также могут быть рассмотрены как подверженные переоценке, так как они могут быть изъяты из банка в любой момент, если их владелец посчитает другие виды вкладов более привлекательными.

Что происходит, когда объем подверженных переоценке активов *не равен* сумме подверженных переоценке пассивов? Очевидно, что в этом случае возникает *дисбаланс* между активами и пассивами, чувствительными к изменениям процентных ставок:

$$\text{Дисбаланс} = \begin{matrix}\text{Активы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Пассивы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок.}\end{matrix} \qquad (3)$$

Если чувствительные к изменениям процентных ставок активы в каждый плановый период (день, неделя, месяц и т.д.) *превышают* объем чувствительных к изменениям процентных ставок пассивов, банк имеет *положительное сальдо* (дисбаланс), *или является чувствительным по активам:*

$$\begin{matrix}\text{Положительное}\\ \text{сальдо}\\ \text{(дисбаланс)}\\ \text{чувствительности}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\text{Активы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Пассивы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок}\end{matrix} \right) > 0. \qquad (4)$$

Если банк, например, имеет чувствительных к изменениям процентных ставок активов на сумму 500 млн. долл., а пассивов — на 400 млн. долл., он имеет активное сальдо (дисбаланс) чувствительности в 100 млн. долл. Если процентные ставки *повышаются*, то ЧПМ банка будет *увеличиваться*, поскольку процентные доходы по банковским активам возрастут в большей степени, чем издержки заимствования. При прочих равных условиях чистый доход банка будет *возрастать*. Если же уровень процентных ставок понижается в период, когда банк чувствителен по активам, ЧПМ банка *уменьшается*, так как процентные доходы по активам снижаются быстрее, чем связанные с пассивами процентные издержки. Банк с положительным сальдо в случае снижения процентных ставок теряет доход.

Противоположная ситуация возникает, когда чувствительные к изменениям процентных ставок пассивы превосходят по величине активы аналогичного качества. Тогда банк имеет *отрицательное сальдо* (дисбаланс), *или является чувствительным по пассивам:*

$$\begin{matrix}\text{Пассивный}\\ \text{(отрицательный)}\\ \text{дисбаланс}\\ \text{чувствительности}\end{matrix} = \left(\begin{matrix}\text{Активы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Пассивы банка,}\\ \text{чувствительные}\\ \text{к изменениям}\\ \text{процентных ставок}\end{matrix} \right) < 0. \qquad (5)$$

Банк, располагающий 150 млн. долл. чувствительных к изменениям процентных ставок активов и имеющий 200 млн. долл. чувствительных к этим изменениям пассивов, чувствителен по пассивам и имеет отрицательный дисбаланс в 50 млн. долл. Рост процентных ставок будет *уменьшать* ЧПМ такого банка, поскольку увеличение издержек по чувствительным к изменениям процентных ставок пассивам превзойдет повышение процентных поступлений по чувствительным к изменениям процентных ставок активам. Снижение ставок будет приводить к увеличению ЧПМ и, возможно, также общих доходов, так как издержки заимствования будут снижаться быстрее процентных поступлений.

Банк относительно *защищен* от риска процентных ставок, только когда объемы чувствительных к изменениям процентных ставок активов и пассивов равны. В этом случае процентные поступления по активам и издержки финансирования изменятся в *одинаковой* пропорции, т.е. дисбаланс банка будет равен *нулю* и его ЧПМ будет стабильна независимо от направления изменений процентных ставок. Однако, как показывает практика, нулевой дисбаланс не гарантирует полную защиту от процентного риска, поскольку процентные ставки по активам и обязательствам в действительности могут меняться в разной степени. Например, процентная ставка по кредитам с некоторым лагом следует за величиной процентной ставки по займам на денежном рынке. Так, в периоды экономических подъемов доходы банков, как правило, опережают рост уровня издержек, тогда как во время спадов снижение процентных издержек опережает снижение доходов.

В настоящее время банки используют разнообразные по уровням сложности и форме методы управления дисбалансами. Но каждый из них требует от руководства банка принятия некоторых важных решений:

1. Необходимо выбрать период времени, в течение которого ЧПМ банка должна достичь желаемого уровня (к примеру, полгода или год), а также продолжительность промежуточных этапов ("спектры сроков погашения"), на которые намечено разделить плановый период.
2. Необходимо определить целевое значение ЧПМ, т.е. будет ли оно примерно зафиксировано на текущем уровне или, возможно, увеличено.
3. Если руководство банка хочет увеличить ЧПМ, оно должно либо сформулировать точный прогноз процентных ставок, либо искать способы для перераспределения своих активов и пассивов с целью увеличения разности между уровнем доходов и расходов.
4. Руководству необходимо определить предпочтительные объемы чувствительных к изменениям процентных ставок активов и пассивов в долларовом выражении, которыми будет располагать банк.

Компьютерные методы. Многие банки используют методы, основанные на использовании вычислительной техники, с помощью которых активы и пассивы банка классифицируются по срокам погашения (на текущий момент, в течение следующей недели, в ближайшие 30 дней и т.д.). Управляющие пытаются привести в соответствие объемы чувствительных активов и пассивов на каждом из этих интервалов сроков погашения для того, чтобы повысить возможность достижения целей банка с точки зрения его доходности. Например, список, выданный банковским компьютером, может быть следующим:

Интервалы сроков погашения	Чувствительные активы	Чувствительные пассивы	Млн. долл.	
			Дисбаланс	Итог
Следующие 24 ч	40	30	+10	+10
Следующие 7 дней	120	160	–40	–30
Следующие 30 дней	85	65	+20	–10
Следующие 90 дней	280	250	+30	+20
Следующие 120 дней	455	395	+60	+80

Из этой таблицы видно, что *период*, для которого рассчитывается дисбаланс, имеет решающее значение для распознавания реальной реакции активов и пассивов на изменение процентных ставок. Например, в течение ближайших 24 ч банк, как показано выше, имеет *положительное сальдо*, тогда его доходы возрастут, если процентные ставки повысятся сегодня и завтра. Однако прогноз повышения ставок денежного рынка в течение следующей недели будет неблагоприятен, поскольку в этот период у банка *отрицательное сальдо* и издержки по обслуживанию процентных ставок будут расти быстрее аналогичных доходов. Если ожидается существенный рост процентных ставок, управляющие должны предусмотреть контрмеры для защиты прибыли банка. Они могут включать безотлагательную продажу долгосрочных депозитных сертификатов или использование фьючерсных контрактов для получения прибыли, способствующей компенсации потерь на марже, которые практически наверняка возникнут на ближайшей неделе. При дальнейшем изучении таблицы становится ясно, что банк выиграет в случае роста процентных ставок в течение нескольких ближайших месяцев, так как в конечном счете сальдо снова станет положительным.

Предыдущий пример напоминает нам, что на величину ЧПМ банка воздействует множество факторов, среди них:

1. Повышение или понижение процентных ставок.
2. Изменения спреда между доходностью активов и издержками по обслуживанию обязательств банка (они отражаются в изменении формы *кривой доходности*, или соотношения между долгосрочными и краткосрочными процентными ставками, поскольку многие пассивы банка краткосрочны, а значительная часть банковских активов имеет более длительные сроки погашения).
3. Изменения в объемах приносящих доход активов, которые банк держит при расширении или сокращении общего масштаба своей деятельности.
4. Изменения в объемах пассивов, характеризуемых издержками процентных ставок, которые банк использует для финансирования своего приносящего доход портфеля активов при расширении или сокращении общего масштаба деятельности.
5. Изменения соотношений активов и пассивов, которые руководство каждого банка использует при выборе между активами и пассивами с фиксированной и переменной процентными ставками, длительными и короткими сроками погашения, а также между активами с высокой и низкой ожидаемой доходностью (например, при трансформации больших объемов наличности в кредиты или при переходе от высокодоходных потребительских займов и кредитов под залог недвижимости к коммерческим кредитам с низкой доходностью).

В примере 15-3 рассматривается управление дисбалансами в приложении к реальным объемам активов и пассивов банка. Управляющий с помощью компьютера получает упорядоченный список объемов всех банковских активов и пассивов, сгруппированный по периодам, в течение которых эти финансовые инструменты должны быть погашены или процентная ставка будет подвержена пересмотру. Заметим, что данный банк чувствителен по пассивам в течение текущей недели и следующих 60 дней, после чего становится чувствительным по активам. Это типично для многих банков, которые обычно имеют краткосрочные пассивы и более долгосрочные активы. Осознанно или неосознанно эти банки ориентируются на снижение уровня процентных ставок в течение ближайших двух месяцев и на их повышение в более отдаленной перспективе.

В нижней части примера 15-3 мы рассчитываем чистый процентный доход и чистую процентную маржу банка для того, чтобы понять, как они будут меняться, если уровень процентных ставок повысится. Чистый процентный доход выражается следующей формулой:

$$\begin{gathered}\text{Чистый процентный доход} = \text{Общий процентный доход} - \\ - \text{Общие процентные издержки} = \\ = \text{Процент по чувствительным активам} \times \\ \times \text{Объем чувствительных активов} + \\ + \text{Процент по фиксированным активам} \\ \text{(не чувствительным к изменениям процентных ставок)} \times \\ \times \text{Объем фиксированных активов} \\ \text{(не чувствительных к изменениям процентных ставок)} - \\ - \text{Процентные издержки по чувствительным пассивам} \times \\ \times \text{Объем чувствительных пассивов} - \\ - \text{Процентные издержки по фиксированным пассивам} \\ \text{(не чувствительным к изменениям процентных ставок)} \times \\ \times \text{Объем фиксированных пассивов} \\ \text{(не чувствительных к изменениям процентных ставок).}\end{gathered} \quad (6)$$

Например, если процентные ставки по чувствительным и фиксированным активам составляют 10 и 11% соответственно, по чувствительным и фиксированным пассивам — 8 и 9% соответственно и все эти ставки останутся без изменений, чистый процентный доход банка составит:

$$0{,}10 \times 1700 + 0{,}11 \times [4100 - 1700] - 0{,}08 \times 1800 - 0{,}09 \times \\ \times [4100 - 1800] = 83 \text{ млн. долл.}$$

Однако если ставки по чувствительным активам и пассивам в течение первой недели поднимутся до 12 и 10% соответственно, тогда чувствительный по пассивам банк получит чистый процентный доход в размере:

$$0{,}12 \times 1700 + 0{,}11 \times [4100 - 1700] - 0{,}10 \times 1800 - 0{,}09 \times \\ \times [4100 - 1800] = 81 \text{ млн. долл.}$$

Таким образом, если процентные ставки возрастут на ближайшей неделе, банк потеряет 2 млн. долл. чистого дохода. В этом случае управляющие должны принять решение, допустить ли этот уровень риска или попытаться компенсировать его с помощью механизмов хеджирования.

Накопленный дисбаланс, представляющий собой разность между общим объемом чувствительных активов и обязательствами, которые в течение исследуемого промежутка времени могут подвергнуться переоценке, служит

полезным *интегральным показателем риска процентных ставок*. Например, если банк имеет на 100 млн. долл. активов и на 200 млн. долл. пассивов, подверженных риску изменений процентных ставок ежемесячно в течение следующих 6 месяцев, *накопленный дисбаланс* составит 600 млн. долл., т.е. 100 млн. долл. активов × 6 месяцев – 200 млн. долл. пассивов × 6 месяцев = –600 млн. долл. Понятие накопленного дисбаланса полезно, поскольку при заданном колебании рыночных процентных ставок можно *приблизительно* вычислить, как их изменение отразится на уровне чистого дохода банка. Ключевое соотношение здесь следующее:

$$\begin{matrix}\text{Изменение}\\ \text{чистого дохода}\\ \text{банка}\end{matrix} \approx \begin{matrix}\text{Изменение}\\ \text{процентных ставок}\\ \text{(в процентных пунктах)}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Величина}\\ \text{накопленного}\\ \text{дисбаланса.}\end{matrix} \qquad (7)$$

Если, например, процентные ставки неожиданно поднимутся на один пункт, этот банк понесет потери чистого дохода приблизительно в 6 млн. долл. (–600 млн. долл. × 0,01). Если бы управляющие банком предвидели рост процентных ставок, они могли бы оградить себя от этих ожидаемых потерь дохода, увеличив некоторые активы и обязательства для сокращения накопленного дисбаланса или применив другие инструменты хеджирования (например, фьючерсные контракты). Вообще говоря, банк, имеющий отрицательный накопленный дисбаланс, получит выигрыш при снижении процентных ставок, но потерпит убытки при их повышении. Напротив, банк с положительным накопленным дисбалансом выиграет от повышения процентных ставок и понесет потери от их снижения.

Некоторые банки настраивают свою чувствительность по активам или пассивам в зависимости от степени доверия к собственным прогнозам изменения уровня процентных ставок. Так, если управляющие банком твердо уверены, что на текущем уровне планирования процентные ставки будут снижаться, то они могут допустить превышение чувствительных активов над обязательствами. Если процентные ставки будут вести себя в соответствии с прогнозом, то издержки по обязательствам будут сокращаться быстрее, чем доходы, и ЧПМ будет возрастать. Точно так же обоснованный прогноз относительно повышения процентных ставок заставит многие банки стать чувствительными по активам, поскольку они знают, что если ставки повысятся, рост их доходов будет опережать рост издержек по обслуживанию процентных ставок. Конечно, такая агрессивная стратегия вынуждает банк принимать на себя больший риск. Абсолютно точный прогноз процентных ставок невозможен, поэтому многие управляющие банками полагаются не на прогноз, а на хеджирование от непредсказуемых изменений процентных ставок. Движение процентных ставок в направлении, отличном от предсказанного, будет наращивать потери банка (пример 15-4).

Однако техника управления дисбалансом прекрасно работает только в теории, практические же способы ее реализации всегда имеют определенную долю риска процентных ставок. Например, процентные ставки, выплачиваемые по пассивам (которые обычно являются краткосрочными), имеют тенденцию изменяться быстрее, чем процентные ставки по активам (многие из которых являются долгосрочными). Более того, не так просто определить момент, в который конкретные банковские активы или пассивы могут быть переоценены. К тому же выбор плановых периодов, в течение которых производится балансировка чувствительных активов и пассивов, в значительной степени про-

Объемы активов и обязательств банка, имеющие сроки погашения или подлежащие переоценке в следующие периоды (в млн. долл.):

Виды активов и пассивов	*до одной недели*	*до 30 дней*	*с 31-го по 60-й день*	*с 61-го по 90-й день*	*с 91-го по 180-й день*	*со 181-го по 360-й день*	*более одного года*	*Итого*
Активы								
Наличность и средства на депозитах	100	—	—	—	—	—	—	100
Ликвидные ценные бумаги	200	50	20	60	100	10	460	900
Предпринимательские кредиты	750	150	130	90	70	100	210	1500
Кредиты под залог недвижимости	500	80	20	60	40	30	170	900
Потребительские кредиты	100	20	10	10	30	40	90	300
Фермерский кредит	50	10	30	10	40	20	40	200
Банковские здания и оборудование	—	—	—	—	—	—	200	200
Всего активов	1700	310	210	230	280	200	1170	4100
Пассивы и чистая стоимость								
Депозиты до востребования	800	100	—	—	—	—	—	900
Сберегательные счета	50	50	—	—	—	—	—	100
Депозиты денежного рынка	550	150	—	—	—	—	—	700
Долгосрочные депозиты	100	200	400	50	100	50	300	1200
Краткосрочные займы	300	100	—	—	—	—	—	
Другие обязательства	—	—	—	—	—	—	100	100
Чистая стоимость	—	—	—	—	—	—	700	700
Всего пассивы и чистая стоимость	1800	600	400	50	100	50	1100	4100
Дисбаланс	–100	–290	–190	+180	+180	+150	+70	
Накопленный дисбаланс	–100	–390	–580	–400	–220	–70	–0	
Соотношение чувствительных к изменению процентных ставок активов и пассивов (в %)	94,4	51,7	52,5	460	280	400	106,4	
Банк	Чувствителен по пассивам	Чувствителен по пассивам	Чувствителен по пассивам	Чувствителен по активам	Чувствителен по активам	Чувствителен по активам	Чувствителен по активам	

Предположим, что процентные ставки по чувствительным активам в настоящий момент составляют 10%, по чувствительным обязательствам — 8, по фиксированным активам — 11, а по чувствительным пассивам — 9%. Если ставки останутся на этом уровне, то чистый процентный доход и ЧПМ для каждого интервала времени будут равны:

Виды активов и пассивов	*до одной недели*	*до 30 дней*	*с 31-го по 60-й день*	*с 61-го по 90-й день*	*с 91-го по 180-й день*	*со 181-го по 360-й день*	*более одного года*
Общий процентный доход	0,10 × 1700 + + 0,11 × × (4100 – – 1700)	0,10 × 310 + + 0,11 × × (4100 – – 310)	0,10 × 210 + + 0,11 × × (4100 – – 210)	0,10 × 230 + + 0,11 × × (4100 – – 230)	0,10 × 280 + + 0,11 × × (4100 – – 280)	0,10 × 200 + + 0,11 × × (4100 – – 200)	0,10 × 1170 + + 0,11 × × (4100 – – 1700)
Общие процентные издержки	– 0,08 × 1800 – – 0,09 × × (4100 – – 1800) =	– 0,08 × 600 – – 0,09 × × (4100 – – 600) =	– 0,08 × 400 – – 0,09 × × (4100 – – 400) =	– 0,08 × 50 – – 0,09 × × (4100 – – 50) =	– 0,08 × 100 – – 0,09 × × (4100 – – 100) =	– 0,08 × 500 – – 0,09 × × (4100 – – 500) =	– 0,08 × 1100 – – 0,09 × × (4100 – – 1100) =
Чистый процентный доход	= 83	= 84,90	= 83,90	= 80,20	= 80,20	= 80,50	= 81,30
ЧПМ	83 ÷ 4100 = = 2,02%	84,90 ÷ 4100 = = 2,07%	83,90 ÷ 4100 = = 2,05%	80,20 ÷ 4100 = = 1,96%	80,20 ÷ 4100 = = 1,96%	80,50 ÷ 4100 = = 1,96%	81,30 ÷ 4100 = = 1,98%

Предположим, что процентные ставки по чувствительным активам и пассивам поднялись на 2 пункта и составили 12 и 10% соответственно.

Виды активов и пассивов	*до одной недели*	*до 30 дней*	*с 31-го по 60-й день*	*с 61-го по 90-й день*	*с 91-го по 180-й день*	*со 181-го по 360-й день*	*более одного года*
	0,12 × 1700 + + 0,11 × × (4100 – – 1700) – – 0,10 × 1800 – – 0,09 × × (4100 – – 1800) =	0,12 × 310 + + 0,11 × × (4100 – – 310) – – 0,10 × 600 – – 0,09 × × (4100 – – 600) =	0,12 × 210 + + 0,11 × × (4100 – – 210) – – 0,10 × 400 – – 0,09 × × (4100 – – 400) =	0,12 × 230 + + 0,11 × × (4100 – – 230) – – 0,10 × 50 – – 0,09 × × (4100 – – 50) =	0,12 × 280 + + 0,11 × × (4100 – – 280) – – 0,10 × 100 – – 0,09 × × (4100 – – 100) =	0,12 × 200 + + 0,11 × × (4100 – – 200) – – 0,10 × 500 – – 0,09 × × (4100 – – 500) =	0,12 × 1170 + + 0,11 × × (4100 – – 1700) – – 0,10 × 1100 – – 0,09 × × (4100 – – 1100) =
Чистый процентный доход	= 81	= 79,10	= 80,10	= 83,80	= 83,80	= 82	= 82,70
ЧПМ	81 ÷ 4100 = = 1,98%	79,10 ÷ 4100 = = 1,93%	80,10 ÷ 4100 = = 1,95%	83,80 ÷ 4100 = = 2,04%	83,80 ÷ 4100 = = 2,04%	82 ÷ 4100 = = 2,00%	8,70 ÷ 4100 = = 2,02%

Сравнивая величины процентного дохода и ЧПМ, заметим, что в каждый период времени (интервал сроков погашения), когда процентные ставки растут, эти показатели снижаются, если банк является чувствительным по пассивам. Если банк чувствителен по активам и процентные ставки повышаются, чистый процентный доход и маржа возрастают.

ПРИМЕР 15-4. Методы устранения дисбаланса чувствительности к изменениям процентных ставок

Положительный разрыв	*В чем заключается риск*	*Возможные варианты реакции менеджеров*
Чувствительные активы больше чувствительных обязательств (чувствительность по активам)	Возможны потери в случае снижения процентных ставок, так как ЧПМ банка уменьшится	1. Не делать ничего (возможно, ставки будут расти или останутся на прежнем уровне) 2. Увеличить объем долгосрочных активов 3. Увеличить объем краткосрочных чувствительных пассивов 4. Перейти в такое состояние, когда средневзвешенный срок погашения активов равен средневзвешенному сроку погашения пассивов
Отрицательный разрыв	*В чем заключается риск*	*Возможные варианты реакции менеджеров*
Чувствительные активы меньше чувствительных обязательств (чувствительность по пассивам)	Возможны потери в случае роста ставок, так как ЧПМ уменьшится	1. Не делать ничего (возможно, ставки снизятся или останутся на прежнем уровне) 2. Уменьшить объем долгосрочных активов 3. Уменьшить объем краткосрочных чувствительных пассивов 4. Перейти в такое состояние, когда средневзвешенный срок погашения активов равен средневзвешенному сроку погашения обязательств

изволен. Отдельные статьи баланса всегда попадают в промежутки между плановыми периодами и приводят к большим неприятностям, если ставки изменяются в неблагоприятном для банка направлении.

Контрольные вопросы

15-8. Объясните, пожалуйста, сущность метода управления дисбалансом.
15-9. Когда банк считается чувствительным по активам, а когда — чувствительным по пассивам?
15-10. Что произойдет с чувствительным по активам банком, если процентные ставки возрастут? Пожалуйста, поясните.

Средневзвешенный срок погашения

Методы управления дисбалансом могут быть полезным инструментом защиты от риска процентных ставок, но они далеко не полностью учитывают воздействие динамики процентных ставок на рыночную стоимость банковского

капитала (инвестиций акционеров банка). Более того, эти методы не могут дать никакого количественного показателя, по которому можно определить, насколько банк в целом подвержен риску изменения процентных ставок. Чтобы учесть эти существенные характеристики, мы должны рассчитать *средневзвешенный срок погашения* банковских активов и пассивов.

Как мы видели в гл. 9, этот показатель представляет собой взвешенную по стоимости и по времени меру срока погашения, которая учитывает временной график *всех* поступлений по активам и всех выплат по пассивам. Он измеряет средний срок выплаты ожидаемых потоков средств (к примеру, потоков ожидаемых банком выплат по его займам и ценным бумагам или потоков процентных платежей банка по хранимым им депозитам). В действительности измеряется среднее время, необходимое для возмещения инвестированных средств. Банк, активы которого обладают средневзвешенным сроком погашения, равным пяти годам, в среднем покроет свои первоначальные вложения в эти активы за пять лет независимо от того, что будет происходить с рыночными процентными ставками в этот период. Выравнивая средние сроки погашения активов и пассивов, банк может сбалансировать средний срок ожидаемых поступлений и средний срок ожидаемых выплат. Таким образом, анализ средневзвешенных сроков погашения может быть использован для стабилизации рыночной стоимости банковского капитала.

Важная особенность показателя средневзвешенного срока погашения с точки зрения управления риском состоит в том, что он измеряет чувствительность рыночной стоимости финансовых инструментов к изменениям процентных ставок. Процентное изменение рыночной цены актива или обязательства приблизительно равно его средневзвешенному сроку погашения, умноженному на относительное изменение процентной ставки, связанной с этим *конкретным активом или пассивом*, то есть:

$$\frac{\Delta P}{P} \approx -D \times \frac{\Delta i}{(1 + i)}, \tag{8}$$

где $\Delta P / P$ — относительное изменение рыночной цены;

$\Delta i / (1 + i)$ — соответствующее относительное изменение процентной ставки по активу или пассиву;

D — средневзвешенный срок погашения, а знак минус при этом показателе напоминает нам, что рыночная цена и процентная ставка финансового инструмента меняются в противоположных направлениях.

Уравнение (8) показывает, что риск процентной ставки использованного финансового инструмента прямо пропорционален его средневзвешенному сроку погашения. Если для конкретного финансового инструмента этот показатель равен 2, то он в два раза более рискован (в отношении динамики уровня цен), чем инструмент со средневзвешенным сроком погашения, равным 1.

Банк, заинтересованный в полном хеджировании изменений процентных ставок, стремится выбирать активы и обязательства таким образом, чтобы:

$$\begin{array}{c}\text{Взвешенный по стоимости поступлений срок погашения портфеля активов}\end{array} \approx \begin{array}{c}\text{Взвешенный по стоимости выплат срок погашения портфеля пассивов,}\end{array} \tag{9}$$

то есть так, чтобы дисбаланс средневзвешенных сроков погашения был максимально приближен к нулю (пример 15-5).

ПРИМЕР 15-5. Использование анализа средневзвешенных сроков погашения для хеджирования изменений процентных ставок

А. Рассчитываем взвешенный по стоимости банковских активов и обязательств средний срок их погашения:

$$\text{Взвешенный по стоимости активов средний срок их погашения (в годах)} = \frac{\text{Взвешенное по времени распределение ожидаемых поступлений по займам и ценным бумагам}}{\text{Приведенная стоимость займов и ценных бумаг}}$$

$$D_A = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{(\textit{Ожидаемые поступления наличных средств} \times \textit{Период поступления})}{(1 + \textit{Ставка дисконта})^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{\textit{Ожидаемые поступления наличных средств}}{(1 + \textit{Ставка дисконта})^t}}$$

$$\text{Взвешенный по стоимости пассивов средний срок их погашения (в годах)} = \frac{\text{Взвешенное по времени распределение ожидаемых процентных выплат по пассивам}}{\text{Приведенная стоимость пассивов}}$$

$$D_t = \frac{\sum_{t=1}^{n} \frac{(\textit{Ожидаемые выплаты по пассивам} \times \textit{Период выплат})}{(1 + \textit{Ставка дисконта})^t}}{\sum_{t=1}^{n} \frac{\textit{Ожидаемые выплаты по пассивам}}{(1 + \textit{Ставка дисконта})^t}}$$

Б. Планируем пополнение портфелей активов и пассивов банка так, чтобы в максимально возможной степени приблизиться к выполнению равенства

$$\begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости активов средний срок их погашения}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости пассивов средний срок их погашения}\end{matrix} \times \frac{\text{Общая стоимость активов}}{\text{Общая стоимость пассивов}}$$

и тем самым защитить стоимость собственного (акционерного) капитала банка

$$\begin{matrix}\text{Дисбаланс средневзвешенных сроков погашения}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости поступлений срок погашения портфеля активов}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости выплат срок погашения портфеля пассивов.}\end{matrix} \quad (10)$$

Так как стоимость банковских активов обычно превосходит стоимость пассивов (в противном случае банк будет банкротом!), банк, стремящийся свести дисбаланс средневзвешенных сроков погашения к нулю, должен добиться, чтобы:

$$\begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости поступлений срок погашения портфеля активов}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Взвешенный по стоимости выплат срок погашения портфеля пассивов}\end{matrix} \times \frac{\text{Общая величина пассивов}}{\text{Общая величина активов}}. \quad (11)$$

Поскольку больший средневзвешенный срок погашения предполагает большую чувствительность к изменениям процентных ставок, уравнение (11) говорит о том, что для сведения к нулю общего риска процентных ставок банка стоимость банковских пассивов должна меняться несколько в большей степени, чем стоимость активов. Если средневзвешенный срок погашения банковских активов не сбалансирован со взвешенным по стоимости сроком действия пассивов, банк подвержен процентному риску. Чем больше дисбаланс средневзвешенных сроков погашения, тем более чувствительной будет чистая стоимость (акционерный капитал) банка к изменениям процентных ставок.

Например, предположим, что средневзвешенный срок погашения активов превосходит аналогичный показатель по пассивам. В таком случае мы имеем дело с положительным дисбалансом средневзвешенных сроков погашения:

$$\text{Дисбаланс средневзвешенных сроков погашения} = \left(\begin{array}{c} \text{Взвешенный по стоимости поступлений срок погашения портфеля активов} \end{array} - \begin{array}{c} \text{Взвешенный по стоимости выплат срок погашения портфеля пассивов} \end{array} \right) > 0, \quad (12)$$

Параллельное изменение уровня всех процентных ставок приведет к тому, что стоимость банковских пассивов в любом направлении будет меняться в меньшей степени, нежели стоимость активов. В этом случае рост процентных ставок вызовет снижение рыночной стоимости собственного капитала банка, так как стоимость активов упадет в большей степени, чем стоимость пассивов, а рыночная оценка акционерного капитала уменьшится.

Если известны величина дисбаланса сроков погашения, исходный коэффициент дисконтирования, применяемый для денежных потоков, а также динамика процентных ставок в течение всего рассматриваемого периода *(t)*, можно рассчитать изменение рыночной стоимости акционерного (собственного) капитала банка. Например, предположим, что дисбаланс сроков погашения составляет 100 млн. долл. в течение двух лет, процентная ставка первоначально равнялась 10%, а затем неожиданно возросла до 12%, тогда соответствующая формула выглядит так:

$$\text{Изменение собственного капитала банка} = \text{Дисбаланс сроков погашения} \times \frac{\text{Изменение уровня процентных ставок}}{(1 + \text{Исходный коэффициент дисконтирования})^t}. \quad (13)$$

В нашем случае:

$$\text{Изменение собственного капитала банка} = 100 \text{ млн. долл.} \times \frac{0{,}02}{(1 + 0{,}10)^2} = -1{,}65 \text{ млн. долл.}$$

Ясно, что собственный капитал банка существенно уменьшится, если он не сможет защититься от убытков в результате роста процентных ставок.

Давайте рассмотрим пример того, как показатель средневзвешенного срока погашения может быть рассчитан и использован для защиты банковского портфеля активов и пассивов. Мы воспользуемся тем, что *средневзвешенный срок погашения банковского портфеля активов и портфеля депозитов, а также других заемных средств и обязательств равен взвешенному по стоимости средне-*

му сроку погашения всех инструментов, входящих в портфель. Мы можем начать таким образом: 1) рассчитаем средневзвешенный срок погашения для каждого займа, депозита и т.д.; 2) взвесим каждый из вычисленных показателей по рыночной стоимости соответствующих инструментов; 3) просуммируем все взвешенные показатели и получим средний срок погашения портфеля в целом.

Например, предположим, что банк держит 1000-долларовые облигации Казначейства США со сроком погашения 10 лет, купонной ставкой 10% и текущей рыночной ценой 900 долл. В соответствии с формулой, приведенной в примере 15-5, средневзвешенный срок погашения этой облигации составит:

$$\text{Средний срок погашения 10-летней 10\%-й казначейской облигации} = \frac{\sum_{1}^{10} \text{Ожидаемые ежегодные потоки дохода по облигациям} \times \text{Соответствующий период времени}}{\text{Коэффициент дисконтирования при процентной ставке 10\%}} = \frac{\text{Коэффициент дисконтирования при процентной ставке 10\%}}{\text{Рыночная цена облигации}} =$$

$$= \frac{\dfrac{100(1)}{(1+0{,}10)^1} + \dfrac{100(2)}{(1+0{,}10)^2} + \ldots + \dfrac{100(10)}{(1+0{,}10)^3} + \dfrac{1000(10)}{(1+0{,}10)^4}}{900} =$$

$$= \frac{6741{,}04}{900} = 7{,}49 \text{ года.}$$

Предположим, что банк держит таких казначейских облигаций, каждая из которых окупается в среднем через 7,49 года, на сумму 90 млн. долл. Средневзвешенные сроки погашения и объемы других составляющих портфеля активов банка приведены ниже:

Активы банка	*Реальная, или оценочная рыночная, стоимость, млн. долл.*	*Средневзвешенный срок погашения, лет*
Коммерческий кредит	100	0,60
Потребительский кредит	50	1,20
Кредит под залог недвижимости	40	2,25
Муниципальные облигации	20	1,50

Взвешивая средний срок погашения каждого актива по его рыночной стоимости, рассчитаем средний срок погашения банковского портфеля активов следующим образом:

$$\text{Взвешенный по стоимости средний срок погашения портфеля активов} = \frac{\sum_{i=1}^{n} \text{Средний срок погашения каждого актива} \times \text{Рыночная стоимость каждого актива в портфеле}}{\text{Общая рыночная стоимость всех активов}} =$$

$$= \frac{\begin{array}{c}\text{7,49 года} \times \text{90 млн. долл. казначейских облигаций} + \\ + \text{0,60 года} \times \text{100 млн. долл. коммерческих кредитов} + \\ + \text{1,20 года} \times \text{50 млн. долл. потребительских кредитов} + \\ + \text{2,25 года} \times \text{40 млн. долл. кредитов под залог недвижимости} + \\ + \text{1,50 года} \times \text{20 млн. долл. муниципальных облигаций}\end{array}}{\begin{array}{c}\text{90 млн. долл.} + \text{100 млн. долл.} + \text{50 млн. долл.} + \\ + \text{40 млн. долл.} + \text{20 млн. долл.}\end{array}} =$$

$$= \frac{\text{914,10 млн. долл.}}{\text{300 млн. долл.}} =$$

= 3,047 года.

Поскольку полученный показатель характеризует *средний срок погашения*, то для такого портфеля банковских активов он составляет около трех лет. Банк может защититься от негативного влияния роста процентных ставок по депозитам, установив взвешенный по стоимости средний срок их погашения, а также срок погашения других пассивов примерно на том же уровне[3]. Таким образом, приведенная стоимость банковских активов уравновесит приведенную стоимость банковских пассивов, что практически оградит банк от потерь в результате колебаний процентных ставок.

Вычисление средневзвешенного срока погашения для обязательств банка проводится точно так же. Предположим, что банк выпустил на 100 млн. долл. свободно обращающихся депозитных сертификатов (ДС), по которым он обязан выплачивать их владельцам 6% годового дохода в течение двух календарных лет. Средний срок погашения этих ДС будет обусловлен распределением приведенной стоимости банковских выплат по ним в течение двух лет. Таким образом:

$$\text{Средневзвешенный срок погашения ДС} = \frac{\dfrac{6 \times 1}{(1{,}06)^1} + \dfrac{6 \times 2}{(1{,}06)^2} + \dfrac{100 \times 2}{(1{,}06)^3}}{100} = 1{,}943 \text{ года.}$$

Мы можем провести аналогичные расчеты для остальных видов обязательств, как показано в примере 15-6. Средневзвешенный срок действия банковских пассивов — 2,669 года — существенно *меньше*, чем средний срок погашения портфеля активов — 3,047 года. Поскольку средний срок погашения банковских пассивов короче, чем активов, собственный капитал банка будет уменьшаться, если процентные ставки будут расти, и увеличиваться в случае их падения. Очевидно, что менеджеры выбрали подобную стратегию управления в надежде на то, что процентные ставки в дальнейшем снизятся. Если вероятность роста процентных ставок велика, то для ликвидации дисбаланса средневзвешенных сроков погашения управляющие могут страховаться от потерь посредством

---

[3] Как было замечено ранее, мы должны корректировать средний срок погашения портфеля активов с учетом соотношения совокупных стоимостей активов и пассивов, поскольку банковские активы обычно превосходят по стоимости пассивы. Например, если средневзвешенный срок погашения активов банка составляет три года, их стоимость равна 100 млн. долл., в то время как стоимость обязательств составляет 92 млн. долл., руководство банка будет стремиться к достижению среднего срока погашения пассивов примерно 3,261 года (или средневзвешенный срок погашения активов × общая стоимость активов / общая стоимость пассивов = 3 года × 100 млн. долл. / 92 млн. долл.).

ПРИМЕР 15-6. Расчет средневзвешенных сроков погашения банковских активов и обязательств

Структура активов (распределение фондов)	*Рыночная стоимость активов (в долл.)*	*Процентная ставка по каждой категории активов*	*Средневзвешенный срок погашения каждой категории активов (в годах)*	*Структура пассивов и собственный капитал (источники фондов)*	*Рыночная стоимость пассивов (в долл.)*	*Процентная ставка по каждой категории пассивов*	*Средневзвешенный срок погашения каждой категории пассивов (в годах)*
Казначейские ценные бумаги	90	10,00	7,490	Свободно обращающиеся депозитные сертификаты	100	6,00	1,943
Муниципальные облигации	20	6,00	1,500	Другие срочные депозиты	125	7,50	2,750
Коммерческие кредиты	100	12,00	0,600	Простые облигации	50	9,00	3,918
Потребительские кредиты	50	15,00	1,200	Итого пассивы	275		
Кредиты под залог недвижимости	40	13,00	2,250	Акционерный капитал	25		В среднем 2,669
Всего	300		В среднем 3,047	Всего	300		

$$\textit{Средневзвешенный срок погашения активов} = \frac{90}{300} \times 7,49 + \frac{20}{300} \times 1,500 + \frac{100}{300} \times 0,60 + \frac{50}{300} \times 1,20 + \frac{40}{300} \times 2,25 = 3,047 \text{ года}$$

$$\textit{Средневзвешенный срок погашения пассивов} = \frac{100}{275} \times 1,943 + \frac{125}{275} \times 2,750 + \frac{50}{275} \times 3,918 = 2,669 \text{ года}$$

$$\text{Текущий дисбаланс средневзвешенных сроков погашения активов и пассивов банка} = \text{Средневзвешенный срок погашения активов} - \text{Средневзвешенный срок погашения пассивов} \times \frac{\text{Общая стоимость пассивов}}{\text{Общая стоимость активов}} =$$

$$= 3,047 \text{ года} - 2,669 \text{ года} \times \frac{275}{300} = +0,60 \text{ года}$$

Интерпретация с точки зрения принятия управленческих решений:

Наличие положительного дисбаланса средневзвешенных сроков погашения, равного 0,60 года, означает, что собственный капитал банка будет уменьшаться при повышении процентных ставок и увеличиваться при их снижении. Управляющие могут прогнозировать снижение уровня процентных ставок, однако если существует значительный риск повышения рыночных процентных ставок, комитет по управлению активами и пассивами для сокращения риска процентных ставок будет использовать такой финансовый инструмент, как хеджирование.

либо увеличения среднего срока действия обязательств, либо сокращения среднего срока погашения активов, либо путем использования инструментов хеджирования (фьючерсов и свопов, которые обсуждаются в следующей главе).

Хотя теоретическая интерпретация понятия средневзвешенного срока погашения проста, на практике его расчет связан с рядом трудностей и ограничений. Например, найти активы и пассивы, имеющие одинаковый средний срок действия, которые к тому же соответствуют банковскому портфелю, зачастую крайне сложно. Было бы гораздо легче, если бы срок действия ссуды или ценной бумаги был равен средневзвешенному времени его погашения. Однако для финансовых инструментов, выплаты по которым происходят постепенно, средневзвешенный срок погашения почти всегда короче календарного времени действия. Только для инструментов, подобных бескупонным ценным бумагам, займам с единовременным погашением и векселям Казначейства США, средневзвешенный срок погашения равен календарному сроку действия. Здесь следует отметить, что, чем ближе срок погашения инструмента, тем меньше разница между календарным сроком действия и средневзвешенным сроком погашения.

Некоторые виды банковских счетов, например депозиты до востребования и сберегательные счета, могут характеризоваться достаточно неопределенным режимом выплат, что делает расчет средневзвешенного срока погашения крайне сложным. Более того, различные формы досрочного возврата кредитов клиентами искажают картину ожидаемых выплат по займам. Модели средневзвешенного срока погашения предполагают, что процентные ставки либо останутся стабильными, либо изменятся параллельно (т.е. наклон кривой доходности во времени будет постоянным). Столь идеальные явления в реальном мире обычно не наблюдаются. К счастью, последние исследования показывают, что техника сбалансирования средневзвешенных сроков погашения может быть достаточно эффективной даже при умеренном отклонении от предположений, которые лежат в ее основе.

Контрольные вопросы

15-11. Что такое *средневзвешенный срок погашения?*

15-12. Как определяется *дисбаланс средневзвешенных сроков погашения* активов и пассивов банка?

15-13. Будет ли вас беспокоить ожидаемое повышение процентных ставок, если у вашего банка отрицательный дисбаланс средневзвешенных сроков погашения? Пожалуйста, поясните.

ВЫВОДЫ

Рассмотренные в этой главе механизмы хеджирования представляют собой лишь несколько примеров из множества практических подходов, используемых банкирами для деятельности в условиях экономической неопределенности. Они отражают один из древнейших принципов поведения человека в условиях рыночной экономики: *когда бы ни возникала проблема и настоятельная экономическая потребность в ее разрешении, предприимчивые деловые люди будут находить способы решения или оптимизации ее эффекта.*

В последние годы в банковской деятельности не было более значимой проблемы, чем проблема изменения процентных ставок. Питаемые инфляцией и

рекордными государственными дефицитами процентные ставки то поднимаются на невиданную высоту, то падают во время рецессий, чтобы затем снова вознестись на высоты, превышающие прежние. И рост депозитов, и спрос на кредит изменяются на практике таким образом, что постоянно ставят перед банкирами проблему "размывания" их нормы прибыли.

Кроме того, банкиры в последние годы столкнулись с тем, что на их доходы оказывают влияние *два* фактора, связанных с уровнем процентных ставок, а именно их изменчивость и непредсказуемость, а также усиление конкуренции в секторе финансовых услуг для фирм старого и нового типов. Воздействие конкуренции не может быть сведено к нулю, но сильные притоки и оттоки средств вследствие изменения процентных ставок могут корректироваться достаточно успешно. В настоящее время существует ряд способов защиты от риска процентных ставок, и они широко используются банками, например управление дисбалансом и сроками погашения, которое помогает банку сбалансировать чувствительность и срок погашения активов с чувствительностью и сроком погашения обязательств.

Конечно, риск процентных ставок не единственный вид риска, с которым сталкиваются банки. Они должны также преодолевать риски изменения стоимости денег, смены политических режимов и механизмов регулирования, преступной деятельности. В действительности в настоящее время более чем когда-либо за прошедшие 50 лет банкиры сосредоточились на проблемах *управления рисками*, на определении источников их возникновения для того, чтобы выжить в постоянно меняющейся экономике.

ЗАДАЧИ

1. "Мерчантс стейт бэнк" за последние три года имел следующие показатели (в млн. долл.):

	Текущий год	*Предыдущий год*	*Два года назад*
Процентный доход	57	56	55
Процентные издержки	49	42	34
Займы (без учета случаев неуплаты)	411	408	406
Ценные бумаги и средства на депозитах в других банках	239	197	174
Всего депозитов	487	472	467
Займы на денежном рынке	143	118	96

Что происходило с ЧПМ банка? Что, по вашему мнению, вызвало наблюдаемые изменения? Можете ли вы что-нибудь порекомендовать управляющим этим банком?

Альтернативные сценарии:

1. Что произойдет с ЧПМ "Мерчантс стейт бэнк", если процентный доход возрастет до 61 млн. долл., а издержки — до 51 млн. долл.? Какова будет средняя норма прибыли по активам? Что произойдет со средними издержками по депозитам и займам денежного рынка?
2. Предположим, что процентный доход упал до 53 млн. долл., а издержки — до 40 млн. долл. Увеличится или сократится ЧПМ банка? Почему? Как изменится средняя отдача по займам и ценным бумагам? Что произойдет со средними издержками заимствования?

II. "Ферст нэшнл бэнк оф Ведора", шт. Калифорния, имеет портфель, содержащий активы и пассивы со следующим распределением сроков погашения и возможностями их переоценки:

	Стоимость активов и пассивов (в долл.), имеющих срок погашения или подлежащих переоценке в течение					
	одного дня	*текущей недели*	*следующих 30 дней*	*с 31-го по 60-й день*	*с 61-го по 90-й день*	*более чем через 90 дней*
Займы	55	89	110	93	71	184
Ценные бумаги	8	21	19	14	15	8
Текущие счета	160	72	—	—	—	—
Срочные счета	32	66	84	122	74	35
Займы на денежном рынке	25	11	6	—	—	—

В какие промежутки времени и в какой степени банк подвержен процентному риску? Какие изменения в процентных ставках при данном составе портфеля будут выгодны банку для каждого временного интервала?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что средний процентный доход по займам составляет 10% и 8% — по ценным бумагам. Процентные издержки по текущим счетам — 5%, в то время как по срочным счетам и займам денежного рынка — 7,5 и 7% соответственно. Используя метод, изложенный в примере 15-3, рассчитайте чистый процентный доход (ЧПД) и ЧПМ банка.
2. Если средняя ставка по займам поднимется до 10,5%, по ценным бумагам — до 8,25, издержки по текущим счетам — до 5,50, по займам денежного рынка и срочным депозитам — до 7,25 и 7,60%, что произойдет с ЧПД и ЧПМ банка?
3. Если средняя ставка по займам упадет до 9%, по ценным бумагам — до 7,5, издержки по депозитам — до 4,75, займам денежного рынка и срочным счетам — до 6,60 и 6,80%, как изменятся ЧПД и ЧПМ банка?

III. "Касио мерчантс энд траст бэнк", Сев. Америка, имеет портфель кредитов и ценных бумаг со следующим ожидаемым графиком поступлений:

Ожидаемые поступления номинальных и процентных сумм (в долл.)	*Ожидаемый период поступления средств*
1 385 421	Текущий год
746 872	Через два года
341 555	Через три года
62 482	Через четыре года
9 871	Через пять лет

Депозиты и займы на денежном рынке требуют осуществления следующих выплат:

Ожидаемые сроки выплат номинала и процента по долгу	*Период выплат*
1 427 886	Текущий год
831 454	Через два года
123 897	Через три года
1 005	Через четыре года
—	Через пять лет

Если дисконтирующий фактор, применяемый для всех потоков средств, равен 8%, каков будет средневзвешенный срок погашения банковских портфелей активов и пассивов? Что произойдет с общей прибыльностью банка, если при прочих равных условиях процентные ставки возрастут? Снизятся? Определите, какой метод хеджирования использует банк при рассчитанной вами величине дисбаланса средневзвешенных сроков погашения. Уточните, пожалуйста, какие операции хеджирования необходимы и каковы их ожидаемые результаты.

Альтернативные сценарии:

1. Если дисконтирующий множитель, используемый для потоков поступлений банка, снизится до 6%, как изменится срок погашения портфеля активов и обязательств? Как это изменение повлияет на чувствительность банка к изменениям процентных ставок?
2. Предположим, что дисконтирующий множитель возрос до 10%, как изменится средневзвешенный срок погашения портфеля активов и обязательств? Как изменится чувствительность доходов банка в результате такого изменения ставки дисконта?

ЛИТЕРАТУРА

В следующих работах содержится обзор эффективности механизмов банковского хеджирования рисков:

1. Bailey, Jess. "Minnesota Bank Begins to Shed Its U.S. Bonds". *The Wall Street Journal*, December 20, 1988, p.3.
2. Glavin, William M. *Asset/Liability Management: A Handbook for Commercial Banks.* Rolling Meadows, IL: Bank Administration Institute, 1982.
3. Stigum, Marcia L., and Rene O. Branch. *Managing Bank Assets and Liabilities.* Homewood, IL: Dow Jones-Irwin, 1983.

Дополнительная информация о технике управления дисбалансом имеется в статьях:

4. Rose, Peter S. "Defensive Banking in a Volatile Economy — Hedging Loan and Deposit Interest Rates". *The Canadian Banker* 93, no. 2 (April 1986), pp. 52—59.
5. Toevs, Alden L. "Gap Management: Managing Interest Rate Risk in Banks and Thrifts". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of San Francisco, no.2 (Spring 1983), pp. 20—35.

Глава 16

Финансовые фьючерсы, опционы, своп-контракты и другие методы управления активами и пассивами

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Понять, как финансовые контракты, опционы, процентные свопы и другой инструментарий хеджирования могут быть использованы для снижения риска убытков в результате изменений процентных ставок.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Проанализировать, какие факторы необходимо учитывать при принятии решений относительно использования таких инструментов, как финансовые фьючерсы, опционы и свопы для борьбы с риском процентных ставок, а также исследовать стадии процесса управления рисками.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Финансовые фьючерсные контракты
Опцион на процентную ставку
Процентный своп
Страхование изменений процентных ставок
Кредитный опцион
Процентный "кэп", или "потолок"
Процентный "флор"
Процентный "коридор"

В предыдущей главе был освещен один из самых важных в настоящее время вопросов управления банком — *управление активами и пассивами*. Как мы видели, техника и инструментарий управления активами и пассивами предназначены для контроля подверженности банка риску, прежде всего угрозы су-

щественных потерь вследствие изменений процентных ставок. Менеджеры, управляющие активами и пассивами, уделяют особое внимание стабилизации *маржи*, или *спреда*, между процентными доходами и процентными издержками своей организации. В этой главе рассматривается ряд инструментов, наиболее широко применяемых для борьбы с банковскими рисками, включая финансовые фьючерсные и опционные контракты, процентные свопы и страхование процентных ставок[1].

ФИНАНСОВЫЕ ФЬЮЧЕРСНЫЕ КОНТРАКТЫ: ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ОТНОСИТЕЛЬНО БУДУЩИХ СДЕЛОК С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ ПО ФИКСИРОВАННОЙ ЦЕНЕ

В гл. 15 мы рассмотрели природу *несбалансированности* между банковскими активами и пассивами, подверженными риску процентных ставок. В частности, мы развили понятие *сальдо* чувствительности к изменениям процентных ставок:

$$\begin{array}{c}\text{Сальдо чувствительности к изменениям процентных ставок}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Активы, чувствительные к изменениям процентных ставок}\end{array} - \begin{array}{c}\text{Пассивы, чувствительные к изменениям процентных ставок,}\end{array} \quad (1)$$

где чувствительные к изменениям процентных ставок активы и пассивы — это те статьи банковского баланса, которые когда-либо погашаются, или те, процентные ставки по которым могут изменяться в течение определенного промежутка времени в сторону повышения или понижения. Как мы видели ранее, банк, являющийся *чувствительным по активам* (т.е. его чувствительные к изменениям процентных ставок активы превышают чувствительные к изменениям процентных ставок пассивы), в случае падения процентных ставок столкнется с проблемой снижения чистой процентной маржи. Банк, который является *чувствительным по пассивам* (т.е. чувствительные к изменениям процентных ставок пассивы превышают чувствительные к изменениям процентных ставок активы), испытает сокращение чистой процентной маржи при росте процентных ставок.

В предыдущей главе была введена еще одна мера расхождения значений подверженных риску активов и пассивов банка — *дисбаланс сроков погашения*, измеряющий различия средневзвешенных сроков погашения банковских активов и пассивов. Другими словами, банк, портфель активов которого характеризуется большим средневзвешенным сроком погашения, чем средневзвешенный срок погашения его пассивов, имеет положительный дисбаланс сроков погашения. Рост рыночных процентных ставок вызовет более быстрое падение стоимости банковских активов, нежели пассивов, снижая чистую стоимость банка. Но если банк имеет отрицательный дисбаланс сроков погашения, снижение процентных ставок вызовет более быстрый рост стоимости пассивов, чем портфеля активов; чистая стоимость банка снизится, уменьшая ценность вложений акционеров. Одним из наиболее распространенных мето-

[1] Фрагменты этой главы базируются на статье автора в журнале *Canadian Banker* [7].

дов нейтрализации этих рисков несбалансированности является покупка и продажа финансовых фьючерсных контрактов.

Рынки финансовых фьючерсов предназначены для перемещения риска флуктуаций процентных ставок от не склонных к риску инвесторов к спекулянтам, соглашающимся принимать на себя такие риски и извлекать из этого прибыль. Фьючерсными контрактами торгуют на организованных рынках (например, Чикагская торговая палата и Лондонская фьючерсная биржа), где брокеры в торговом зале биржи выполняют заявки публики на покупку и продажу этих контрактов по наиболее оптимальным из доступных цен. Когда банк запрашивает биржевого брокера и предлагает *продать* фьючерсный контракт (т.е. он желает "занять короткую позицию" по фьючерсам), это означает, что банк *обещает поставить ценные бумаги* определенного типа и качества покупателю этих контрактов на установленную дату по заранее обусловленной цене. Напротив, банк может выйти на фьючерсный рынок в качестве *покупателя* фьючерсных контрактов (т.е. он решает "занять длинную позицию" по фьючерсам), соглашаясь *принять поставку* определенных ценных бумаг, означенных в каждом контракте, или уплатить наличными клиринговой палате биржи в день расчета по контракту, исходя из курсов ценных бумаг на этот момент.

Текущая цена продажи фьючерсного контракта приблизительно отражает ожидания инвесторов на рынке относительно цен наличных продаж на тот момент, когда должна быть произведена поставка указанных в контракте ценных бумаг. Фьючерсное хеджирование изменений процентных ставок обычно требует от банка занятия на фьючерсном рынке *позиции, противоположной* его текущей позиции на рынке наличных продаж (или безотлагательной поставки). Таким образом, банк, в настоящий момент планирующий купить облигации ("занять длинную позицию") на рынке наличных продаж, может попытаться застраховать стоимость облигаций, продав контракты на них ("заняв короткую позицию") на фьючерсном рынке. Тогда падение курсов облигаций на рынке наличных продаж будет компенсироваться прибылью на фьючерсном рынке, что минимизирует убытки от падения процентных ставок. Наряду с широким использованием банками финансовых фьючерсов, главным образом в ходе дилерских операций и при управлении портфелем облигаций, фьючерсные контракты также могут применяться для страхования доходов и издержек по кредитам и депозитам.

Короткое хеджирование фьючерсами

Если ожидается *рост* процентных ставок, может быть применен *короткий хедж* финансовыми фьючерсами. Операции короткого хеджирования особенно своевременны, когда банк ожидает оттока наличных средств (скажем, если выдаются кредиты или истекает срок действия депозитных договоров). В ожидании выдачи ссуды или пополнения банковского портфеля ценных бумаг контракты на поставку ценных бумаг в будущем *продаются* на фьючерсной бирже приблизительно на те сроки, когда ожидается приток новых депозитов. Впоследствии, по мере того, как приближаются сроки возврата кредитов и депозитных вкладов или реализуются ценные бумаги, аналогичное число фьючерсных контрактов *покупается* на фьючерсной бирже. Если рыночные процентные ставки в значительной мере возрастают, процентные издержки привлечения депозитов увеличиваются, а стоимость всех кредитов и принадлежа-

щих банку ценных бумаг снижается. Однако эти потери будут приблизительно компенсированы ценовым выигрышем на фьючерсных контрактах. Более того, если банк проводит балансирующие сделки продажи и покупки *одних и тех же* финансовых фьючерсов, он лишен каких бы то ни было обязательств по поставке или приему ценных бумаг. Клиринговая палата, ведущая учет на каждой фьючерсной бирже, просто взаимно погасит эти две сделки. (См. вставку "Хеджирование депозитных издержек банка с помощью финансовых фьючерсов" в качестве примера того, как банки могут использовать фьючерсы для защиты от роста депозитных ставок.)

Длинное хеджирование фьючерсами

Хотя в общем случае банки в большей степени обеспокоены потенциально возможными последствиями *роста* процентных ставок, бывает, что банк желает хеджироваться от их *падения*. Это обычно происходит, когда он ожидает в ближайшем будущем *денежные поступления*. Предположим, что руководство банка ожидает масштабного притока депозитов через несколько недель или месяцев, но прогнозирует, что к этому времени процентные ставки снизятся. Это выгодно с точки зрения издержек финансирования, но неблагоприятно для будущего роста поступлений и чистого дохода банка. Если руководство не предпринимает ничего, а прогноз оправдывается, банк несет *потери в форме упущенной выгоды* (т.е. получает более низкие потенциальные доходы), так как эти ожидаемые депозиты должны будут инвестироваться в качестве кредитов или вкладываться в ценные бумаги на условиях более низкой доходности. Для компенсации упущенной выгоды руководство банка может применить *длинный хедж*: фьючерсные контракты могут быть куплены сегодня, а затем проданы в соответствующих количествах примерно в то же время, когда поступят депозитные вклады. В результате, если процентные ставки действительно снизятся, по фьючерсным контрактам будет получена прибыль, так как они возрастут в цене.

В примере 16-1 описаны другие короткие и длинные хеджи с применением финансовых фьючерсов. В общем случае две наиболее типичные задачи хеджирования изменений процентных ставок для банков заключаются в следующем: 1) избежать роста банковских издержек заимствования; 2) избежать ожидаемого падения процентных ставок по банковским кредитам. Адекватная стратегия хеджирования для большинства ситуаций такова:

Избежать более высоких издержек заимствования →	**Применить короткий хедж (или хедж продажей): продать фьючерсы, затем закрыть позицию последующей покупкой аналогичных фьючерсных контрактов.**
Избежать более низкой по сравнению с ожидаемой доходности по кредитам и вложениям в ценные бумаги →	**Применить длинный хедж (или хедж покупкой): купить фьючерсы, затем закрыть позицию последующей продажей аналогичных контрактов.**

ПРИМЕР 16-1. Варианты распространенных сделок с финансовыми фьючерсами

Короткий хедж, или хедж продажей, для защиты банка от риска роста процентных ставок

Опасаясь *роста* процентных ставок в течение нескольких ближайших месяцев, что может уменьшить стоимость принадлежащих банку облигаций, его руководство делает следующие шаги:

Сегодня: на фьючерсной бирже *продаются* другому инвестору контракты с условием поставки банком определенного объема ценных бумаг (например, казначейских векселей) в долларовом выражении по фиксированной цене через 6 месяцев.

Через 6 месяцев: на той же фьючерсной бирже *покупаются* аналогичные контракты, согласно которым банк гарантирует принять такие же или сходные ценные бумаги на будущую дату по фиксированной цене.

Результат: два контракта взаимно погашаются клиринговой палатой фьючерсной биржи (*"zero out"*), т.е. банк больше не связан обязательством продажи или приема ценных бумаг.

Однако если за время действия первых фьючерсных контрактов процентные ставки вырастут, курсы ценных бумаг упадут. Когда впоследствии банк купит фьючерсные контракты в конце шестимесячного периода, они затем будут продаваться по более низким ценам, чем 6 месяцев назад. Следовательно, на фьючерсных контрактах будет получена *прибыль*, которая частично или полностью *компенсирует* потери стоимости хранимых банком облигаций.

Длинный хедж, или хедж покупкой, для защиты банка от снижения процентных ставок

Банковский экономист недавно сформулировал прогноз, согласно которому уровень процентных ставок в течение ближайших 6 месяцев будет *более низким*, и руководство опасается падения прибылей банка по мере того, как процентные ставки по кредитам упадут относительно депозитных ставок и других операционных издержек. Более того, поступления должны инвестироваться в менее доходные активы, тем самым вызывая издержки "упущенной выгоды" для банка. В этом случае руководство должно избрать такую последовательность действий:

Сегодня: на фьючерсной бирже *покупаются* контракты, обязывающие банк принять поставку определенного количества ценных бумаг (например, казначейских векселей) через 6 месяцев по фиксированной цене.

Через 6 месяцев: на той же фьючерсной бирже *продаются* контракты, обязывающие банк поставить то же количество ценных бумаг на некоторую будущую дату по фиксированной цене.

Результат: два контракта взаимно погашаются клиринговой палатой, так что банк не имеет обязательств по поставке или приему означенных ценных бумаг.

Однако если за время действия фьючерсных контрактов процентные ставки действительно снизились, курсы ценных бумаг должны возрасти. Следовательно, банк сможет продать фьючерсные контракты по более высокой цене, чем та, которая была за них уплачена 6 месяцев назад. Полученная от операций с финансовыми фьючерсами *прибыль* частично или полностью компенсирует потери на поступлениях из-за более низкой процентной ставки по займам.

Когда сальдо банка *положительно* (чувствительные к изменениям процентных ставок активы > чувствительных к изменениям процентных ставок пассивов), он может защититься от потерь вследствие падения процентных ставок, покрыв дисбаланс с помощью *длинного хеджа* (купить, а затем продать фьючерсы) примерно на ту же сумму в долларовом выражении, которую составляет сам дисбаланс. Но если *сальдо банка отрицательно* (чувствительные к изменениям процентных ставок активы < чувствительных к изменениям процентных ставок пассивов), он может избежать неоправданных потерь в результате роста процентных ставок с помощью покрытия *коротким хеджем* (продажи, а затем покупки фьючерсов) в объеме, приблизительно равном величине дисбаланса.

Активная торговля фьючерсными контрактами по широкому спектру ценных бумаг — от векселей федерального правительства США до долгосрочных государственных и муниципальных облигаций, акций корпораций, банков-

ХЕДЖИРОВАНИЕ ДЕПОЗИТНЫХ ИЗДЕРЖЕК БАНКА С ПОМОЩЬЮ ФИНАНСОВЫХ ФЬЮЧЕРСОВ

Задача

Руководство банка ожидает, что в течение ближайших месяцев процентные ставки возрастут. В настоящий момент депозиты могут приниматься от клиентов под 10%. Однако руководство опасается, что процентные ставки по депозитным вкладам могут возрасти за ближайшие три месяца, по меньшей мере, на 1/2 процентного пункта (50 базисных пунктов), снизив рентабельность кредитных вложений банка относительно депозитных издержек.

Например, если банку требуется в ближайшие 90 дней привлечь депозитов на 100 млн. долл., его процентные издержки по привлечению дополнительных вкладов под 10% годовых будут определяться так:

$$\text{Объем дополнительно привлеченных депозитов} \times \text{Процентная ставка в годовом исчислении} \times \frac{\text{Срок депозита в днях}}{360} = \text{Предельные процентные издержки по привлечению депозитов.}$$

100 млн. долл. × 0,10 × 90 : 360 = 2,5 млн. долл.

Однако если процентные ставки по депозитам поднимаются до 10,5%, то предельные издержки привлечения депозитов становятся равны:

100 млн. долл. × 0,1050 × 90 : 360 = 2,625 млн. долл.

Дополнительные издержки привлечения средств для банка (и потенциальные потери на прибыли) = 2,625 млн. долл. – 2,5 млн. долл. = 125 тыс. долл.

Компенсирующая сделка с финансовыми фьючерсами

Для погашения потенциальных потерь прибыли в 125 тыс. долл. руководство банка может предпринять следующую сделку с финансовыми фьючерсами:

Сегодня: продать 100 фьючерсных контрактов на 90-дневные казначейские векселя по текущей цене 8,88% на общую сумму 91,125 млн. долл.

В течение ближайших 90 дней: купить 100 фьючерсных контрактов на казначейские векселя по цене на день покупки 9% на общую сумму 91 млн. долл.

Прибыль от закрытия позиций по фьючерсам составит 125 тыс. долл.

Результат: более высокие депозитные издержки компенсируются выигрышем на фьючерсах.

их депозитных сертификатов и ценных бумаг, обеспеченных закладными, — перь производится на нескольких биржах по всему миру. Одно из отличильных преимуществ этого метода хеджирования изменений процентных авок заключается в том, что в качестве залога должна использоваться лишь *которая доля* стоимости фьючерсного контракта. Более того, брокерские коссионные за торговлю фьючерсами относительно малы (например, при одразовом обороте, состоящем из сделок покупки и продажи фьючерсов на

казначейские векселя стоимостью 1 млн. долл., комиссионные составят примерно 60 долл.). Таким образом, участники рынка финансовых фьючерсов могут хеджировать большие объемы депозитов, кредитов и ценных бумаг, расходуя небольшие средства.

Однако существует ряд серьезных ограничений использования финансовых фьючерсов в качестве инструментов хеджирования изменений процентных ставок, среди них — особая форма риска, известная как *базисный риск*. *Базис* — это разница в процентных ставках или ценах между рынком наличных продаж (безотлагательной поставки) и фьючерсным рынком (отсроченной поставки). Если базис за время между открытием и закрытием фьючерсной позиции изменяется, продавец может понести существенные убытки, которые вычитаются из возможной прибыли на рынке наличных продаж. К счастью, базисный риск обычно меньше, чем процентный риск на рынке наличных продаж, поэтому хеджирование снижает (но не ликвидирует) общий риск. Можно выразить эту мысль другим способом с помощью следующего уравнения:

$$\begin{aligned}\text{Реализованный банком результат комбинированной торговой операции на рынке наличных продаж и фьючерсном рынке} = {} & \text{Доход на рынке наличных продаж} \pm \text{Прибыль или убытки от фьючерсной торговли} - \\ & - \begin{array}{l}\text{Базис между рынками}\\ \text{наличных продаж}\\ \text{и фьючерсов}\\ \text{на момент}\\ \text{закрытия позиции}\end{array} + \begin{array}{l}\text{Базис между рынками}\\ \text{наличных продаж}\\ \text{и фьючерсов}\\ \text{на момент}\\ \text{открытия позиции.}\end{array} \qquad (2)\end{aligned}$$

При эффективном хеджировании положительные или отрицательные результаты операций на рынке наличных продаж будут приблизительно сбалансированы прибылью или убытками от фьючерсной торговли. Реальный риск, с которым сталкивается банк при хеджировании фьючерсами, проистекает от двух последних компонентов уравнения (2) — изменений базиса, которые могут произойти за время действия фьючерсного контракта, так как наличная и фьючерсная цены не синхронизированы друг с другом. Рыночные цены фьючерсов и процентные ставки могут изменяться в большей или меньшей степени, нежели цены или процентные ставки на рынке наличных продаж, порождая прибыль или убытки для продавца. Более того, согласно инструкциям, регулирующим банковскую деятельность в США, эти прибыли и убытки должны быть адекватны основной цели фьючерсных операций — страхованию банка от процентного риска.

Другое ограничение основано на учетных стандартах, опубликованных Советом по стандартам финансового учета *(FASB)*. Эти правила требуют, чтобы хеджирование финансовыми фьючерсами было привязано либо к определенной статье актива или пассива, либо к определенному их набору. Амортизация отсроченных поступлений или убытков по фьючерсным контрактам должна начинаться во время действия контракта. Более того, в общем случае любые прибыли или убытки должны засчитываться за то время, когда хеджирующийся банк пытается снизить свой процентный риск с помощью торговли фьючерсами.

Контрольные вопросы

16-1. Что такое *финансовые фьючерсные контракты*?
16-2. Как финансовые фьючерсы могут способствовать борьбе банка с риском процентных ставок?
16-3. Что такое длинный хедж финансовыми фьючерсами? Что такое короткий хедж?
16-4. Какие финансовые фьючерсные сделки, скорее всего, будут применяться во время роста процентных ставок? Их падения?

ПРОЦЕНТНЫЕ ОПЦИОНЫ

В 70-е и 80-е гг. был введен в практику еще один прием хеджирования, предоставляющий одностороннее страхование от процентного риска. Опцион на процентную ставку дает держателю ценных бумаг право либо предоставлять (*put*) эти инструменты другому инвестору по заранее установленной цене по истечении срока действия опционного контракта, либо принять их (*call*) от другого держателя или инвестора по заранее установленной цене до момента окончания действия опциона. В случае с *put*-опционом его продавец должен быть готов принять поставку ценных бумаг от покупателя опциона по его запросу. В случае с *call*-опционом его продавец должен быть готов поставить ценные бумаги покупателю опциона по его запросу. Цена, которую должен уплатить покупатель за право поставить или требовать поставки ценных бумаг от продавца опциона, известна как *опционная премия*.

Чем опционы отличаются от финансовых фьючерсных контрактов? Опционы *не обязывают* какую-либо сторону сделки к поставке ценных бумаг. Они предоставляют *право* поставить или принять поставку, но не обязывают сделать это. Покупатель опциона может: 1) осуществить свое право; 2) продать опцион другому покупателю; 3) просто пренебречь правом, предоставляемым опционом. Большинство продаваемых в настоящее время опционов обращается на опционных биржах (к примеру, Чикагской торговой палате или Чикагской торговой бирже). Биржевые опционы стандартизированы для упрощения закрытия существующей позиции посредством проведения сделки противоположного направления (например, компенсировав опцион на продажу опционом на покупку соответствующих ценных бумаг). Биржевая торговля опционами на акции началась в США в 1973 г., тогда как операции с опционами на государственные ценные бумаги США стали проводиться с 1982 г. после введения опционов на покупку и продажу отдельных долгосрочных казначейских облигаций и фьючерсов на казначейские облигации. Позже в число используемых на биржах инструментов были включены опционы на казначейские ноты и векселя.

К примеру, как изначально сложилось на Чикагской опционной бирже, покупателю обращающегося на бирже опциона на казначейские облигации предоставлялось право продавать или покупать означенные казначейские облигации или фьючерсы на эти облигации по оговоренной цене до истечения срока действия опционного контракта. В случае роста процентных ставок увеличивается вероятность реализации опционов на *продажу* (*put*). В случае падения процентных ставок держатели опционов на *покупку* (*call*) будут в большей степени склонны реализовать свое право и потребовать поставки облигаций или фьючерсов на облигации по заранее согласованной цене. Причина в том,

ПРИМЕР 16-2. Применение процентных опционов для компенсации изменений процентных ставок

Опцион на продажу

Покупатель получает от продавца опциона право продажи и поставки ценных бумаг, кредитов или фьючерсных контрактов по оговоренной контрактной цене вплоть до определенной даты. Если процентные ставки *растут*, рыночная стоимость ценных бумаг, кредитов или фьючерсных контрактов, по которым заключается сделка, снижается. Реализация опциона на продажу повлечет за собой выигрыш для его продавца, так как он теперь может купить соответствующие ценные бумаги, кредиты или фьючерсные контракты по более низкой рыночной цене и поставить их продавцу опциона по более высокой цене исполнения контракта. Комиссионные и все сопутствующие налоговые обязательства уменьшают размер прибыли покупателя.

Опцион на покупку

Покупатель получает от продавца опциона право купить у него и принять поставку ценных бумаг, кредитов или фьючерсных контрактов по взаимоприемлемой цене на определенную дату окончания действия опциона или до нее. Если процентные ставки снижаются, рыночная стоимость ценных бумаг, кредитов и контрактов, по которым заключалась опционная сделка, возрастает. Реализация опциона на покупку дает его покупателю выигрыш, так как он приобретет ценные бумаги, кредиты или контракты, чья стоимость превышает контрактную цену, которую должен уплатить продавец. Конечно, комиссионные и налоги уменьшают размер выигрыша покупателя.

что падение процентных ставок может увеличить курсы облигаций выше указанной в контракте цены исполнения (пример 16-2).

В соответствии со сроками большинства фьючерсных контрактов сроки действия обращающихся на биржах опционов заканчиваются в марте, июне, сентябре или декабре. Клиринговая палата биржи обычно гарантирует выполнение любого опционного контракта, обращающегося на соответствующей бирже. Опционы на процентные ставки предлагают покупателю дополнительные возможности извлечения прибыли — контроль над большими объемами финансового капитала при ограниченных инвестициях и риске. Максимальные потери инвестора — *премия*, уплачиваемая за приобретение опциона.

Опционные контракты используются немногими банками, отчасти из-за непонимания принципа их действия, а также из-за доступности других инструментов хеджирования. Опционы в банковской сфере применяются в основном крупными банками в ведущих финансовых центрах. Существуют два основных направления их использования:

1. *Защита портфеля облигаций* с помощью опционов на *продажу* для нейтрализации риска падения курсов облигаций (роста процентных ставок); однако по опционному контракту отсутствуют обязательства поставки, так что банк может выгадать на хранении облигаций, если процентные ставки снижаются и цены облигаций растут.
2. *Хеджирование положительного или отрицательного сальдо между чувствительными к изменениям процентных ставок активами и пассивами*; например, опционы на продажу могут использоваться для компенсации потерь от отрицательного сальдо (чувствительные к изменениям процентных ставок пассивы > чувствительных к изменениям процентных ставок активов) при росте процентных ставок, тогда как опционы на покупку могут использоваться для балансировки положительного сальдо (чувствительные к изменениям процентных ставок активы > чувствительных к изменениям процентных ставок пассивов) при падении процентных ставок.

Контрольные вопросы

16-5. Объясните, что понимается под *опционом на продажу*.
16-6. Что такое *опцион на покупку*?
16-7. Предположим, что ожидается рост рыночных ставок процента. Какой тип опциона будет применен в нормальных условиях?
16-8. Какой тип опциона, скорее всего, будет применен банковским управляющим, если ожидается снижение процентных ставок?

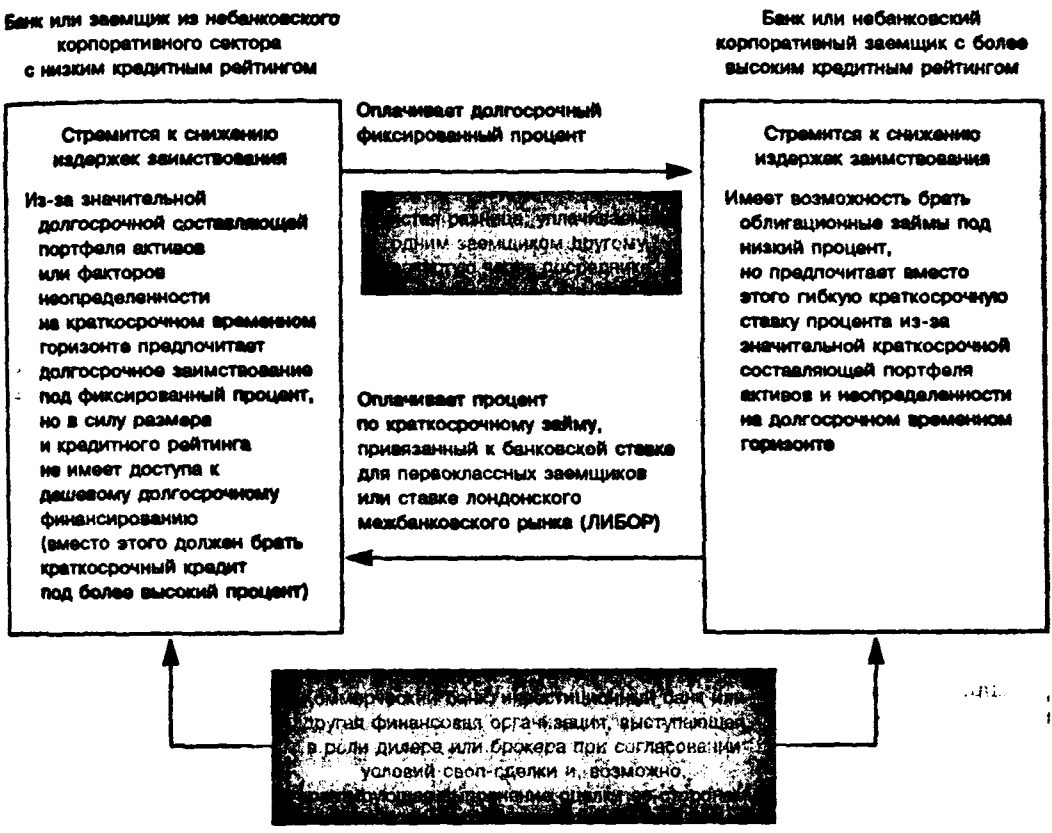
ПРОЦЕНТНЫЕ СВОП-КОНТРАКТЫ

В начале 80-х гг. на рынке еврооблигаций был разработан прием хеджирования изменения процентных ставок, позволяющий двум заемщикам денежных средств (в том числе банкам) сотрудничать посредством обмена некоторыми наиболее благоприятными характеристиками своих займов. Например, один из заемщиков, возможно, имеет столь малый капитал, что неспособен выходить на открытый рынок для продажи облигаций с низкими фиксированными ставками процента. Этот заемщик может быть вынужден использовать краткосрочные кредиты и соглашаться на относительно высокие издержки заимствования под переменную ставку процента. Напротив, другой заемщик может обладать высоким кредитным рейтингом и иметь возможность брать долгосрочные займы на открытом рынке под относительно низкий фиксированный процент. Однако компания с высоким кредитным рейтингом (зачастую это крупный банк) может стремиться к получению краткосрочного кредита на более гибких условиях, если процентная ставка может быть установлена на достаточно низком уровне. Эти два заемщика могут просто договориться *об обмене процентными платежами*, используя лучшие качества займов друг друга (пример 16-3).

Следовательно, процентный своп — это способ изменения чувствительности организации к флуктуациям процентных ставок и установления более низких издержек заимствования. Стороны своп-контракта могут переключиться с фиксированных процентных ставок на плавающие или наоборот и достичь более точного сопряжения сроков погашения своих активов и пассивов. С помощью свопов можно добиться, чтобы потоки наличности, проходящие через банк, наиболее близко соответствовали тому идеалу, к которому стремится руководство банка. К тому же банк, организующий своп для своих клиентов, получает доход в виде комиссионных за посредничество (обычно от 0,25 до 0,5% объема сделки) и может заработать дополнительный доход, если соглашается гарантировать выполнение своп-контракта. Своп как финансовый инструмент получил такое признание, что к весне 1991 г. объем заключенных своп-контрактов превзошел 2 трлн. долл.

Согласно условиям большинства своп-контрактов заемщик с более низким кредитным рейтингом покрывает фиксированные издержки долгосрочного заимствования заемщика с более высоким кредитным рейтингом, получая, по сути, долгосрочный кредит со значительно более низкими процентными издержками, чем он был бы способен получить самостоятельно. В то же время заемщик с высоким кредитным рейтингом отчасти или полностью покрывает плавающую кредитную ставку заемщика с низким кредитным рейтингом, тем самым трансформируя долгосрочную фиксированную ставку процента в более гибкую и, возможно, более низкую краткосрочную процент-

ПРИМЕР 16-3. Процентный своп



ную ставку. (Среди наиболее популярных краткосрочных плавающих процентных ставок, используемых в настоящее время в процентных свопах,— ставка лондонского межбанковского рынка по евродолларовым депозитам, ставка по казначейским векселям, банковская ставка для первоклассных заемщиков, ставка межбанковского кредита в США и композитные ставки по депозитным сертификатам и коммерческим векселям.) Каждый участник своп-сделки осуществляет заем на том рынке, где выигрыш с точки зрения сравнительных издержек максимален, и затем обе стороны обмениваются процентными платежами по фондам, взятым в кредит каждой из них. В итоге издержки заимствования после заключения своп-сделки ниже, даже если одна из сторон (заемщик с более высоким кредитным рейтингом) в нормальных условиях может занимать деньги дешевле *как на краткосрочном, так и на долгосрочном рынке*, чем заемщик с более низким кредитным рейтингом.

Заметим, что ни одна из фирм не одалживает денег у другой. Номинальный размер кредитов, обычно именуемый *условной суммой, не обменивается*[2].

[2] Своп-сделки, в которых условная сумма постоянна, часто называются "пулями" (*bullet*). Также встречаются *амортизируемые* свопы, условная сумма которых убывает во времени, и *приростные* свопы, условная сумма которых возрастает за период действия сделки. *Сезонные* свопы характеризуются условными номинальными суммами, которые изменяются согласно сезонным свойствам потоков дохода их участников.

ПРИМЕР СВОП-СДЕЛКИ

Этот пример иллюстрирует, как две фирмы (из банковского или небанковского сектора) могут сэкономить на издержках заимствования, заключив соглашение о взаимном обмене процентными платежами. Экономия возникает главным образом потому, что процентные спреды (часто именуемые спредами качества) обычно намного больше на рынке долгосрочного кредита, нежели на краткосрочном рынке.

Стороны своп-сделки	*Фиксированный процент, который должен уплачиваться сторонами сделки при эмиссии долгосрочного долга*	*Плавающая процентная ставка, которая должна уплачиваться сторонами сделки при получении ими краткосрочного займа*	*Потенциальная процентная экономия каждого заемщика (в %)*
Банк или небанковский корпоративный заемщик с низким кредитным рейтингом	11,50	Прайм-рейт + 1,75	0,50
Банк или небанковский корпоративный заемщик с высоким кредитным рейтингом	9,00	Прайм-рейт	0,25
Различие в процентных ставках вследствие различий в кредитном рейтинге заемщиков (спред качества)	2,50	1,75	0,75

Используемые финансовые методы

Заемщик с более высоким кредитным рейтингом эмитирует долгосрочные облигации с процентной ставкой, равной 9%, тогда как заемщик с более низким кредитным рейтингом получает банковский кредит под прайм-рейт плюс 1,75%. Затем они обмениваются процентными платежами согласно описанной ниже процедуре.

Может быть заключена своп-сделка, согласно условиям которой заемщик с низким кредитным рейтингом принимает на себя оплату процентных издержек заемщика с высоким кредитным рейтингом (9%), тем самым экономя 2,5% на издержках долгосрочного заимствования, так как ему пришлось бы выплачивать 11,5% по долгосрочному кредиту. Заемщик с высоким кредитным рейтингом оплачивает заемщику с низким кредитным рейтингом прайм-рейт за вычетом 0,25%, тем самым экономя четверть процентного пункта относительно обычной прайм-рейт по кредиту (прайм-рейт — 0,25%) на краткосрочном займе. Заметим, что заемщик с низким кредитным рейтингом получает *чистую* процентную экономию в размере 0,50% (т.е. 2,5%, сэкономленных на долгосрочной ставке, минус 2%, дополнительно уплачиваемых им сверх прайм-рейт в 0,25%, получаемых заемщиком с высоким кредитным рейтингом).

Заемщик с низким кредитным рейтингом может также согласиться оплатить издержки первичного размещения, связанные с выпуском в обращение долгосрочных облигаций заемщиком с высоким кредитным рейтингом, так что оба останутся при примерно равном выигрыше в 0,5%.

Очевидно, что в результате этого процентного свопа выигрывают *обе* стороны. Они также получают выгоду от того, что потоки поступлений и выплат денежных средств точнее соответствуют портфелям активов и пассивов каждой из них.

Каждая сторона сделки должна заплатить по своим собственным долгам. Фактически от одной стороны к другой обычно переходит только *чистая сумма* процентных выплат по долгу в зависимости от того, насколько краткосрочные ставки на рынке выросли относительно долгосрочных на каждый момент уплаты процентов. Сама своп-сделка, как правило, не отражается на балансе ее участника, хотя она может уменьшить процентный риск, связанный с активами и пассивами этого баланса[3].

Как отмечено ранее, свопы часто применяются для преодоления расхождений в сроках погашения активов и пассивов. Например, как показано в примере 16-3, у одной фирмы могут быть краткосрочные активы с плавающими нормами дохода и долгосрочные пассивы с фиксированной процентной ставкой. Такая фирма опасается того, что снижение рыночных процентных ставок уменьшит ее доходы. Компания, которой принадлежат долгосрочные активы с фиксированной ставкой дохода, но имеющая обязательства более коротких сроков действия, опасается роста процентных ставок. Такие фирмы — вероятные кандидаты на участие в своп-сделке. Фирма, обладающая долгосрочными активами с фиксированной ставкой дохода, может согласиться взять на себя процентные платежи фирмы с долгосрочными пассивами с фиксированным процентом, и наоборот.

Банк также может использовать своп-сделки для изменения эффективного средневзвешенного срока действия своих активов и пассивов. Он может снизить продолжительность срока действия активов посредством обмена потока фиксированного кредитного дохода на поток переменного процентного дохода. Если средневзвешенный срок погашения банковских пассивов слишком мал, банк может обменять переменные процентные издержки на фиксированные. Таким образом, процентные свопы могут помочь банку оптимизировать свой портфель активов и пассивов.

Зачем в подобных ситуациях использовать свопы? Нельзя ли сделать то же самое, рефинансировав существующие долговые обязательства банка или, может быть, применив финансовые фьючерсы? В принципе можно, но имеются практические соображения, часто говорящие в пользу своп-контрактов. Например, погашение ранее эмитированного долга и выпуск новых ценных бумаг на более благоприятных условиях могут быть делом дорогим и рискованным. Новое заимствование может происходить при более высоких процентных ставках. Издержки первичного распространения, регистрационные пошлины, временные отсрочки, а также нормативные инструкции часто строго ограничивают то, насколько далеко может зайти фирма в попытках реструктуризации своего баланса. Финансовые фьючерсы также приносят субъектам, участвующим в операциях хеджирования, проблемы из-за жестких сроков прекращения действия (обычно каждые три месяца) и ограниченного числа финансовых инструментов, которые они покрывают.

Свопы, напротив, могут заключаться в расчете буквально на любой предпочтительный промежуток времени или инструмент заимствования, хотя большинство действует в интервале от трех до десяти лет. Своп-контракты также легко-

---

[3] Если банк соглашается гарантировать своп-сделку между двумя своими клиентами или принимает участие в свопе с другой фирмой, он обычно регистрирует сделку как условное обязательство. Так как подобные сделки могут стать для банка реальными обязательствами, многие финансовые аналитики при оценке привлекательности отдельных банков для инвестиционных вложений разыскивают информацию о любых заключенных своп-сделках.

реализуемы, обычно их условия обсуждаются и согласовываются по телефону через брокера или дилера. За 80-е гг. несколько крупных банков Америки и Великобритании разработали экспертную и коммуникационную сеть для упрощения торговли своп-контрактами даже малых сроков действия и номинала.

Могут также заключаться *обратные свопы*, при которых новый своп-контракт компенсирует действие уже существующего. В настоящее время многие своп-контракты содержат условия прекращения их действия, позволяющие каждой из сторон за некоторую плату расторгнуть контракт. В других своп-сделках фиксируются максимальные значения процента (*interest rate caps*), минимальные значения (*interest rate floors*) или и те, и другие (*collars*), которые ограничивают риск значительных изменений процентных выплат. Также могут встречаться условия прекращения действия контракта, или "свопционы", которые предоставляют одной или обеим сторонам право вносить в контракт определенные изменения, вводить новые условия или прекращать действие существующего контракта.

Однако свопы могут быть сопряжены с существенными брокерскими комиссионными и кредитным риском. Хотя потери будут ограничиваться контрактными процентными платежами, а не возвратом основной суммы долга, одна из сторон или обе стороны могут разориться. Более того, третья сторона, например коммерческий или инвестиционный банк, может согласиться гарантировать процентные платежи по контракту посредством кредитного письма, если участник свопа, желающий получить гарантии, платит приемлемые комиссионные. Среди наиболее часто используемых посредников при организации и обеспечении гарантий своп-контрактов — крупнейшие банки США, торговые и инвестиционные банки Великобритании и ведущие дилеры рынка ценных бумаг Японии. Отдавая должное свопам, нужно отметить, что случаи невыполнения обязательств по ним редки[4].

Контрольные вопросы

16-9. Какова цель процентного своп-контракта?
16-10. Каковы основные преимущества и недостатки процентных своп-контрактов?
16-11. Как банк может расторгнуть своп-контракт?

СТРАХОВАНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

Некоторые банки достигли успехов в управлении риском процентных ставок с помощью страховых полисов, элиминирующих неблагоприятные изменения их уровня. Основная идея страхования изменений процентных ставок заключается в том, чтобы найти андеррайтера — составителя контракта, согласно которому заемщику будет возмещаться часть платежей, если норма его процентных издержек по заимствованным фондам превысит согласованный мак-

[4] Кроме обычных процентных свопов, банки сегодня применяют некоторые другие их разновидности, включая товарные, имущественные и валютные свопы. *Товарные* свопы предназначены для хеджирования флуктуаций цен на нефть, природный газ, уголь, медь и некоторые другие товары, когда одна из сторон опасается роста цен, а другая — падения цен на продаваемый ею товар. *Имущественные* свопы предназначены для конвертации процентных потоков по долгу в потоки дохода, связанные с динамикой фондового индекса, что позволяет участникам свопа выигрывать от благоприятных изменений курсов акций. *Валютные* свопы обсуждаются в гл. 19.

симальный уровень. Однако пока процентные издержки заимствования не превышают установленного уровня, заемщик должен покрывать все издержки по займу. За страховую защиту такого рода организация-заемщик уплачивает премию, зависящую от длительности действия страхового контракта и степени риска того, что процентные ставки превзойдут на момент заключения контракта максимальный уровень.

КРЕДИТНЫЕ ОПЦИОНЫ

Другим приемом фиксации суммы и издержек заимствования в течение установленного периода является кредитный опцион. Например, организация-заемщик может купить 60-дневный опцион на кредит в сумме 1 млн. долл. под фиксированную контрактную ставку 10% взамен уплаты премии в размере 50 тыс. долл. Если она использует свой опцион, то независимо от текущего уровня процентных ставок фонды могут быть получены по согласованной ставке. Хотя первоначальный опцион в этом примере рассчитан на 60 дней, некоторые кредитные опционы могут быть объединены для покрытия многомесячного промежутка времени для обеспечения заемщику долгосрочной защиты от роста процентных ставок.

Кредитор устанавливает для заемщика опционную премию в зависимости от вероятной будущей тенденции динамики процентных ставок и длительности временного периода, покрываемого опционом. Если процентные ставки опускаются ниже обозначенного в кредитном опционе уровня, банк-заемщик наверняка не реализует свой опцион, а будет искать более дешевые варианты финансирования. Тем не менее уплаченная премия обычно не возвращается.

ПРОЦЕНТНЫЕ КОНТРАКТЫ ТИПА "КЭП", "ФЛОР" И "КОРИДОР"

Наконец, в число наиболее известных приемов хеджирования изменений процентных ставок, разработанных банками для себя и своих клиентов, входят процентные контракты типа "кэп", "флор" и "коридор".

Процентный "кэп"

Процентный "кэп", или "потолок", страхует своего держателя от повышения уровня рыночных процентных ставок. В качестве компенсации за предварительную уплату премии заемщики получают гарантию, что их кредиторы не могут увеличить процент по кредиту выше определенного уровня, или так называемой "кэп"-ставки. Или же заемщик может купить процентный "кэп" у третьей стороны, которая гарантирует ему возмещение любых дополнительных процентных платежей сверх "кэп"-ставки. Например, если банк покупает 11%-й "кэп" на 100 млн. долл., заимствованных на евродолларовом рынке, он получает гарантию, что реальные издержки по займу не превысят 11%. Если банк продает процентный "кэп" одному из своих клиентов-заемщиков, он принимает на себя процентный риск этого клиента, но получает комиссионные (премию) в качестве компенсации за дополнительный риск. Если банк заключает подобные контракты в больших объемах, он может снизить свой риск с помощью других приемов хеджирования, к примеру процентного свопа.

Процентный "флор"

Как мы ранее видели, банки могут терять поступления в периоды падения процентных ставок, особенно когда процент по займам с плавающей ставкой снижается. Банк может настаивать на установлении минимальной процентной ставки, или так называемого процентного "флора", по своим займам, чтобы гарантировать определенную минимальную норму дохода независимо от того, насколько снизились процентные ставки. Обычно заемщик соглашается на установление процентной "флор"-ставки по кредиту, только если кредитор согласен на процентный "кэп". Многие банки получили дополнительный доход, продавая процентные "флор"-контракты своим клиентам, которые держат ценные бумаги и стремятся предотвратить падение доходности своих вложений до неприемлемого уровня. Например, клиент банка может держать 90-дневный депозитный сертификат, свободно обращающийся на рынке и гарантирующий уплату ставки 6,75%, но прогнозирует, что продаст его через несколько дней. Предположим, что клиент не желает, чтобы доходность депозитного сертификата упала ниже 6,25%. В этом случае банк может продать своему клиенту процентный "флор" на уровне 6,25%, гарантируя уплату разницы между "флор"-ставкой и реальной ставкой по депозитному сертификату, если процентные ставки в конце 90-дневного срока упадут слишком низко.

Процентный "коридор"

Как банки, так и их клиенты-заемщики в значительной мере также используют так называемые процентные "коридоры", комбинирующие в одном контракте процентный "кэп" и процентный "флор". Многие банки продают процентные "коридоры" в качестве отдельной платной услуги по займам, которые они предоставляют своим клиентам. Например, клиент, только что получивший кредит на 100 млн. долл., может запросить у банка "коридор" по "прайм"-ставке кредита в интервале между 11 и 7%. В этом случае банк будет оплачивать дополнительные процентные издержки, если "прайм"-ставка превосходит уровень 11%, тогда как клиент возмещает издержки банка, если эта ставка упадет ниже 7%. В результате покупатель "коридора" платит премию за "кэп", получая премию за согласие на "флор". Чистая величина премии может быть положительной или отрицательной в зависимости от прогноза динамики процентных ставок, а также от склонности к риску заемщика и кредитора на момент заключения контракта.

Срок действия процентных контрактов типа "кэп", "флор" и "коридор" длится от нескольких недель до 10 лет. Условия большинства таких контрактов привязаны к процентным ставкам по государственным ценным бумагам, коммерческим векселям, кредитам для первоклассных заемщиков или евродолларовым депозитам (ЛИБОР).

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

Измерение и идентификация риска на сегодняшний день являются только первым шагом управления рисками и контроля за ними в банковском секторе. Банкиры должны рассматривать управление рисками как логическую последовательность действий от постановки проблемы до ее разрешения. Клю-

чевые стадии процесса управления рисками в банковском секторе заключаются в следующем:

1. *Идентификация и измерение чувствительности банка к риску.* Руководство банка должно решить, какие факторы риска опасны для различных подразделений банка, а также как измерять величину и степень этих рисков.
2. *Обзор оперативной политики каждого из подразделений банка и повседневного воплощения этой политики в жизнь для определения того, адекватно ли она покрывает каждый из факторов риска.* Руководство банка должно установить, необходимы ли изменения в повседневной деятельности или стратегических установках для борьбы с основными и наиболее серьезными факторами риска каждого из подразделений.
3. *Анализ результатов мероприятий банка, проводимых в сфере управления рисками, и вытекающих из них изменений для краткосрочных и долгосрочных планов банка.* Руководство банка должно решить, соответствует ли реакция банка на различные факторы риска поставленным целям. Нужно ли изменить план для того, чтобы отразить новую ситуацию, сложившуюся для банка с точки зрения риска?
4. *Анализ результатов мероприятий и решений в области управления рисками в ходе и по окончании каждого отчетного периода.* Руководство банка должно знать, насколько хорошо оно распознавало факторы потенциального риска и содействовало их нейтрализации с точки зрения целей, поставленных в краткосрочных и долгосрочных планах банка.

Контрольные вопросы

16-12. Что такое страхование процентных ставок?
16-13. Как действуют процентные опционы?
16-14. Каким образом банки могут использовать процентные контракты типа "кэп", "флор" и "коридор" для получения дохода и управления процентным риском?
16-15. В чем состоят ключевые стадии процесса управления рисками для банка?

ВЫВОДЫ

В этой главе, второй из числа посвященных технике управления активами и пассивами, мы рассмотрели ряд наиболее распространенных методов борьбы с подверженностью банка риску процентных ставок (финансовые фьючерсы, опционы, процентные свопы, страхование процентных ставок, кредитные опционы, процентные контракты типа "кэп", "флор" и "коридор"). *Финансовые фьючерсные контракты* — это соглашения о поставке или приеме ценных бумаг по установленной цене на определенный момент в будущем. Популярность этих контрактов значительно выросла за последние годы, так как они являются относительно дешевым инструментом хеджирования при широком разнообразии типов и сроков действия и доступности через сотни дилерских и брокерских фирм. Фьючерсные контракты обращаются на бирже в стандартизированной форме, почти соответствующей банковским активам и депозитам; тем самым банку предоставляется возможность более эффективного хеджирования процентных издержек и доходов. *Опционные контракты* дают своему держателю право поставить (*put*) или принять (*call*) определенные ценные

бумаги по заранее установленному контрактному курсу на указанную дату или до ее наступления. Опционы также широко обращаются на организованных рынках и особенно эффективны, когда руководство банка стремится обеспечить защиту от риска "снизу", не желая ограничивать потенциальные доходы, если процентные ставки изменятся в благоприятном направлении. Опционы, как правило, дороже финансовых фьючерсных контрактов, но тем не менее сопряженные с ними издержки малы по сравнению с той степенью защиты от риска, которую они обеспечивают.

Рынок процентных свопов — один из наиболее быстро развивающихся рынков инструментов хеджирования. При стандартном своп-контракте его стороны соглашаются на обмен процентными платежами, чтобы каждая из организаций-участниц могла сбалансировать потоки доходов и расходов. Свопы также помогают снизить процентные издержки, так как каждая сторона сделки осуществляет займ на том кредитном рынке, на котором она получает максимальное сравнительное преимущество. Кроме того, *кредитный опцион* позволяет заемщику запрашивать кредит на протяжении какого-либо временного промежутка по гарантированной ставке процента. Если рыночные процентные ставки превосходят эту гарантированную ставку, заемщик, скорее всего, реализует опцион и получит кредит с более умеренными издержками, чем на текущий момент это возможно на рынке.

Страхование процентных ставок позволяет заемщику получить возмещение определенной доли общего объема процентных выплат, если плавающие ставки по кредиту превысят некоторый заранее оговоренный уровень. Однако страховой полис, сопровождающий такой договор, не требует от продавшего его страховщика выплачивать что-либо, если процентные ставки держатся ниже некоторого заранее оговоренного уровня. *Процентный "кэп"* фиксирует верхнюю границу ставки по кредиту для заемщика, тогда как *процентный "флор"* защищает кредитора от снижения доходности по кредитам в случае падения рыночных процентных ставок. *Процентный "коридор"* объединяет условия "кэп" и "флор" в рамках одного контракта, удерживая ставки по кредиту в пределах, установленных соответствующими границами "кэп" и "флор".

ЗАДАЧИ

1. Какие приемы хеджирования фьючерсами или опционами будут задействованы в следующих ситуациях?
   1. Ожидается падение процентных ставок, и "Ферст нэшнл бэнк оф Скентон" ожидает резкого сезонного роста спроса на кредит в ближайшем квартале.
   2. "Силсби стейт бэнк" имеет на 79 млн. долл. активов и на 68 млн. долл. пассивов, чувствительных к изменениям процентных ставок в течение предстоящих 30 дней, и в этот временной промежуток ожидается падение рыночных процентных ставок.
   3. Обследование в октябре клиентуры "Таски бэнк" из корпоративного сектора показывает, что в целом этой группе фирм понадобится привлечь по своим кредитным линиям 155 млн. долл. в ноябре и декабре, что на 80 млн. долл. больше той величины, которая прогнозировалась руководством банка и к которой оно приготовилось. Банковский экономист предсказал существенный рост процентных ставок денежного рынка в ближайшие 60 дней.
   4. В отчете "Сетлимент Хилс нэшнл бэнк" значится, что его пассивы, чувствительные к изменениям процентных ставок, на следующей неделе составят

примерно 42 млн. долл., тогда как чувствительные к изменениям процентных ставок активы достигнут величины 31 млн. долл. Информация, опубликованная ФРС, предполагает в ближайшее время рост процентных ставок на денежном рынке.

5. "Кофилд бэнк энд траст компани" обнаруживает, что средневзвешенный срок погашения приносящих доход активов составляет 1,35 года, а средневзвешенный срок погашения пассивов — 0,95 года. До конца года ожидается рост процентных ставок на 50 базисных пунктов.

II. Кредитно-сберегательная ассоциация, кредитный рейтинг которой недавно упал и половину активов которой составляют долгосрочные закладные, предлагает процентный своп на сумму 100 млн. долл. крупному банку. Банк имеет возможность краткосрочного заимствования по ставке ЛИБОР (которая в настоящий момент равна 8,05%) и долгосрочного заимствования по ставке 8,95%. Ассоциация должна платить ставку ЛИБОР плюс 1,5% по краткосрочному кредиту и 10,75% по долгосрочному. Покажите, каким образом стороны могут заключить своп-сделку, приносящую им одинаковую выгоду.

Альтернативные сценарии:

1. Будет ли процентный своп по-прежнему выгоден как для ассоциации, так и для банка, если банк по объявлении о снижении его кредитного рейтинга вынужден брать краткосрочный кредит по ставке ЛИБОР плюс 0,5% и долгосрочный по ставке 10%, тогда как ассоциация, как и ранее, должна платить ставку ЛИБОР плюс 1,5% по краткосрочному кредиту и 10,75% по долгосрочному?
2. Предположим, что ассоциация только что опубликовала новый отчет, содержащий сведения о высоких доходах, и видит, что теперь может занимать на короткий срок по ставке ЛИБОР плюс 0,75%, тогда как ее долгосрочные обязательства теперь продаются с 10%-й купонной ставкой. Как повлияют эти изменения на привлекательность своп-контракта для каждой из сторон, если положение банка остается неизменным?
3. Является ли описанная выше своп-сделка по-прежнему столь же привлекательной для обеих сторон, если все процентные ставки увеличиваются на 2%? Что произойдет, если все процентные ставки снизятся на 2%?

ЛИТЕРАТУРА

Следующие работы содержат блестящее описание применения финансовых фьючерсов в процессе управления банковскими рисками:

1. *Economic Perspectives*, Brewer, Elijah. "Bank Gap Management and the Use of Financial Futures". Federal Reserve Bank of Chicago, March/April 1985, pp. 12—22.
2. Rolls, Robert W., Stephen G. Timme, and Gerald D. Gray. "Macro Versus Micro Futures Hedges at Commercial Banks". *Journal of the Futures Markets*, Spring 1984, pp. 47—54.

Более детальное обсуждение направлений использования процентных опционов в банковской сфере можно найти в книге:

3. Koppenhaver, G.D. "Futures Options and Their Use by Financial Intermediaries". *Economic Perspectives*, Federal Reserve Bank of Chicago, January/February 1986, pp. 18—31.

В следующих работах дается более детальный обзор процентных свопов:

4. Abken, Peter A. "Beyond Plain Vanilla: A Taxonomy of SWAPs". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, March/April 1991.

5. Goeyz, Jan C. "Interest Rate SWAPs: A New Tool for Managing Risks". *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, May/June 1985, pp. 17—25.

Обзор процентных "кэпов" и подобных инструментов хеджирования риска см.:

6. Abken, Peter A. "Interest Rate Caps, Collars, and Floors". *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Atlanta, November/December 1989, pp. 2—24.
7. Rose, Peter S. "Defensive Banking in a Volatile Economy — Hedging Loan and Deposit Interest Rates". *The Canadian Banker* 93, no. 2 (April 1986), pp. 52—59.

ЧАСТЬ V

Банковская организационная структура и виды услуг: выбор направления будущего развития

Глава 17

Регистрация банка в США

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Узнать, как федеральными органами власти и властями штатов в США регистрируются вновь открываемые банки, и изучить, насколько их деятельность необходима для общества и прибыльна для акционеров этих банков.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Уяснить основные вопросы, которые должны решать менеджеры банка и его владельцы, принимая решение об основании нового банка, а также определить, какие факторы способствуют успешной деятельности открываемого банка.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Управление контролера денежного обращения
Чартер на открытие нового банка
Банковские комитеты штата
Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД)
Потребность общества в новом банке

Современное банковское дело является одной из наиболее жестко регулируемых отраслей коммерческой деятельности. Местоположение банка, предлагаемые им услуги и умение банка распоряжаться вверенными ему средствами являются предметом повышенного внимания со стороны регулирующих органов власти. За процессом создания *новых* банков также установлено тщательное наблюдение правительственных органов.

В США никто не имеет права открыть новый банк без одобрения федеральных органов власти или властей штата. Более того, когда вновь открываемый банк обращается за чартером к властям своего штата, его владельцы должны сначала получить страховой сертификат. В настоящее время боль-

шинство штатов требуют, чтобы при открытии нового банка перед регистрацией в штате был получен страховой сертификат от Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД). При этом должны быть продемонстрированы потребность общества в новом банке там, где он будет открыт, честность и компетентность организаторов, а также схема организации его деятельности. При этом должно быть обеспечено достаточное страхование банка на случай его банкротства в виде собственного залогового капитала основных держателей акций. Чтобы обеспечить операции нового банка, по меньшей мере, в первые 3—5 лет, он должен обладать достаточным стартовым капиталом (в настоящее время — от 2 до 10 млн. долл.). Во многих штатах органы власти требуют, чтобы организаторы представили проект доходов, расходов, а также предполагаемую чистую прибыль за несколько первых лет (обычно за первые три года) и доказали, что новое предлагаемое финансовое учреждение скоро достигнет соответствующего уровня прибыльности (пример 17-1).

Почему все это требуется при открытии нового банка? Правительственные регистрационные службы считают, что банки нуждаются в предварительной тщательной проверке по нескольким причинам: 1) банки являются основными учреждениями, владеющими сбережениями населения, и поэтому отсутствие контроля за процессом регистрации может привести к появлению значительного количества банков, не обладающих требуемой величиной начального капитала, и к их банкротству; 2) банки находятся в самом центре платежных процессов, обеспечивающих существование торговли и коммерции, поэтому их банкротство может разрушить бизнес в целом; 3) банки создают больше денежной массы (имеют способность немедленного финансирования), чем любое другое финансовое учреждение. Поэтому регистрация слишком большого числа новых банков может привести к созданию чрезмерной денежной массы и со временем — к инфляции. Хотя по поводу обоснованности этих аргументов ведется большая дискуссия, они являются основной причиной создания тщательно продуманной долговременной системы регулирования, которая характеризует большинство современных банковских систем. В этой главе мы внимательно рассмотрим процесс регистрации новых банков и факторы, влияющие на деятельность новых банковских фирм.

ПРОЦЕСС РЕГИСТРАЦИИ БАНКА

Только банковские комитеты в каждом из 50 штатов и Управление контролера денежного обращения — бюро Министерства финансов США — могут выдать чартер на открытие нового банка в США. Вообще говоря, федеральные стандарты получения банком чартера являются более строгими, чем

ПРИМЕР 17-1. Что требуется по банковским законам США для получения чартера на открытие нового банка?

- Достаточные перспективы получения прибыли в будущем
- На работу будут приняты компетентные и опытные менеджеры
- В распоряжении владельцев банка будет достаточный собственный капитал
- Организаторы банка должны быть компетентными, опытными и законопослушными
- Имеются доказательства потребности местного общества в новом банке
- Банк будет подчиняться федеральным банковским законам и законам штата
- Существующим банкам не будет нанесен ущерб

правила банковских комитетов штатов. Тем не менее организаторы банка часто стремятся получить федеральный банковский чартер для повышения собственного авторитета в глазах клиентов, особенно крупных вкладчиков. Дополнительная проверка регистрационной политики банковских комитетов штатов осуществляется Федеральной корпорацией страхования депозитов (ФКСД). Большинство вновь образуемых банков сразу же стремится получить страхование своих вкладов у ФКСД, для того чтобы повысить общественное доверие к новому учреждению. ФКСД должна убедиться в том, что управление новым банком будет осуществляться с максимальной осмотрительностью, перед тем как выдаст страховой сертификат, гарантирующий федеральные выплаты до 100 тыс. долл. на каждого действительного вкладчика в случае банкротства. При этом никакой другой банк не может нести ответственность за необеспеченные банковские депозиты.

Процесс регистрации обычно начинается с того, что группа людей или компания, владеющая контрольным пакетом акций (холдинговая компания), приходит к убеждению, что в каком-то городе нужен новый банк. Часто группа местных бизнесменов, считающих, что услуги существующего в данном регионе банка (особенно по ссудам) недостаточны, собирается для того, чтобы заполнить заявку на получение банковского чартера. Бланки такого заявления затем отправляются по почте в Управление контролера денежного обращения или в банковский комитет того штата, где предполагается открытие нового банка.

Выбор федерального банковского чартера или чартера от штата обусловлен преимуществами и издержками каждого из них для конкретного банка и его местоположением, что должны иметь в виду организаторы. Основными "за" и "против" являются следующие:

Преимущества получения федерального (национального) банковского чартера:

- повышение престижа в связи с более строгими нормами регулирования, что помогает привлечь крупные корпоративные и индивидуальные вклады;
- согласно Закону об упорядочении деятельности банков ФКСД от 1991 г. выдача федерального чартера автоматически предоставляет национальному банку страхование депозитов в ФКСД, тогда как банки штата должны для этого подать заявление на получение сертификата ФКСД. В настоящее время, однако, все банки должны подавать заявки на страхование вкладов.

Преимущества получения банковского чартера от штата:

- чартер можно получить легче и с меньшими затратами;
- банку не нужно при этом вступать в Федеральную резервную систему (ФРС), а следовательно, он избавляется от приобретения ее низкоприбыльных акций;
- во многих штатах банку разрешается выдавать отдельному заемщику более крупные суммы (в процентах от общего капитала банка), в то время как национальные банки могут предоставлять необеспеченные займы только до 15% их капитала;
- банки, зарегистрированные штатом, могут осуществлять некоторые виды ссуд (например, ссуда на неосвоенную землю) и другие операции (например, продажа страховых или взаимных фондов), чего не могут делать на-

циональные банки, хотя после принятия Федеральной корпорацией страхования депозитов в 1991 г. Закона об упорядочении деятельности банков Конгресс США постарался ограничить виды услуг страховых банков штатов (особенно операции по страхованию и капиталовложениям) по сравнению с теми видами, которые разрешены национальным банкам.

Контрольные вопросы

17-1. Почему необходимо строгое регулирование создания (регистрации) новых банков?
17-2. Какие, по вашему мнению, основные преимущества и недостатки регулирования правительством числа чартеров, выдаваемых на открытие банка?
17-3. Кто занимается регистрацией новых банков в США?
17-4. Какова основная роль ФКСД в процессе регистрации?

ВОПРОСЫ, ОБЫЧНО ЗАДАВАЕМЫЕ КУРАТОРАМИ ОРГАНИЗАТОРАМ НОВОГО БАНКА ПРИ ЕГО РЕГИСТРАЦИИ

Поучительно рассмотреть, какого рода информацию требуют регистрационные органы власти перед тем, как разрешить или отказать в выдаче банковского чартера. Образцы вопросов, задаваемых Контролером денежного обращения, по заявлениям об организации новых национальных банков приводятся в пункте 3 примера 17-2. (См. также пример 17-3, в котором приведены показатели пригодности местности, где открывается новый банк. Эти критерии часто используются организаторами банка и правительственными регистрационными агентствами для оценки перспектив нового банка.)

Ниже приводятся наиболее важные вопросы, задаваемые Управлением контролера денежного обращения организаторам нового банка:

1. Какова численность населения города или округа, где должен быть расположен новый банк, по результатам переписи населения и на текущий момент? Регистрационные власти хотят быть уверены в том, что новый банк будет обслуживать растущий, но не перенасыщенный банками населенный пункт.
2. Как оцениваются население и географические границы основной зоны обслуживания, в которой новый банк будет создавать 75% и более своих займов и вкладов? Эта зона должна быть достаточно велика и иметь достаточное количество предприятий и домовладений для обеспечения базовой клиентуры нового банка, но и достаточно мала для удобства самих клиентов.
3. Сколько конкурирующих банков, ссудно-сберегательных и кредитных объединений, финансовых и страховых компаний, предоставляющих займы, находится в зоне обслуживания открываемого банка? Организаторы должны предоставить информацию об услугах конкурентов, часах работы, местоположении и удаленности их от вновь открываемого банка. Чем сильнее местная конкуренция за депозитные и ссудные счета, тем труднее будет новому банку привлечь клиентов и достичь прибыльной маржи между доходами от займов и расходами по вкладам.
4. Каковы тип, состояние, возраст и стоимость домов в зоне обслуживания банка? Как много здесь непроданных домов? Большие и лучшего качества

ПРИМЕР 17-2. Последовательные шаги регистрации нового национального банка

1. Формируется организационная группа. Ее члены обычно имеют тесные деловые контакты с местным бизнесом и смогут существенно поддержать новый банк своим собственным капиталом.
2. Перед регистрацией может быть проведена встреча организационной группы с представителем Контролера денежного обращения.
3. Заявление, представляемое на рассмотрение окружного управления Контролера денежного обращения, содержит следующее:
   а) описание местоположения открываемого банка и зоны обслуживания;
   б) характеристику экономики, географии зоны обслуживания, местного населения и бизнеса;
   в) планы относительно банковских ссуд и других активов, депозитов и других пассивов, капитала, доходов, расходов и чистой прибыли;
   г) биографические и финансовые сведения об организаторах (тех, кто подлежит проверке со стороны местных органов безопасности и ФБР);
   д) копию уведомления общества о том, что подана заявка на банковский чартер; оно должно быть напечатано в наиболее популярной газете той местности, где будет открываться новый банк.
4. Контролер денежного обращения определяет будущие перспективы предполагаемого к открытию банка и принимает предварительное решение после того, как его наблюдатели проинспектируют данную местность.
5. Дается предварительное согласие на начало организации нового банка. Организационная стадия обычно включает следующие действия:
   а) управление наймом;
   б) установку служебного оборудования в предложенном месте;
   в) достижение требуемой величины капитала путем продажи акций (что обычно должно быть завершено в течение года после получения предварительного разрешения);
   г) приведение в готовность операционной системы ко дню открытия банка.
6. Держатели акций должны утвердить состав совета директоров, план финансирования капиталовложений и оплату организационных расходов.
7. Наблюдатели проводят проверку банка на месте на предмет его готовности.
8. Банку выдается сертификат об инкорпорации, разрешающий начать работу.

дома и квартиры в зоне обслуживания означают более высокие доходы и быстрый рост вкладов и займов. Наличие непроданных домов может свидетельствовать об ослаблении местной экономики с ограниченным ссудно-заемным потенциалом.

5. Какова численность предприятий в зоне обслуживания? Имена основных работодателей и их платежеспособность? Организаторов просят охарактеризовать каждый имеющийся здесь торговый центр. Новые банки сильно зависят от спроса местного бизнеса на коммерческие депозитные услуги и ссуды для сохранения своих основных капиталов и фондов на приобретение оборудования.
6. Организаторов просят описать характер дорожного движения в зоне обслуживания открываемого банка, пригодность существующих дорог и автострад, а также любые географические препятствия потоку движения. Новые банки, как правило, расположены вдоль главных магистралей движения пассажиров, направляющихся на работу, в торговые центры и школы, что очень удобно для клиентов.
7. Каково финансовое положение города, школьного района и округа, где предполагается разместить новый банк, в частности каковы уровень теку-

ПРИМЕР 17-3. Показатели пригодности данной местности для открытия нового банка

- Строительство новых предприятий, домов, школ и автострад.
- Планы местного развития (планирование новых предприятий и рост населения).
- Число и расположение конкурирующих банков и других фирм с финансовым обслуживанием.
- Число и расположение основных работодателей и торговых зон.
- Характер передвижения жителей в данной местности в течение дня.
- Дороги и шоссе (а также плотность движения на них) вблизи открываемого банка.
- Профессии, семейные доходы и стоимость жилья в данной местности.
- Текущий и планируемый рост населения в окружающем районе.
- Отчеты об обследовании местного бизнеса и домовладений, заинтересованных в новом банке.
- Учетные показатели банковских активов, депозитов, ссуд, капитала и доходов.
- Тенденции численности населения, приходящейся на один банк и один банковский офис.

щих налоговых поступлений и объем планируемого строительства? Местные органы власти часто хранят крупные вклады и нуждаются в банковском кредите в промежутках между поступлениями налогов. Кроме того, устойчивое в финансовом отношении местное управление означает сильную местную экономику.

8. Каковы демографические тенденции в зоне обслуживания открываемого банка? В частности, каковы рост населения, доходы, виды профессий, образовательный уровень и распределение по возрасту постоянных жителей? Наличие высокообразованных людей среди местного населения, особенно тех, кто занят профессиональным менеджментом, означает более высокую прибыльность и более частое пользование банковскими услугами.
9. Организаторов часто просят описать историю банковского дела в данной местности, особенно рост местных вкладов и займов, частоту, с которой возникали новые банки, и их учетную деятельность. Быстрый рост других банков в данной местности и их высокая прибыльность среди других учреждений означают, что вновь открываемый банк также сможет стать рентабельным и будет хорошо развиваться. Однако вполне возможно, что в этом населенном пункте уже слишком много банков, если выдача банковских чартеров происходила быстрее, чем рост доходов и деловой активности. В результате для банка, вновь открываемого в данной местности, доходы на собственный капитал акционеров могут быть ниже среднего.
10. Организаторы должны указать, кто является владельцем выпускаемых акций открываемого банка, в частности число акций, которыми владеют организаторы банка, директора, должностные лица, а также члены их семей. Во-первых, регистрационное агентство хочет быть уверенным в том, что банк в состоянии в достаточной степени приумножить капитал, чтобы поддерживать свой дальнейший рост и обезопасить вкладчиков; во-вторых, ему хотелось бы видеть свидетельство широкой поддержки нового банка среди местного населения.
11. Каков деловой и банковский опыт организаторов и управляющего персонала нового банка? Наличие преуспевающих бизнесменов в совете банка и среди его обслуживающего персонала поможет привлечь в банк новые кредиты и депозитные счета.
12. Какого рода ссуды предполагает главным образом осуществлять открываемый банк? Основным источником доходов банка будут предлагаемые им

кредиты. Если местный спрос на них невелик или уже в достаточной степени удовлетворяется существующими финансовыми учреждениями, то перспективы получения новым банком достаточной прибыли будут ограниченны.

13. Каковы планы организаторов в отношении суммарных депозитов, ссуд, доходов, операционных затрат и чистой прибыли на первые 3—5 лет деятельности нового банка? Регистрационную службу интересуют причины, по которым организаторы стремятся получить разрешение на открытие нового банка. В большинстве случаев основной мотив — прибыль, но регистрационным органам власти необходимо убедиться в том, что ожидания организаторов в отношении будущей прибыли тщательно продуманы. Качество их планов прольет свет на то, в какой степени организаторы знакомы с банковским делом.
14. Какова стоимость оборудования, зданий и земли, которыми будет владеть или которые будет арендовать новый банк? Когда будет завершено строительство? Регистрационное агентство не хочет, чтобы новый банк был излишне обременен огромными капиталовложениями в основные активы так, что не сможет обеспечить доходы.

Ответы на эти вопросы часто подкрепляются детальным экономическим анализом местного рынка, подготовленным профессиональным экспертом. Часто местные предприниматели и домовладельцы исследуют возможную потребность в новом банке. Организаторы банка обычно нанимают адвокатов со знанием банковского законодательства. Если существующие в данной местности банки выступают против выдачи новой банковской лицензии, то может быть проведено общественное слушание, на котором организаторы представят доказательства того: 1) почему местному обществу необходим новый банк; 2) что новый банк станет прибыльным (обычно в течение первых трех лет); 3) что в данном районе существует бизнес, достаточный для поддержания как нового банка, так и уже функционирующих финансовых учреждений без повышения риска их банкротства.

Организаторы обычно доказывают наличие потребности общества в новом банке, указывая либо на то, что действующие банки расположены не очень удобно для бизнеса и жителей, либо на то, что эти банки не в состоянии предложить некоторые основные банковские услуги, такие, как наличие автоматизированных кассовых аппаратов, ссуды на приобретение оборудования или трастовые услуги. Однако фактор необходимости нового банка для нужд данного региона стал в последние годы менее важным в решении вопроса о выдаче банковского чартера. В 1984 г. Контролер денежного обращения заявил, что в будущем при рассмотрении заявлений на регистрацию нового национального банка будет *меньше* внимания уделяться "общественным нуждам и удобствам обслуживания населения". Вместо этого Контролером денежного обращения предложено при решении вопроса об открытии нового национального банка с большим вниманием изучать достаточность капитала, вкладываемого в предлагаемый банк, а также финансовую мощь его организаторов.

По новому *стандарту "осуществимости проекта"*, используемому Управлением контролера денежного обращения, от заявителя на открытие нового банка требуется представление детального бизнес-плана и доказательства того, что у нового банка будут квалифицированные менеджеры. Если организа-

торы обеспечивают новому банку достаточный капитал, а план деятельности банка и менеджмент будут соответствовать всем необходимым требованиям, то, как правило, чартер будет выдан.

Противники открытия нового банка (к ним могут относиться местные банкиры и те, кто заинтересован в сохранении сложившегося положения в банковском бизнесе) ссылаются в своих доводах на то, что: а) местное население уже и так достаточно обслуживается имеющимися банками и б) что регистрация нового банка может угрожать процветанию существующих учреждений. Иногда такие общественные слушания резко обостряются, так как на карту при этом ставится слишком многое — время, средства и будущие доходы.

Контрольные вопросы

17-5. Какого рода информацию должны представить организаторы новых национальных банков Контролеру денежного обращения для получения банковского чартера?

17-6. Что означает "потребность общества" в применении этого понятия к процессу регистрации нового банка?

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЯ О ВЫДАЧЕ ЧАРТЕРА НОВОМУ БАНКУ

Оформление регистрации нового банка в США — большей частью весьма дорогостоящий процесс. Как мы уже упоминали, при этом организуется официальный совет, нанимается экономический консультант для инспектирования местного населения и оценки возможного успеха открываемого банка. Затраты на оформление колеблются в диапазоне от 1000 долл. и более за оформление чартера от штата до 2500 долл. за оформление федерального банковского чартера. Такое оформление и при необходимости проведение общественного слушания требуют многих тысяч долларов, и при этом нет никакой гарантии, что регистрационные органы власти не откажут в выдаче чартера (обычно на том основании, что в зоне обслуживания активность местного бизнеса недостаточна для поддержки нового банка). Поэтому организаторы нового банка должны тщательно проанализировать перспективы своего предпринимательства (пример 17-4).

Из множества факторов, которые изучаются разными бизнесменами, заинтересованными в учреждении нового банка, больше всего внимания следует уделять следующим факторам.

1. Внешние факторы
   а. *Уровень развития местной экономики:* достаточно ли он высок для того, чтобы имел место спрос на депозиты и займы для поддержки нового банка и существующих финансовых учреждений на местном рынке?

      Часто этот уровень оценивается по объему розничных цен, личным доходам, банковскому дебету, а также по количеству домовладельцев и предприятий в обслуживаемой банком зоне.
   б. *Рост местной экономики:* достаточно ли быстро развивается местный рынок для того, чтобы обеспечить дополнительные вклады и займы новому банку в целях его эффективного функционирования?

Это часто определяется по тенденциям, касающимся суммарных депозитов и ссуд, объема розничных цен, по стоимости чеков и вексселей, оплаченных банками за счет вкладчиков, росту численности населения, темпам строительства (т.е. по числу уже имеющихся зданий или строящихся домов), количеству зарегистрированных школ.

в. *Потребность местного общества в новом банке:* имеется ли прирост населения или его передвижение в новые области, неудобные для обслуживания существующими банковскими службами?

Этот фактор оценивается по соотношению численности населения, приходящейся на один банк и один банковский офис, в сравнении с аналогичными районами, по числу банков и расположенных рядом банковских фирм, которые недавно зарегистрированы в данной местности, по текущим доходам, росту вкладов в существующих банках, числу и общей площади планируемого жилищного строительства (квартиры, односемейные дома и т.п.).

г. *Сила и характер местной конкуренции между финансовыми учреждениями:* как много конкурирующих финансовых учреждений принимают сбережения и заявления на чеки и ссуды и насколько они агрессивны в своей рекламной политике?

Для ответа на данный вопрос определяется количество банков, их филиалов и депозитарных учреждений (включая ссудно-сберегательные и кредитные объединения) по отношению к численности населения и других финансовых учреждений, предлагающих чековые счета, ссудно-сберегательные проекты, потребительские займы и деловой кредит.

2. Внутренние факторы

а. *Квалификация и деловые контакты организаторов нового банка:* обладают ли организаторы достаточно глубоким опытом работы в сфере бизнеса, в частности в банковском бизнесе? Достаточно ли высока их репутация среди местного населения для привлечения в банк клиентов?

б. *Качество менеджмента:* могут ли организаторы найти главного управляющего банком с достаточной квалификацией и опытом банковского менеджмента? Сможет ли организационная группа найти и оплатить работу квалифицированных управляющих и служащих на ключевые банковские посты, особенно в сфере кредитования?

в. *Вложение капитала и средств, достаточных для покрытия расходов на оформление регистрации и дальнейшей деятельности:* достаточно ли сильным является финансовое положение организаторов открываемого банка для того, чтобы покрыть начальные расходы, связанные с регистрацией, консультациями и официальными выплатами? Так как процесс регистрации нового банка может затянуться на долгие месяцы и иногда решаться в суде, нужно знать, обладают ли его организаторы достаточной финансовой мощью для осуществления своего проекта?

КОЛИЧЕСТВО И ХАРАКТЕРИСТИКИ ВНОВЬ ВЫДАВАЕМЫХ ЧАРТЕРОВ

Принимая во внимание вышеизложенные вопросы и проблемы, а также связанные с ними расходы и риск, можно понять, что лишь небольшая часть бизнесменов, помышляющих об открытии нового банка, подает, в конце концов,

ПРИМЕР 17-4. Главные решения, которые должны быть приняты в процессе

Оценка инвестиционной способности	*Где следует получать банковский чартер?*	*Следует ли банку стремиться к членству в Федеральной резервной системе?*	*Какие услуги может предложить новый банк своим клиентам?*
Сможет ли открываемый банк в достаточной степени вернуть капитал, вложенный в акции с приемлемой степенью риска, чтобы сохранить свою жизнеспособность и основные средства? Основные факторы: • Ожидаемая прибыль от акционерного капитала банка • Риск для акционеров • Демонстрация потребности общества в новом банке • Учетные показатели прибыльности и риска существующих банков, которые обслуживают тот же или аналогичный регион	От банковского комитета штата или Контролера денежного обращения (Управляющего национальными банками) для получения федерального банковского чартера Преимущества получения федерального чартера: более высокий престиж привлекает счета предприятий и отдельных состоятельных граждан Недостатки федерального чартера: более строгий контроль за деятельностью банка, более жесткие нормы для капитала, большие ограничения в предложении новых банковских услуг (такие, как недвижимость)	Преимущества членства в ФРС: престиж, помогающий в привлечении корпоративных и правительственных вкладов Недостатки: более жесткие нормы регулирования деятельности банков, входящих в ФРС	Услуги, предлагаемые другими банками Имеются ли доказательства потребности местного общества в других банковских услугах? Что показало исследование клиентуры? Что показывает опыт других банков в аналогичных областях по предложению этих услуг?

заявление на чартер, а некоторые банки, получившие разрешение, никогда не откроются из-за нехватки средств, проблем с подготовкой места для банка или по другим причинам. Число банковских чартеров, выдаваемых ежегодно в США, колеблется от 100 до 300, что составляет около 2% общего числа банков. Это наиболее низкий процент образования новых предприятий по сравнению со многими другими отраслями экономики. Конечно, одна из причин существования относительно низкого показателя заключается в том, что во многих районах страны теперь разрешено создание банковских филиалов, выполняющих полный объем услуг. Уже действующие банки могут создавать новые филиалы без регистрации новой банковской корпорации.

Рост числа подаваемых заявлений на получение банковских чартеров все еще довольно высок по следующим причинам: 1) быстрый рост численности населения в отдельных районах (особенно в шт. Флорида, Джорджия, Техас, Калифорния, Нью-Джерси и Иллинойс); 2) исчезновение множества мелких банков в ре-

организации и создания нового банка

С какими банками следует установить сотрудничество?	*Есть ли необходимость в создании банковских филиалов или банк может оставаться независимой единицей (однофисным)?*	*Следует ли банку образовывать или входить в холдинговую компанию либо оставаться независимым?*	*Следует ли банку начинать другой банковский и небанковский бизнес?*
Какой банк может предложить новому банку большее число услуг для достижения требуемых уровней депозитов и служебных выплат? Типовые услуги, которые новый банк желает получить от банка, с которым он сотрудничает: • Чековый клиринг • Консультации по вопросам контроля и регулирования портфеля активов • Доступ к заемным фондам • Помощь в планировании. • Переработка информации • Налоговая помощь Наиболее удобное местонахождение этих служб в сочетании с наиболее низкими ценами	Каковы затраты и выгоды от создания дополнительных филиалов (с полным объемом услуг или с ограниченными функциями)? Какие ставку дохода и объем депозитов могут ожидать акционеры банка от этих новых отделений банка? Имеются ли удобное место для размещения и достаточно современное оборудование для новых филиалов, а также соответствующий персонал для их обслуживания за приемлемую плату?	Каковы преимущества создания холдинговой компании? • Налоговые? • Выход на новые рынки? • Диверсификация, имеющая целью снижение риска? Каковы расходы на создание и регистрацию в Федеральной резервной системе холдинговой компании?	Какие родственные институты могут быть приобретены? Какое влияние они могут оказать на движение денежной наличности банка и на его расходы? Могут ли эти услуги быть предложены по более низкой цене в отличие от цен в других существующих банковских учреждениях вместо приобретения другого института, занимающегося их предоставлением?

зультате их слияния или банкротства; 3) намерение менеджеров, уволенных после слияния их банков, вернуться в банковский бизнес; 4) желание многих клиентов и предприятий иметь собственную банковскую службу и быстрое удовлетворение своего спроса на займы. Только ближе к концу 80-х и в начале 90-х гг. появилась тенденция к снижению числа регистрации новых банков. В 1991 г. было зарегистрировано лишь около 100 новых банков по сравнению со 165 в 1990 г. и со 192 в 1989 г. Спад в экономике и ужесточение требований к размеру стартового капитала — от 5 до 10 млн. долл. (по сравнению с 1—3 млн. долл. в прежние годы) — в значительной степени способствовали нынешнему уменьшению числа вновь зарегистрированных банков в США.

Где располагается большая часть таких банков? Какого рода рынок обслуживают новые банки?

При ответе на эти вопросы мы должны иметь в виду следующее: *выбор места для нового банка является предметом капитального финансирования и свя-*

зан с теми же самыми финансовыми ограничениями, что и решение о любом другом долгосрочном капиталовложении. В соответствии с теорией долгосрочного капитального финансирования место для нового банка, который хотят зарегистрировать предприниматели, отражает их желание извлечь максимальную пользу, стремление к более высокой ставке дохода на инвестируемые фонды, сопоставимой с ожидаемыми доходами от альтернативного варианта вложения капитала. В конце концов, зачем открывать новый банк вместо того, чтобы вложить капитал в какой-нибудь другой бизнес? Инвесторы поступают так только тогда, когда надеются получить гораздо более высокую прибыль для своих акционеров по сравнению с другими видами капиталовложений с той же степенью риска. Решение об открытии нового банка отражает рыночную тенденцию: если нельзя ожидать, что деятельность предполагаемого банка будет достаточно эффективной, инвесторы вложат капитал куда-нибудь еще.

По всей видимости, организаторы нового банка оценивают будущий поток денежной наличности нетто "кэш-флоу"(НКФ) предполагаемого банка, планируя будущие доходы банка в размере меньшем, чем все наличные расходы (включая заработную плату управленческого и обслуживающего персонала, стоимость заемных средств и налоги). Оценки потока денежной наличности должны быть сопоставимы с наличными капиталовложениями, требуемыми для начала работы банка, включая капитал, вложенный акционерами, оформление регистрации и оплату адвокатов, земельную ренту в случае использования в качестве места нахождения банка временных строений (таких, как передвижные дома) на первое время, затраты на строительство плюс другие начальные расходы. Их можно рассчитать по следующей формуле внутренней нормы рентабельности:

$$\begin{matrix}\text{Оцениваемые начальные}\\ \text{наличные капиталовложения}\\ \text{на организацию нового банка}\end{matrix} = \frac{НКФ_1}{(1+r)^1} + \frac{НКФ_2}{(1+r)^2} + \ldots + \frac{НКФ_n}{(1+r)^n},$$

где ожидаемый поток денежной наличности сверх будущих наличных расходов (НКФ) дисконтируется по отношению к его нынешней величине и ожидаемой внутренней норме рентабельности *(r)* из банковского проекта. Если размер ожидаемой доходности равен или превышает минимум доходности, приемлемый для организаторов банка, то это может послужить экономическим стимулом для подачи заявки на чартер. При этом нужно сравнить оценки доходности от нового банка с доходами от других возможных вариантов капиталовложения с той же степенью риска.

Как исследовали Эдвардс и Эдвардс [14], желаемый уровень прибыли нового члена банковской системы приблизит установление долгосрочного равновесия, которое гарантирует запас банковских услуг, достаточный для удовлетворения спроса, с нормой доходности на собственный капитал акционеров не выше средней. Равновесная ставка дохода будет для нового банка выше, а доходность будет ниже при регулировании процесса регистрации, чем если бы не было регулирующих ограничений регистрационной деятельности. Таким образом, общество ежегодно расплачивается за ограничение количества банков, которым выдан чартер: *при меньшем количестве банков население обслуживается с меньшими удобствами и при этом может существовать менее жесткая конкуренция в обслуживании отдельного клиента банка, а это, видимо, ведет к более высоким ценам на банковские услуги и к снижению количества и/или качества предлагаемых услуг.* Вероятно, выгода для общества заключается в том,

что становится меньше случаев банкротства и, пожалуй, возрастает уверенность населения в надежности и безопасности банковской системы.

Анализ недавно открывшихся банков указывает на то, что большинство новых банков США зарегистрированы в относительно больших городских районах, где ожидаемая норма рентабельности на капиталовложения организаторов предположительно самая высокая. Например, Роуз и Фрай [6] обнаружили, что рынок, обслуживаемый новым банком, имеет среднюю численность населения около 200 000, а прирост населения был примерно вдвое выше, чем по США в целом. Более того, этот рынок больше ориентируется на розничную торговлю и обслуживание, чем на производство, по сравнению с большинством округов США, где быстрый рост новых банков происходит главным образом в пригородных местностях, окружающих так называемые ССМ[1]. Модель снижения ежегодной регистрационной активности в штатах показывает, что численность населения, приходящаяся на один банковский офис, степень активности холдинговых компаний и насыщенность рынка в большинстве случаев объясняют различия в деятельности вновь открытых банков в разных штатах.

Если рассматривать *показатель численности населения на один банковский офис*, его рост для уже существующих в данном штате банковских организаций приводит к увеличению числа недавно открывшихся банков. По-видимому, многие организаторы банков рассматривают рост численности населения как основной довод в пользу того, что увеличивается и спрос на банковские услуги. Аналогичным образом, чем важнее роль, которую играют в данном штате *холдинговые банковские компании* (что оценивается, к примеру, соотношением между объемом депозитов в штате и числом банков, контролируемых холдинговой компанией), тем вероятнее, что регистрация новых банков будет выше в этом штате, чем в целом по стране. Одной из причин этого является то обстоятельство, что банковская компания, владеющая контрольным пакетом акций, часто заменяет банковские филиалы в штатах, где их официальная регистрация ограниченна.

Чем быстрее растут *суммарные банковские активы* в штате, тем выше вероятность открытия здесь новых банковских учреждений. Видимо, успех многих банков дает повод организаторам нового банка думать, что их ожидает такой же успех. Повышение концентрации банков в штате снижает число регистрируемых новых банков на 20—30%, так же как и вследствие принятия законов, допускающих большую активность банковских филиалов. Это говорит о том, что организаторы новых банков опасаются появления в выбранной ими зоне обслуживания доминирующего банка. Законы штата, позволяющие банкам открывать свои филиалы в пределах данного штата, также способствуют уменьшению числа вновь открываемых банков, ибо создание новых банковских филиалов обходится дешевле, чем создание новых банковских корпораций. Пока еще никто не нашел убедительного доказательства того, что новые банки подавляются существующей конкуренцией или что они могут быть вытеснены с местного рынка, если пожелают конкурировать в его пределах.

Экономист Джеральд Ханвек [16] изучал распределение новых банков по городам США и тоже пришел к выводу, что крупные банковские доминирующие фирмы медленно проникают на рынки метрополий, несмотря на то, что

---

[1] Статистические стандартные метрополии, состоящие из округов городского типа с населением не менее 50 000 человек, как это определено Бюро переписи населения США.

возрастание рынка вроде бы должно способствовать появлению новых банков. Бокзар [3] обнаружил аналогичное негативное влияние высококонцентрированного рынка на открытие холдинговых компаний, хотя рынки с более высокой прибыльностью, с большими личными доходами на душу населения и большим числом вкладов на банковскую единицу способствуют появлению большего числа холдинговых компаний. Однако Роуз [12] в исследовании вновь открываемых банков в метрополиях Техаса не обнаружил явного доказательства того, что банковская концентрация с большим объемом вкладов, более быстрым и продолжительным ростом рынка и более высокой прибыльностью банковских активов способствует появлению большего числа новых банков. Кроме того, Гилберт [15] установил, что рост численности населения в округе является основным фактором, привлекающим новые банки.

Итак, имеется тенденция к открытию новых банков на быстрорастущих местных рынках, где высока долговременная ожидаемая внутренняя ставка дохода, или там, где перспективы для роста фондовых источников и доходов от банковских услуг являются наилучшими. Размеры доходов, проникающих на рынки новых банков, имеют тенденцию к возрастанию выше среднего уровня по сравнению с национальными. Поэтому организаторы проявляют разборчивость при *выборе* места для открытия своих банков.

НАСКОЛЬКО УСПЕШНО РАБОТАЮТ НОВЫЕ БАНКИ?[2]

Открытие новой банковской организации сопряжено с определенным риском. Нет гарантии, что новое учреждение выживет и будет процветать. Нерегулируемость финансового сектора привела к выходу на традиционные банковские рынки множества конкурентов. Более того, существующие банки имеют решающее преимущество перед вновь открываемыми учреждениями, обладая большим опытом, большими размерами и хорошей репутацией. Насколько успешна в целом деятельность новых банков? Высока ли степень неопределенности относительно получения прибыли? Сколько времени в среднем требуется новому банку для того, чтобы стать прибыльным?

Результаты исследования в основном оптимистичны. Большинство новых банков развивается, по крайней мере по суммарным депозитам, в темпе от умеренного до быстрого, привлекая сначала средства своих организаторов, предприятий, связанных с ними, а также клиентов, не удовлетворенных другими банками. Действительно, как показал Моттер [8], изучая вновь открытые в 60-е гг. национальные банки, увеличение числа ссудных счетов ведет к превышению доходов над вкладами, когда другие банки отказывают клиентам в ссуде, и это быстро повышает интерес к кредитной политике нового банковского учреждения в городе. Несмотря на то что учетные показатели ссудных потерь были в основном выше, чем у существующих банков, большинство новых банков через пару лет после открытия своих дверей для клиентов компенсировали эти потери (хотя и с относительно низкими нормами дохода).

Однако Остин и Бинкерт [2], изучив более 300 банков, открытых в начале 70-х гг., установили, что большинство новых учреждений не поднимается до того оптимистичного уровня развития, которого ожидали их акционеры.

---

[2] Частично этот параграф основан на ранней статье автора, опубликованной в журнале *The Canadian Banker* [13].

Около 70% новых банков, которые они обследовали, через 2—4 года после открытия все еще имели относительно мало вкладов. Исследование показало, что эти банки оказались значительно меньше того минимального размера, который необходим для эффективной деятельности. При этом не многие из вновь открывшихся учреждений испытывали значительные финансовые затруднения.

Эти выводы в целом подтверждаются Шиа [8], который изучал деятельность новых банков, созданных в шт. Массачусетс. Шиа обнаружил, что управление и контроль за эксплуатационными расходами являются жизненно важными для успешной работы нового банка. Он должен пробить брешь в сознании местной клиентуры, доказав, что отличается от других банков. Тем не менее большинство новых банков стали прибыльными на втором-третьем году своей работы.

Проведенные исследования наводят на мысль, что ранняя деятельность нового банка тесно связана с опытом, финансовой мощью и рыночными связями тех, кто создавал эту организацию. Селби [7], к примеру, изучив прогресс новых банков в шт. Джорджия, обнаружил, что объем депозитов, предоставляемых советом директоров этого банка, составляет основную долю вкладов, полученных банком в течение первого года его работы. Это подчеркивает необходимость в организаторах, которые успешно действуют в других сферах бизнеса, обладают капиталом выше среднего и активно вовлечены в местный рынок.

Какие еще факторы влияют на развитие нового банковского учреждения, помимо счетов, создаваемых его организаторами? На развитие нового банка, по-видимому, положительно влияет рост доходов местного рынка, особенно доходов домовладельцев за вычетом налогов и объемов продаж всех торгово-промышленных предприятий. Более того, как показали исследования Йетса, Айронса и Роудза [9], ключевым фактором может быть структура местного банковского рынка, например большее число существующих банков может породить более жесткую конкуренцию, а это замедлит рост нового банка.

Достаточно интересное исследование 548 банков, открывшихся за период 1977—1979 гг., проведенное Аршади и Лоуренсом [1], показало, что *внутренние* факторы, находящиеся под контролем банковского менеджмента, так же важны, как и *внешние* факторы (рынок или регулирование), по степени влияния на будущий успех новых банков. К внутренним факторам относятся эксплуатационные затраты (особенно выплата заработной платы), достижение банком достаточных размеров, а также ценовая политика, проводимая правлением банка. Демографические факторы (рост численности населения) и структура рынка (например, число банков, обслуживающих тот же рынок) становятся относительно менее важными, чем факторы, которые находятся под полным или частичным контролем правления банка. Авторы утверждают, что правительственные регистрационные органы должны уделять больше внимания управленческим способностям учредителей, решая вопрос о выдаче банковского чартера.

Аналогичные результаты получили Хантер и Сринивасан [5], изучавшие деятельность независимых новых банков, образованных в США в период 1980—1988 гг. Хотя свыше 40% 169 изучаемых банков к концу этого периода обанкротились или слились с другими банками, в среднем новый банк становился прибыльным за полный первый год своей деятельности, превышая среднюю по стране норму дохода на собственные активы. *Контроль за расхо-*

дами является основным фактором, отличающим преуспевающий новый банк от непреуспевающего, особенно это касается контроля над заработной платой, за снижением до минимума потерь от ссуд и сохранением достаточного капитала. Банки, зарегистрированные в штатах, позволяющих в их пределах открытие филиалов, имеют больше шансов на успех, чем те банки, которые открываются в штатах, ограничивающих это. Последнее указывает на то, что малые независимые банки могут успешно конкурировать с более крупными банковскими институтами. Более того, очевидно, что основные факторы, которые помогают новым банкам достичь успеха, лежат исключительно в сфере влияния банковского менеджмента.

Недавнее исследование Циммерманом [10] самых мелких из только что открытых банков в Калифорнии показало, что они могут успешно конкурировать с некоторыми из крупнейших банков США. Один из ключей к успеху этих, только что открывшихся банков — их умение специализироваться в качестве "финансовой лавочки" и сделать свои услуги отличными от аналогичных услуг более крупных банковских учреждений. Зачастую клиенты банка предпочитают удобное расположение, возможность оказания специализированных услуг, быстрое решение вопросов о займах и более высокую чувствительность к изменению местных условий в их собственных городах или пригородах. Оснащенные автоматизированными банковскими сетями, новые малые банки способны обеспечить доступ в пределах штата и всей страны к банковским операциям в той же степени, что и более крупные банки. И как показало исследование Циммермана, развитие вторичного рынка займов и возврат правительства к *ипотечным займам* и ценным ипотечным бумагам помогают только что открывшимся банкам снизить риск своего заемного портфеля и свести до минимума потери от ссуд.

Есть свидетельство того, что в последнее время увеличилось число банкротств среди новых банков. Почти половина всех новых банков за последние 10 лет исчезла с рынка в результате банкротства или слияния. Прибыльность новых банков оказывается сегодня более неустойчивой, чем прежде. Одна из причин этого состоит в растущей нестабильности мировой экономики за последние годы, что особенно сильно ударило по новым банкам, в особенности из-за их малых размеров и недостаточной разносторонности. Хотя большинство новых банков все еще быстро достигает прибыльности в самом начале своей деятельности.

К примеру, Брислин и Сантомеро [4], изучая деятельность новых банков в районе, обслуживаемом Федеральным резервным банком шт. Филадельфия, установили, что нормы доходности на капитал и активы принимают положительное значение после работы этих банков в среднем примерно в течение 7 кварталов. Начальный рост активов новых банков происходит в 4—5 раз быстрее по сравнению со средним банком, хотя этот рост через 5 лет заметно снижается. Согласно Брислину и Сантомеро, только что открывшиеся банки обладают уникальным портфелем активов: основная часть их капиталовложений идет на рынок ценных бумаг (в противоположность ссудам), в основные производственные средства и оборудование по сравнению с суммарными активами в первые годы существования. Однако возникает тенденция к увеличению займов, как только общество в полной мере осознает, что новый банк открыт. Коммерческие займы вначале обычно превышают займы потребителям. Процентная прибыль от займов, как правило, обеспечивает основную часть всех доходов за первые несколько лет, а накладные расходы в целом пре-

обладают над эксплуатационными затратами. Со временем процентные выплаты по депозитам возрастают для всех видов вновь открываемых банков до величины выплат по ссудам.

Открытие новых банков, как показано во многих исследованиях, вызывает конкуренцию, что в целом служит интересам общества. Большинство таких исследований, например исследования Фрэйзера и Роуза [11], Моттера [18], Мак-Колла и Петерсона [17], были проведены в маленьких городах и в сельской местности, обслуживаемых одним, двумя или тремя банками, и где вдруг появился новый конкурент, получивший федеральное разрешение или разрешение от штата. Как правило, после открытия нового банка уже существующие в этих небольших местностях банки активизируют свою деятельность по кредитованию населения и привлечению фондов посредством продажи депозитов, вследствие чего оказывается в выигрыше местная клиентура. Однако совершенно не ясно, снижаются ли при этом цены на финансовые услуги или растут выплаты по сберегательным потребительским вкладам. Многие исследования указывают на то, что открытие новых банков незначительно влияет на цены. Однако исследования Моттера и Карсона по вторжению банков Нью-Йорка в соседние округа [19] не обнаружили тенденции к снижению темпов роста займов после открытия нового банка.

Существуют некоторые подтверждения того, что доходы банка и его прибыльность с появлением нового конкурента имеют тенденцию к постепенному снижению. Например, Мак-Колл и Петерсон [17] обнаружили тенденцию к снижению разрыва между доходами банка и его эксплуатационными расходами среди уже действующих банковских единиц (офисов), но не среди банковских филиалов в меньших по размерам пригородных местностях, где был открыт новый банк. В большинстве исследований отмечается, что открытие нового банка мало влияет на рост чистых доходов и нет доказательств того, что это наносит ущерб уже функционирующим финансовым учреждениям. Тем не менее *развитие* уже существующих банков может в какой-то степени замедлиться с открытием нового банка.

Контрольные вопросы

17-7. Какие главные факторы должны учитывать организаторы нового банка, принимая решение о его открытии?

17-8. Где больше всего в США зарегистрировано новых банков?

17-9. Насколько успешна деятельность новых банков для общества и для их владельцев?

ВЫВОДЫ

В этой главе был рассмотрен официальный процесс регистрации нового банка, устанавливаемый федеральными властями и властями штатов. Организаторы нового банковского учреждения имеют право выбора — подать заявление на получение банковского чартера от федеральных органов власти (Управления контролера денежного обращения) или от банковского комитета штата, где предполагается разместить новый банк. Большинство регистрационных органов власти требуют при этом, чтобы организаторы нового банка доказали необходимость нового банка для общества, продемонстрировали, что уже существующим банкам не будет нанесен ущерб, и показали, что вновь со-

здаваемое учреждение сможет стать прибыльным через разумный промежуток времени (обычно за три года). В конечном итоге решающее слово в регистрационной деятельности федеральных властей или штата остается за Федеральной корпорацией страхования депозитов, имеющей право выдать страховой сертификат на депозиты нового банка или отказать в этом.

Регистрация нового банка является дорогостоящим процессом, требующим расходов на оплату консультаций, изучение местного рынка и экономики. Вслед за получением разрешения на открытие нового банка необходимо уладить вопрос капитального финансирования, решая который, организаторы должны быть уверены в том, что планируемые доходы будут, по крайней мере, такими же, как и при альтернативных капиталовложениях средств. Немногие из вновь открытых банков потерпели крах, но многие добились нормы доходов ниже, чем это ожидалось их учредителями (которые, как правило, вначале настроены очень оптимистично), и многие из них в конечном итоге прекратили свое существование, слившись с другими банками.

Научные исследования показывают, что в большинстве случаев организаторы новых банков очень разборчивы в выборе места размещения своего банка, предпочитая большие и быстрее развивающиеся области метрополий с растущим отношением численности населения к числу банков. Новые банки, вероятнее всего, появляются там, где рост численности населения и доходов выше среднего и где рынок еще не монополизирован несколькими крупными банковскими организациями. Деятельность холдинговой компании стимулирует регистрационную активность новых банков, в то время как либеральные законы штата, относящиеся к созданию банковских филиалов, отбивают желание к созданию новых банков.

ЛИТЕРАТУРА

Информация о том, как работают новые банки, содержится в следующих работах:

1. Arshadi, Nasser, and Edward C. Lawrence. "An Empirical Investigation of New Bank Performance". *Journal of Banking and Finance* 11(1987), pp. 33—48.
2. Austin, Douglas V., and Christopher G. Binkert. "A Performance Analysis of Newly Chartered Commercial Banks". *The Magazine of Bank Administration,* April 1975, pp. 34—35.
3. Boczar, Gregory E. "An Empirical Study of Multibank Holding Company Activity in Local Markets". *Atlanta Economic Journal,* November 1975, pp. 325—341.
4. Brislin, Patricia, and Anthony M. Santomero. "*De Novo* Banking in the Third District". *Business Review,* January/February 1991, pp. 3—12.
5. Hunter, William C., and Aruna Srinivasan. "New Banks Control Their Own Future", *Economics Update,* Federal Reserve Bank of Atlanta, III, no. 3 (March 1990),pp. 1—2.
6. Rose, Peter S., and Clifford L. Fry. "Entry into U.S. Banking Markets: Dimensions and Implications of the Charter Process". Paper presented at the Western Finance Association Meetings, Honolulu, Hawaii, June 1976.
7. Selby, Edward. "The Role of Director Deposits in New Bank Growth". *Journal of Bank Research,* Spring 1981, pp. 60—61.
8. Shea, Maurice P., III, "New Commercial Banks in Massachusetts", *New England Business Review,* Federal Reserve Bank of Boston, September 1967, pp. 2—9.
9. Yeats, Alexander J., Edward D. Irons, and Stephen A. Rhoades. "An Analysis of New Bank Growth". *The Journal of Business,* April 1975, pp. 199—212.
10. Zimmerman, Gary C. "Small California Banks Hold Their Own". *Weekly Letter,* Federal Reserve Bank of San Francisco, January 26, 1990, pp. 1—2.

Для изучения того, как новые банки влияют на деятельность уже существующих финансовых учреждений, см. следующие работы:

11. Fraser, Donald R., and Peter S. Rose, "Bank Entry and Bank Performance". *The Journal of Finance* 27(March 1972), pp. 65—78.
12. Rose, John T. "The Attractiveness of Banking Markets for *De Novo* Entry: The Evidence from Texas". *Journal of Bank Research*, Winter 1977, pp. 284—293.
13. Rose, Peter S., "Competition and the New Banks". *The Canadian Banker and ICB Review* 84, no. 4 (July/August 1977), pp. 61—66.

Для обсуждения причин и последствий регулирования процесса образования новых банков в США см. следующие работы:

14. Edwards, Linda N., and Franklin R. Edwards. "Measuring the Effectiveness of Regulation: The Case of Bank Entry Regulation". *Journal of Law and Economics* 17 (October 1974), pp. 445—460.
15. Gilbert R. Alton. "Measures of Potential for *De Novo* Entry in Bank Acquisition Cases: An Evaluation". *Proceedings of the Conference on Bank Structure and Competition.* Federal Reserve Bank of Chicago, 1974, pp.159—170.
16. Hanweck, Gerald. "Bank Entry into Local Markets: An Empirical Assessment of the Degree of Potential Competition via New Bank Formation". *Proceedings of the Conference on Bank Structure and Competition,* Federal Reserve Bank of Chicago, 1971, pp.161—172.
17. McCall, Allan S., and Manfred D. Peterson. *The Impact of De Novo Commercial Bank Entry.* Working paper no. 76—77, Federal Deposit Insurance Corporation, 1976.
18. Motter, David C. "Bank Formation and the Public Interest". *The National Banking Review* 2 (March 1965), pp. 299—350.
19. Motter, David C., and Dean Carson. "Bank Entry and the Public Interest: A Case Study". *The National Banking Review* 1 (June 1964), pp. 469—512.

Глава 18

Слияние и поглощение банков

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Понять, почему в банковском секторе каждый год происходит множество слияний, а также изучить, как и почему в интересах общества регулируются процедуры банковских слияний.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, какие правовые, регулирующие и экономические факторы следует принимать во внимание, когда руководители банка ставят перед собой цель слияния, и рассмотреть, на какие параметры партнеров должны обращать внимание руководители, чтобы приобретение приносило успех.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Ожидаемая прибыль
Риск утечки денежной наличности
Риск уменьшения доходов
Выгоды от завоевания позиций на рынке
Надбавка за слияние
Меновое отношение
Размывание собственности
Метод покупки активов банка
Метод покупки акций банка
Крупные (метропольные) банки
Мелкие банки
Закон о банковском слиянии 1960 г.
Последствия для конкуренции
Выгода для общества
Директивы по слиянию банков Министерства юстиции
Индекс Герфиндаля—Хиршманна

В Соединенных Штатах и многих других странах мира уже в течение нескольких лет идет волна слияний как крупных, так и небольших банков[1]. Фа-

[1] Эта глава частично основывается на статье автора, опубликованной в 1984 г. в журнале *Canadian Banker* [6].

ктически за последние годы банковский сектор по количеству сделок со слиянием входит в ведущую пятерку всех отраслей экономики США. Начиная со второй мировой войны свыше 4 тыс. банков США были поглощены путем слияний, в том числе недавно совершенных мегаслияний, затронувших таких лидеров отрасли, как "Бэнк Америка", "Нэшнл бэнк" и "Кемикл бэнк оф Нью-Йорк". Банковский сектор не единственный из тех, которые за последнее время переживают подъем активности по операциям слияния. Более 20 тыс. сделок с поглощением различных компаний было зарегистрировано в США только за последние два десятилетия. В банковском деле, горно-добывающей промышленности, оптовой и розничной торговле "браки" между корпорациями со всей очевидностью существенно меняют атмосферу конкуренции, в рамках которой принимаются деловые решения.

Наблюдаемая в настоящее время волна слияний в банковском секторе вряд ли скоро спадет, а ее последствия будут ощущаться еще долгое время. В будущем обществу придется иметь дело с немногими, но более крупными банковскими организациями, которые навяжут более жесткие условия конкуренции банкам, в свое время не включившимся в общую тенденцию взаимных слияний. В данной главе мы рассмотрим природу, причины и последствия наблюдаемой сейчас тенденции к слиянию в банковском деле. Мы ознакомимся с законодательными актами и правилами, которые определяют процедуру банковских слияний, а также факторами, играющими важную роль при выборе банком партнера для слияния.

ПРИЧИНЫ БЫСТРОГО РОСТА ЧИСЛА БАНКОВСКИХ СЛИЯНИЙ

Быстрый рост числа банковских слияний в США за последнее время — в среднем от 300 до 400 в год — отражает наличие широкого диапазона факторов, их стимулирующих. Многие слияния (если не большая их часть) происходят в силу того, что держатели акций соответствующих банков рассчитывают на немедленный рост ожидаемой прибыли после завершения слияния. Если приобретающая организация имеет более агрессивный менеджмент, чем приобретаемая банковская фирма, то доходы банка могут возрастать в той мере, в какой будут полнее использоваться рынки и осваиваться новые виды услуг. Если управленческий персонал у приобретающего банка лучше, чем менеджеры приобретаемого банка, то прибыльность вновь образованной организации может увеличиться как результат более эффективного контроля над общефирменными издержками. Любым из этих способов — путем сокращения расходов или увеличения доходов — слияния позволяют повысить ожидаемую прибыль банковских организаций.

В других случаях многие партнеры по слиянию предвосхищают и снижают риск утечки денежной наличности, а также возможный риск уменьшения доходов. Риск может быть снижен в результате того обстоятельства, что слияния приводят к увеличению размеров и престижа банковской организации, к открытию новых рынков или дают возможность предложить новые виды услуг, при которых движение денежной наличности не совпадает по времени с движением наличности, получаемой при уже существующей системе услуг. Поэтому слияния могут помочь объединенной банковской организации в диверсификации источников денежной наличности и доходов, в результате чего

образуется еще более стабильная банковская фирма, способная противостоять *резким* колебаниям экономической конъюнктуры в условиях конкурентной борьбы в отрасли.

В Соединенных Штатах федеральные контрольные органы отметили, что некоторые банки стали — часто в результате слияния, а также собственного внутреннего роста — настолько большими, что уже нельзя допустить их банкротства. Когда, например, "Континентал Иллинойс нэшнл бэнк оф Чикаго" испытывал массовую утечку капиталов в 1984 г., Совет управляющих Федеральной резервной системы США быстро пришел на помощь, предоставив временный заем, а Федеральная корпорация страхования депозитов выделила в конечном счете миллиарды долларов, с тем чтобы не позволить банку закрыть свои двери. Небольшим, оказавшимся в трудном положении банкам, которые предпочли не сливаться или не могут найти партнера для слияния, часто просто позволяют стать банкротами. Подобное прекращение деятельности небольших банковских фирм отражает, возможно, неявную веру контролирующих органов в то, что такие банки недостаточно велики, чтобы стать эффективными, или что их крайне узкие интересы сосредоточены на обслуживании небольших местных общин для того, чтобы иметь шансы для выживания в долгосрочной перспективе. Недавно Конгресс США выразил свое несогласие с доктриной вроде "слишком велик, чтобы стать банкротом", приняв Закон об усовершенствовании деятельности Федеральной корпорации страхования депозитов (1991 г.), который ограничивает возможности правительственной поддержки банков, оказавшихся в затруднительном положении (как об этом сказано в гл. 3).

Многие слияния проистекают из ожидания получить *выигрыш на налогах*, в особенности если приобретаемый банк теряет в доходах, чем можно воспользоваться для того, чтобы возместить облагаемую налогом прибыль приобретающего банка [10]. Возможен также случай получения выгод от завоевания позиций на рынке, когда слияние позволит приобретающему банку получить исходную базу на совершенно незнакомом рынке. Приобретение уже существующего банка, вместо оформления чартера на право ведения операций новой банковской фирмой с новым персоналом, существенно снижает затраты на завоевание позиций на новом рынке. За этим может последовать дальнейшая экспансия в форме открытия филиалов или будущих слияний, причем в качестве исходной базы для ведения операций послужит последний из недавно приобретенных банков.

Хорошим примером того, как можно использовать слияния для улучшения позиций приобретающих банков на рынке, может быть событие, совершившееся в 1991 г., когда федеральные контрольные органы решили закрыть "Нью-Ингленд корп." и продать ее активы (оцениваемые в 13 млрд. долл.) на торгах. Несколько крупных претендентов — среди них наиболее известные "Бэнк Америка корп." из Сан-Франциско и "Флит/Норстар файнэншл груп" — рассматривали это потенциальное приобретение как возможность стать крупнейшим поставщиком финансовых услуг в регионе Новой Англии, и в первую очередь в шт. Коннектикут, Массачусетс и Мэн, где банк " Нью-Ингленд" имел свои дочерние банковские фирмы. Претендентом, победившим на этих торгах, оказалась финансовая группа "Флит/Норстар" из г. Провиденс, шт. Род-Айленд. В результате слияния эта группа стала крупнейшим банком в Новой Англии. Данный случай слияния демонстрирует нам также затратосберегающие мотивы, которые скрывают-

ся за многими банковскими слияниями. Руководители банка "Флит" подсчитали, что, объединив свои финансовые операции с банком "Нью-Ингленд", они смогут ежегодно экономить до 350 млн. долл., получая при этом дополнительно от 150 до 200 млн. долл. дохода. Совсем недавно сообщалось о планируемом широкомасштабном сокращении штатов и экономии за счет исключения дублирования банковских услуг в результате таких мегаслияний, как "Бэнк Америка корп." и "Секьюрити пасифик корп.", "Кемикл бэнк" и "Маньюфэкчурерс Ганновер", *NCNB*, "Си энд Эс Соврэн бэнк" (который после слияния стал называться "Нэйшенс бэнк").

В некоторых случаях администрация может предположить, что слияние увеличит возможности роста, сохранив при этом существующие темпы развития приобретающего банка и использовав преимущества эффекта масштаба для сокращения эксплуатационных затрат. Кроме того, слияние дает банку возможность расширить лимиты ссужаемых сумм и лучше отвечать запросам клиентов фирмы. Этот фактор имеет особое значение для рынков, где ведущие деловые клиенты банка могут иметь тенденцию более быстрого развития по сравнению с самим банком.

Часто слияния обеспечивают небольшим банкам доступ к новым высококвалифицированным управленческим кадрам, острый дефицит которых они всегда испытывают. Крупные банковские компании пополняют свои кадры непосредственно из колледжей, во многих случаях они вербуют кадры через конторы по трудоустройству в крупнейших метропольных ареалах. Малые же и провинциальные банки имеют значительно меньше контактов на рынке, которые облегчали бы им поиск управленческих талантов; кроме того, они не могут позволить себе содержать высококвалифицированный персонал.

В исследовании, которое провели Прасад и Прасад [16], руководители высшего ранга из 25 крупнейших банковских фирм США должны были ответить на вопрос о том, какие факторы они принимают во внимание при выборе приемлемых для приобретения банков. Среди наиболее характерных моментов была названа квалификация менеджеров. Некоторые руководители ведущих банков ответили, что для слияния они предпочли бы таких партнеров, чьи управленческие качества были бы почти полностью совместимы с их собственными. В качестве других определяющих факторов, которые были названы как наиболее значимые при выявлении нужного банка с целью его приобретения, фигурировали прибыльность (в первую очередь прибыль на собственный капитал), эффективность банковских операций и сохранение позиций банка на рынке.

Недавнее обследование 559 банковских слияний за период 1981—1986 гг., которое провели Хантер и Уолл [2], имело целью выявить важнейшие характеристики приобретаемых банков на территории Соединенных Штатов. Было обнаружено, что самые значительные суммы выплачивались, как правило, за приобретение банков, чья прибыльность была выше средней, которых отличали относительно быстрый рост по активам и депозитам, более высокие отношения суммы банковских ссуд к доходным активам и разумное использование дебиторской задолженности в качестве средства воздействия на дела фирмы. Хантер и Уолл пришли к выводу о том, что банки заинтересованы в слияниях, способствующих увеличению потенциала роста своих доходов и повышению эффективности ведения операций. В примере 18-1 приведены все возможные мотивы банковских слияний и поглощений в последнее время, взятые из современных исследований по слияниям в банковском деле.

Контрольные вопросы

18-1. Дайте подробный ответ на вопрос, что такое слияние банков.
18-2. Почему каждый год происходит множество слияний в банковском секторе?

ВЫБОР ПАРТНЕРА ДЛЯ СЛИЯНИЯ

Как менеджеры и владельцы банков могут прийти к решению о том, будет ли планируемое слияние благоприятным для их организации? Ответ предполагает тщательный анализ *как* предстоящих издержек, *так и* ожидаемой выгоды в результате возможного слияния. Так как приобретающий и приобретаемый банки преследуют цель слияния, исходя из самых разных соображений, расчет затрат и выгод является довольно сложным делом. Но даже с учетом этого обстоятельства важнейшей целью любого слияния должно быть увеличение *рыночной стоимости* вновь создаваемой фирмы, так чтобы акционеры могли получать более высокую прибыль на капитал, который они внесли в банк.

Таким образом, слияние выгодно держателям акций в долгосрочной перспективе, если оно способствует *повышению курса акций банка*. Стоимость акционерного капитала банка зависит от:

1) ожидаемого потока будущих дивидендов, поступающих в адрес акционеров;
2) коэффициента дисконтирования, исчисляемого в отношении будущего потока дивидендов с банковского капитала, на основе нормы прибыли, обусловленной величиной рынка инвестиций с сопоставимым риском.

В частности,

$$\text{Рыночный курс акций банка} = \sum_{t} \frac{D_t}{(1-c)^t},$$

где D_t — ожидаемые годовые дивиденды; c — ставка альтернативных издержек на капитал, вложенный в проекты, которые подвергают инвесторов сопоставимому риску.

ПРИМЕР 18-1. Факторы, стимулирующие слияние банков

Ожидаемое увеличение прибыльности банка

Стремление открыть для себя новые рынки и новые источники доходов

Ожидаемое увеличение доли участия на рынке ссуд, депозитов и прочих банковских услуг

Выгоды, вытекающие из объединения нескольких корпораций в одну, из снижения затрат и роста эффективности. Географическая диверсификация с целью уменьшения риска путем обслуживания рынков с самыми разными экономическими профилями и потоками поступления средств

Расширение ассортимента услуг с целью уменьшения риска, связанного с опорой на ограниченный набор услуг для узкого круга клиентуры

Стремление к экспансии и росту при использовании менее дорогостоящего способа

Стремление к повышению престижа в области управления (создание империй), что может быть достигнуто через контроль над крупными банковскими организациями

Поиск более надежной защиты от конкуренции и возможностей для установления высоких цен на предлагаемые услуги

Очевидно, что если предлагаемое слияние увеличивает ожидаемые дивиденды владельцев акций или снижает норму прибыли, которую требует от организации инвестор, путем уменьшения риска для этого инвестора или же одновременно действуют оба эти фактора, то собственный капитал банка будет возрастать в цене, а акционеры получат от сделки свою выгоду.

Каким образом слияние может увеличить будущие доходы или уменьшить степень риска? Одна из возможностей — это *улучшение эксплуатационной эффективности*, т.е. сокращение эксплуатационных затрат на единицу отдачи. Банк может работать эффективнее, консолидируя свои финансовые операции и исключая ненужное дублирование. Это означает, например, что после слияния он вместо выработки двух программ планирования будет разрабатывать одну, а вместо двух самостоятельных аудиторских команд будет работать только одна и т.д. Имеющиеся ресурсы — земля, труд, капитал и управленческое искусство — можно использовать значительно эффективнее, если применить новые способы производства и оказания услуг, например автоматизированные системы, которые позволяют увеличить объем предлагаемых услуг при тех же затратах, или же если уже имеющиеся ресурсы использовать более интенсивно.

Еще один способ увеличить доходы — выйти на новые рынки или, воспользовавшись слиянием, предложить новые услуги. Вхождение на новые рынки может послужить началом *географической диверсификации*, если они имеют экономические характеристики, отличные от характеристик тех рынков, которые банк уже обслуживает. Вместе с тем слияние может позволить банкам с различными пакетами услуг объединить набор своих услуг с новыми, расширяя таким образом совокупную программу услуг, которую он предлагает клиентуре. Это называют *диверсификацией номенклатуры услуг*. Обе формы диверсификации способствуют стабилизации движения денежной наличности и чистых поступлений банковской организации, что в итоге увеличивает рыночную стоимость акций с меньшей степенью риска. В идеале банкиры, склонные к слиянию, стремятся найти такой объект для слияния, прибыли и денежные потоки которого *негативно* соотносятся с аналогичными показателями приобретающей организации. Это нелегко осуществить на практике, но, по меньшей мере, банк может получить от диверсификации определенные выгоды в отношении снижения риска, если он найдет такие приобретения, доходы которых лишь в умеренной степени коррелируются с его собственными.

Для многих банков решающим фактором при предполагаемом слиянии является его вероятный взнос в доход в расчете на одну акцию *(earnings per share, EPS)* капитала вновь образованной фирмы. *Увеличится ли EPS* в результате слияния так, чтобы акционерный капитал банка стал привлекательнее для инвесторов на рынке финансов? Как правило, такой же вопрос задают себе держатели акций приобретаемого банка. Если мы свои акции в прежнем банке обмениваем на акции приобретающего банка, то увеличится ли наш *EPS*?

Итак, акционеры *обоих* — приобретающего и приобретаемого — банков получат выигрыш в доходах на одну акцию в том случае, если: а) банк с более высоким отношением курс акций/доход *(stock-price-to-earnings, P—E)* приобретает банк, имеющий более низкий показатель *P—E;* б) совокупный доход объединенного банка после слияния не будет падать. В этом случае доход в расчете на одну акцию будет возрастать, даже если акционеры приобретаемого

банка получат определенную добавку к стоимости своих акций. Допустим, например, что акционеры банка А, текущий курс акций которого оценивается в 20 долл. за одну акцию, согласны приобрести банк Б, текущий курс акций которого составляет 16 долл. за акцию. Если, по последним данным банка А, доход в расчете на одну его акцию составил 5 долл. и доход банка Б в расчете на одну акцию также был 5 долл., то оба эти банка будут иметь следующие отношения *P—E:*

$$P\text{—}E \text{ банка А} = \frac{\text{Курс акций}}{\text{Доход на акцию}} = \frac{20 \text{ долл.}}{5 \text{ долл.}} = 4;$$

$$P\text{—}E \text{ банка Б} = \frac{\text{Курс акций}}{\text{Доход на акцию}} = \frac{16 \text{ долл.}}{5 \text{ долл.}} = 3{,}2.$$

Предположим также, что оба банка имеют соответственно 10 тыс. и 50 тыс. обыкновенных, выпущенных в обращение акций, а банк А заявил 500 тыс. долл. чистой прибыли, в то время как заявленная прибыль банка Б составила 250 тыс. долл. Таким образом, можно предположить, что их совокупная прибыль в ближайшие годы составит 750 тыс. долл.

В случае если акционеры банка Б согласны продать свои акции по текущему курсу 16 долл. за акцию, то они получат $^4/_5$ доли капитала (16/20 долл.) в акциях банка А в обмен на каждую акцию в капитале банка Б. Следовательно, для того чтобы довести сделку со слиянием до конца, банк А должен будет выпустить 40 тыс. акций (50 тыс. акций банка Б × $^4/_5$) для акционеров банка Б. В этом случае объединенная банковская организация будет иметь 140 тыс. находящихся в обращении акций. Если доход остается неизменным после слияния, то доход акционеров в расчете на одну акцию будет:

$$\text{Доход на одну акцию} = \frac{\text{Совокупный доход}}{\text{Число находящихся в обращении акций}} = \frac{750\,000 \text{ долл.}}{140\,000 \text{ акций}} = 5{,}36 \text{ долл.},$$

что очевидно больше, чем 5 долл. на акцию, которые банки А и Б заработали для своих акционеров, прежде чем произошло слияние банков.

В той мере, в какой отношение *P—E* приобретающего банка превышает этот же показатель приобретаемого банка, существует определенная свобода действий для того, чтобы выплачивать акционерам приобретаемого банка, по меньшей мере, умеренную надбавку за слияние с целью как-то "подсластить" эту сделку. Надбавку за слияние в процентах можно рассчитать с помощью следующего уравнения:

$$\text{Надбавка за слияние, \%} = \frac{\text{Текущий курс акций приобретаемого банка} + \text{Дополнительная сумма, выплачиваемая приобретающим банком за каждую акцию приобретаемого банка}}{\text{Текущий курс акций приобретаемого банка}} \times 100.$$

Допустим, например, что, несмотря на разницу в текущей рыночной стоимости капиталов банка А и банка Б (т.е. 20 долл. по сравнению с 16 долл.), ак-

ционеры банка А согласны выплатить акционерам банка Б премию в размере 4 долл. на одну акцию (т.е. надбавку за слияние: (16 долл. + 4 долл.)/16 долл. = 1,25, или 125%). Это значит, что акционеры банка Б обменяют свои акции на акции банка А в меновом отношении 1:1. Поэтому акционеры банка Б, которые имели в своем банке 50 тыс. акций, теперь будут иметь 50 тыс. акций, но уже в банке А. Вновь созданная организация будет располагать 150 тыс. акций, находящихся в обращении. Если в результате слияния доход остается на уровне 750 тыс. долл., то консолидированная банковская организация будет в состоянии поддерживать текущий доход в расчете на одну акцию на уровне 5 долл. (т.е. 750 000 долл./150 000 акций).

К сожалению, выплаты надбавок за слияние часто становятся неконтролируемыми. За последние годы премии за слияние от 150 до 250% стали обычным явлением, но часто они не приносят акционерам ожидаемых доходов. Предположим, например, что акционерам банка Б предложена надбавка за слияние в размере 150%, т.е. им платят 24 долл. за одну акцию, текущая стоимость которой составляет 16 долл. [(16 долл. + 8 долл.)/16 долл. = 1,5]. Это значит, что акционеры банка Б получат $^{6}/_{5}$ на акции (24 долл./20 долл.) приобретающей организации, а именно банка А, в расчете на каждую акцию банка Б, которой они располагают сейчас. Если обмен происходит именно на этих условиях, то банк А будет иметь дополнительно 6 тыс. новых акций ($^{6}/_{5}$ × 50 000 акций банка Б), так что сумма акций вновь образованной фирмы составит 160 тыс. акций. В случае если доход не уменьшается, а остается где-то на уровне 750 тыс. долл., то образовавшийся в результате слияния банк имеет следующий доход в расчете на одну акцию:

$$EPS = 750\,000 \text{ долл.} \div 160\,000 \text{ акций} = 4{,}69 \text{ долл.}$$

Очевидно, что доход в расчете на одну акцию вновь образованной фирмы уменьшится в результате "размывания" собственности, которое происходит вследствие предложения акционерам приобретаемого банка завышенного количества новых акций в сравнении со стоимостью их прежних акций.

Если отношение курса акций к доходу *P—E* у приобретаемого банка *выше*, чем *P—E* у банка приобретающего, то *EPS* у вновь образованной фирмы упадет ниже предшествующего слиянию уровня — это и есть жертва распределения располагаемого дохода на большее количество акций, т.е. *"размывание" дохода*. Допустим, например, что банк А, имеющий отношение *P—E*, равное 4 (курс акций 20 долл./5 долл. *EPS*), и 100 тыс. выпущенных в обращение акций, стремится приобрести банк Б, у которого величина *P—E* равна 5 (курс акций 25 долл./5 долл. *EPS*), а число выпущенных в обращение акций составляет 50 тыс. Предположим также, что суммарный доход после слияния в 750 тыс. долл. соответствует совокупному доходу обоих банков до слияния. В случае если акционеры банка А согласны выплатить держателям акций банка Б 1,25 акции (25 долл. за акцию банка Б/20 долл. за акцию банка А) на каждую их акцию во вновь образованном банке, то этот новый банк будет иметь уже 62 500 новых акций (1:25 × 50 000 акций банка Б) в дополнение к 100 тыс. уже выпущенных в обращение акций банка А. В результате доход вновь созданного банка в расчете на одну акцию будет:

$$EPS = 750\,000 \text{ долл.} \div 162\,000 \text{ акций} = 4{,}62 \text{ долл.},$$

что *меньше* *EPS* банка А (5 долл.) до слияния. В этом случае мы наблюдаем существенное "размывание" дохода в силу того, что было выпущено значи-

тельное количество новых акций с целью выплаты премии за слияние, обещанной акционерам приобретаемого банка.

Следовательно, финансовый успех слияния в немалой степени зависит от сопоставимых сумм доходов в долларах, заявленных обеими банковскими организациями, а также от относительного показателя — курс акций/доход. Непосредственные изменения в доходах в расчете на одну акцию в результате слияния банка А и банка Б определяются следующим соотношением:

$$\frac{\text{Курс акций банка А}}{\text{Чистый доход банка А}} + \frac{\text{Курс акций банка Б}}{\text{Чистый доход банка Б}}.$$

Конечно, даже если *EPS* после слияния сразу же уменьшается, сделка все еще может не потерять своего смысла, если *будущий доход* в результате слияния будет увеличиваться *по возрастающей*. Если в результате слияния в *долгосрочной перспективе* достигаются несколько большая эффективность и снижение затрат, то издержки от завышенной цены на новые акции, которые предстоит вручить акционерам приобретаемого банка, могут быть более чем просто компенсированы. Традиционная практика управления финансовой деятельностью предполагает предварительный анализ того, какой может оказаться динамика *EPS* вновь образованной организации при самых разных возможных вариациях будущих доходов и курсов акций. Если же потребуется слишком много времени для того, чтобы возместить затраты на приобретение банка в соответствии с проектируемой динамикой *EPS*, то руководство приобретающей компании вынуждено будет искать другого партнера для слияния.

ПУТЬ К РОСТУ ЧЕРЕЗ СЛИЯНИЕ И ПРИОБРЕТЕНИЕ

Какими бы ни были мотивы, любое *слияние* — это просто финансовая сделка, в результате которой один или более банков поглощаются другими банковскими учреждениями. Приобретаемый банк (как правило, меньший из двух) отказывается от своего чартера и получает новое название (обычно это название приобретающей организации). Все активы и пассивы приобретаемого банка становятся дополнением к активам и пассивам банка приобретающего[2]. Как правило, слияние происходит после того, как руководство приобретающей и приобретаемой организаций уже договорилось между собой. Затем предполагаемая сделка должна быть ратифицирована советом директоров каждой организации и, возможно, через процедуру голосования держателями обыкновенных акций каждой фирмы[3].

В случае одобрения сделки держателями акций (как правило, по меньшей мере, большинством голосов в $^2/_3$) правительственный орган, который первоначально выдал банковский чартер на ведение дел данной фирме, должен

---

[2] Два или больше банков могут также *консолидировать* свои активы и образовать один банк, причем все участвующие в сделке банки отказываются от прежней самостоятельности, с тем чтобы стать участниками более крупной организации. Однако такая форма консолидации в банковском деле встречается намного реже, чем поглощения или слияния.

[3] При покупке и передаче ответственности требуется одобрение $^2/_3$ акционеров приобретаемого банка; в то же время, как правило, нет необходимости в одобрении голосованием со стороны приобретающего банка, так же как нет необходимости в одобрении со стороны акционеров, если банк планирует частичную ликвидацию своих активов (например, продажу некоторых филиалов).

быть уведомлен, равно как должны быть поставлены в известность и те банковские службы, которые осуществляют контроль за деятельностью банков. У федеральных банковских органов есть 30 дней для вынесения своего решения по поводу слияния, кроме того, предоставляется 30-дневный срок для общественного обсуждения. Официальное уведомление о том, что заявка на слияние была подана, должно быть опубликовано 3 раза в течение 30-дневного периода, приблизительно с интервалами в 2 недели, в печатных органах с максимальной степенью распространения, имеющих хождение в регионе, где находятся основные представительства заинтересованных банков. Министерство юстиции может начать разбирательство, если, по его мнению, в результате слияния будет существенно ослаблен климат рыночной конкуренции.

Решая вопрос о слиянии, руководство и совет директоров приобретающей фирмы изучают основные характеристики учреждения, намеченного в качестве объекта слияния. В числе первостепенных аналитики принимают во внимание *четыре* фактора: 1) историю банка, характеристики его владельца и менеджеров; 2) состояние балансовой отчетности банка; 3) отчет по зафиксированной динамике роста и эксплуатационным показателям; 4) счет прибылей и убытков, а также движение денежной наличности. Следующие ниже статьи суть главные моменты, которые, как правило, принимаются во внимание приобретающей банковской организацией:

- продолжительность существования, история банка;
- квалификационные характеристики менеджеров;
- сравнение типов менеджмента сливающихся организаций;
- виды предлагаемых услуг;
- последние по времени перемены в отношении депозитов, ссуд и положения на рынке;
- главные обслуживаемые клиенты;
- географическое соответствие;
- процедуры внутреннего контроля;
- характеристика персонала;
- совместимость систем финансовой отчетности и управленческой информации;
- условия и амортизационная регламентация для офисов и прочих материальных активов;
- адекватность капитала, доходов в расчете на одну акцию, "размывание" собственности до и после предполагаемого слияния;
- динамика затрат;
- доход до и после вычета налогов, норма прибыли.

Полная оценка последствий планируемого слияния компаний, как показал весь предшествующий опыт, абсолютно необходима еще до слияния.

СПОСОБЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ СДЕЛОК О СЛИЯНИИ

Как правило, слияния осуществляются одним из следующих методов: 1) покупка (приобретение) активов или 2) покупка обыкновенных акций. В случае использования метода покупки активов приобретающий банк покупает все или часть активов приобретаемой организации, используя для этого свою денежную наличность или же акции. При этом приобретаемая организация рас-

пределяет, как правило, свою наличность или акции среди своих же акционеров в форме высоколиквидных дивидендов и, таким образом, реформируется. В то же время в некоторых случаях сделок с покупкой активов фирма, продающая свои активы, может продолжать деятельность в качестве самостоятельной, но меньшей по размеру корпорации.

Если же слияние происходит **методом покупки акций**, приобретаемая фирма прекращает свое существование; приобретающая фирма берет на себя все активы и пассивы приобретаемой фирмы. В то время как наличные деньги можно использовать для совершения обоих видов сделок по слиянию, согласно правилам, регулирующим банковскую деятельность, необходимо, чтобы все слияния и поглощения, за исключением самых незначительных, оплачивались путем выпуска дополнительных акций приобретающим банком. Кроме того, сделка с акциями имеет то преимущество, что она не облагается налогом, если речь не идет о продаже акций, тогда как уплата наличными деньгами подлежит, как правило, немедленному налогообложению. Сделки с акциями позволяют вместо текущих выгод данного момента ориентироваться на выгоды будущего времени, которые, как ожидается, будут значительно большими, если все пойдет по плану[4].

В настоящее время наиболее часто встречающимся видом слияния в банковском деле является слияние крупных (метропольных) банков с мелкими банками, обслуживающими широкую клиентуру. Это позволяет банковским финансовым центрам получить доступ к относительно менее дорогостоящим и не столь чувствительным к колебаниям процентной ставки счетам клиентуры и направить эти депозиты в консолидированный заемный капитал корпорации. Одни банковские слияния рассматриваются как дружественные, если на них с готовностью согласились все *участвующие стороны*, другие определяются как враждебные, если им сопротивлялись руководство и держатели акций. Так, при недавно состоявшемся поглощении банка "Ирвинг траст бэнк оф Нью-Йорк" управляющие и директора банка "Ирвинг" чинили одно за другим препятствия — правового или финансового характера — с целью предотвращения "брака" между двумя корпорациями до тех пор, пока судебные инстанции не приняли решение о совершении сделки. Не все банковские слияния предполагают поглощение приобретающим банком других банков. Некоторые банковские слияния, как, например, недавнее поглощение оказавшейся в трудном положении "Ферст сити бэнкорп.", Хьюстон, просто означают, что небольшая группа богатых инвесторов пришла на смену прежним владельцам.

ПРАВИЛА, РЕГУЛИРУЮЩИЕ БАНКОВСКИЕ СЛИЯНИЯ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ

Два блока правил регулируют банковские слияния: решения в судебном порядке и законодательные акты, не считая правил, касающихся исключительно банковских операций. В США Антитрестовский закон Шермана 1890 г. и Закон Клейтона 1914 г. запрещают такие слияния, которые имеют следствием

---

[4] Как правило, сделки со слиянием банков должны согласовываться с Принципами учета, утвержденными Советом по бухгалтерскому учету. Разницу между ценой покупателя и текущей стоимостью чистых активов, приобретаемых при сделках со слиянием, следует рассматривать как "неосязаемую ценность" в соответствии с общепринятыми нормами бухгалтерии *(GAAP)*.

попытки занять монопольные позиции или ослабить конкуренцию в определенной отрасли. Всякий раз, когда вносится предложение о такого рода слиянии, оно должно быть подвергнуто критическому судебному разбирательству в Министерстве юстиции США.

Кроме того, в случаях сделок с банковским слиянием применяются специфические законодательные акты. В США Законом о банковском слиянии (1960 г.) предусматривается, что каждый банк, планирующий слияние, должен обратиться с заявлением о санкционировании сделки со стороны главного федерального органа контроля, прежде чем состоится само слияние. Для национальных банков это означает, что за предварительным одобрением сделки следует обращаться к Контролеру денежного обращения. Для банков с застрахованными денежными депозитами и выданным властями штата чартером, если эти банки являются членами Федеральной резервной системы, требуется одобрение этого органа. Застрахованные, имеющие чартер от властей штата, но не являющиеся членами ФРС институты получают разрешение на слияние от Федеральной корпорации страхования депозитов.

По условиям Закона о банковском слиянии каждый федеральный орган контроля должен учитывать последствия предполагаемого слияния для конкуренции. Это предполагает оценку вероятного влияния слияния на ценообразование и доступность банковских услуг в данном местном сообществе, а также на степень концентрации банковских депозитов или активов крупнейших организаций, обслуживающих местный рынок. Там, где концентрация высока, т.е. где крупнейшие банковские институты контролируют подавляющую долю местных депозитов или активов, риск изменения существующей конкуренции намного больше и слияние с меньшей вероятностью получит одобрение контролирующих органов, если сами объединяющиеся организации не будут согласны отказаться от некоторых своих банковских филиалов или отделений. Например, в 1992 г. "Бэнк Америка" получил разрешение приобрести "Секьюрити пасифик корп." только после того, как он согласился уступить ФРС свои 213 отделений в пяти штатах с общей стоимостью их депозитов почти 9 млрд. долл.

Кроме того, *тенденция* к концентрации также находится в центре внимания органов, контролирующих банки. На финансовых рынках, которые за последнее время имели растущие показатели концентрации и на которых уменьшилось число поставщиков финансовых услуг, вероятность получения санкции на слияние ниже по сравнению с рынками, где степень концентрации уменьшается. В число других факторов, которые следует анализировать перед слиянием, входят история и состояние финансов банков, достаточность капиталов, перспектива банковских доходов, квалификация менеджеров, а также степень необходимости и приемлемости (удобства) для местного сообщества оказываемых финансовых услуг. Слияния с антиконкурентными последствиями не могут не вызвать негативной реакции со стороны федеральных властей, если банки-заявители не сумеют доказать, что такие новые объединения дадут в результате существенную выгоду для общества. Среди возможных выгод — предложение банковских услуг там, где они были недоступны до сих пор, а также спасение от краха банков, крушение которых имело бы негативные последствия для благосостояния общества.

Федеральные органы надзора предпочитают санкционировать такие слияния, которые улучшают финансовую стабильность учреждений, участвующих в слиянии. Эти органы неустанно подчеркивают необходимость

повышения квалификации менеджеров и увеличения акционерного капитала. Наличие подобных законов и правил создает барьеры на пути к любому слиянию, если оно может вызвать существенные изменения в сферах влияния и концентрации рынка или оказать негативное воздействие на конкуренцию в местном сообществе (округе или столичном городе). Все это ставит агрессивные банковские организации перед определенной дилеммой. Ориентированные на экспансию банкиры должны делать различия между теми предполагаемыми объединениями, против которых, по всей вероятности, выступят правительственные органы и которые станут причиной дорогостоящих правовых баталий, и теми объединениями, которые можно без труда реализовать с минимальными затратами. Следует отметить, что подавляющее большинство подаваемых заявок на банковские слияния (как правило, свыше 90%) *удовлетворяется*. Столь высокий показатель официальных одобрений отражает ту большую работу по "отсеву" неприемлемых слияний, которая проводится в ходе неформальных совещаний между ориентированными на объединения банковскими фирмами и официальными представителями органов контроля.

Директивы Министерства юстиции США

С целью свести до минимума неопределенности в законодательстве Министерство юстиции США выпустило в 1968 г. формальные директивы для заявителей, планирующих слияние. Первоначальные директивы по слиянию банков Министерства юстиции имели скорее ограничительный характер. Они предписывали фирмам, оперирующим на рынках с предположительно высокой степенью концентрации и ограниченной конкуренцией, приобретать в первую очередь *опорные пункты* для начала деловой активности (т.е. компании, которые имеют незначительные доли на местных рынках) или же завоевывать такие рынки *de novo* (т.е. учреждая новую фирму). В июне 1992 г. администрация Рейгана распорядилась об издании новых, более либеральных директив. Содержащиеся в них правила позволили создавать такие объединения фирм, против которых возражало бы, вероятно, Министерство юстиции, если бы оно ориентировалось на прежние директивы.

Степень *концентрации* на рынке измеряется величиной доли активов или депозитов, контролируемых крупнейшими банками, которые обслуживают данный рынок. Считается, что если крупнейшие банки контролируют на рынке существенную долю активов или депозитов, то следует предположить большую вероятность снижения конкурентной борьбы (включая тайные соглашения), так что клиентура может сильно пострадать от чрезмерно завышенных цен и низкого качества услуг. Новые директивы Министерства юстиции предписывают обязательный расчет индекса Герфиндаля—Хиршманна *(C)* в качестве совокупного показателя *рыночной концентрации*. Величина *C* отражает суммарную долю активов, депозитов или продаж, приходящихся на каждую из фирм, обслуживающих данный рынок. Величина рыночной доли каждой фирмы возводится в квадрат, а сама величина *C* рассчитывается как сумма возведенных в квадрат рыночных долей всех фирм, обслуживающих клиентуру данного рынка. Таким образом, индекс Герфиндаля выводится с помощью следующего уравнения:

$$C = \sum_{i=1}^{k} A_i^2,$$

где A_i —доля депозитов или активов, контролируемых на данном рынке банком i, %; k — общее количество банков, обслуживающих данный рынок.

Предположим, например, что небольшой локальный рынок финансов насчитывает четыре банка, у которых депозиты и доли на рынке выглядят следующим образом:

Распределение депозитов и долей рынка в округе Эджкрофт, США

Название банка	*Депозиты по последнему годовому отчету, млн. долл.*	*Доли на рынке по сумме депозитов (A_i), %*	*Возведенная в квадрат рыночная доля каждого банка (A_i^2)*
"Ферст секьюрити нэшнл бэнк"	245	50,8	2580,6
"Эджкрофт нэшнл бэнк"	113	23,4	547,6
"Линкольн кантри стейт бэнк"	69	14,3	204,5
"Эджкрофт стейт бэнк энд траст ко."	55	11,4	130,0
Всего	482	99,9	3462,7

Здесь имеем:

$$C = \sum A_i^2 = 3462{,}7 \text{ пункта.}$$

Величина C может варьировать от 10 000 пунктов (т.е. 100^2), что означает монопольное положение фирмы на рынке, — до приближения к нулю на рынке, что означает отсутствие концентрации. В теории, чем меньше величина C, тем в меньшей степени одна или немногие фирмы господствуют на данном рынке и тем равномернее распределение рыночных долей среди всех действующих на нем фирм. Чем более фирмы сходны по своим размерам, тем острее, по предположению, конкурентная борьба на соответствующем рынке и тем менее вероятно антиконкурентное поведение. Министерство юстиции определяет любое слияние, при котором величина C превосходит 1800 пунктов, как "рынок высокой концентрации". Когда *изменения* в значении C в результате планируемого слияния превышают 200 пунктов, то, скорее всего, реакция адвокатов из Министерства юстиции будет негативной, если не проявятся какие-либо другие факторы.

Рассмотрим приведенный выше пример, в котором мы рассчитали доли банков в округе Эджкрофт, где величина C равняется 3462,7 пункта. В соответствии с директивами Министерства юстиции округ Эджкрофт можно было бы назвать "рынком с высокой степенью концентрации" (при условии, что министерство ограничило свое определение соответствующего финансового рынка рамками названного округа и не включило сюда банки, расположенные в близлежащих зонах, как это обычно бывает, когда сфера влияния города простирается сразу на несколько округов). Самый крупный банк в Эджкрофте — "Ферст секьюрити нэшнл"— имеет на рынке долю в 50,8%. По этой причине названному банку пришлось бы пережить трудные времена, если бы он захотел получить одобрение на слияние с одним из банков в округе Эджкрофт. (Этот крупнейший банк более чем вдвое сильнее своего ближайшего конкурента, тогда как самый малый банк в округе имеет долю рынка всего в

11%.) *Любое* слияние в пределах рынка Эджкрофта было бы трудным делом в силу высокой концентрации, а также потому, что независимо от того, какие из четырех банков захотели бы объединиться, результирующие изменения в величине *C* оказались бы относительно велики. (Например, если два самых малых банка объединятся, то их совокупная доля на рынке составит 25,7%, что, будучи возведено в квадрат, даст в итоге 660,5 пункта. Величина *C* для этого рынка подскочит тогда более чем на 300 пунктов — с 3462,7 до 3778,7.) В то же время банк, функционирующий вне рынка Эджкрофта, может, безусловно, слиться с одним из банков Эджкрофта (подобный факт известен как слияние с расширением рынка). Такое слияние не затронет величину *C* на местном рынке и не приведет к сокращению числа альтернативных поставщиков банковских услуг, доступных жителям региона.

Во многих случаях принимаются во внимание смягчающие обстоятельства при таких слияниях, которые приводят лишь к умеренному усилению рыночной концентрации. К таким обстоятельствам можно отнести, например, ту легкость, с которой новые фирмы могут выйти на этот же рынок, поведение фирм, уже присутствующих на рынке, а также виды предлагаемых услуг, условия их продажи, тип и характер покупателей в данном рыночном ареале.

За последние годы Министерство юстиции США значительно либерализировало свои нормативы для оценки антиконкурентных последствий банковских слияний. Одним из способов, к которым прибегает Министерство юстиции для проведения в жизнь этой более либеральной позиции, является включение небанковских финансовых институтов в расчет показателей концентрации для локальных рынков. (Например, Совет управляющих Федеральной резервной системы включил недавно 50% местных сберегательных вкладов в расчеты воздействия предполагаемого слияния банков на условия конкурентной борьбы в регионе, где должно произойти слияние.) Включение депозитов, находящихся на счетах сберегательных, ссудных и кредитных учреждений, в число совокупных депозитов локального рынка дает в итоге низкие доли рынка, которые контролирует каждый отдельный банк. Таким образом, меньшее число банковских слияний, очевидно, будет вредить конкурентной борьбе, и поэтому увеличение числа слияний получит одобрение федеральных властей.

Пример решений о слияниях, принятых федеральными органами контроля

Федеральные органы контроля над банками во всех случаях предполагаемых слияний должны пользоваться нормативами, предписываемыми Законом о банковском слиянии, а также директивами Министерства юстиции для всех предложений о слиянии. Каждое заявление на слияние рассматривается: а) экономистами и юристами штата, работающими в федеральных органах контроля над банками, с тем чтобы должным образом оценить вероятное воздействие предполагаемого слияния на конкурентную борьбу, и б) официальными лицами из отдела экспертизы и наблюдения органов контроля с целью определить возможные последствия слияния для финансового состояния и перспектив работы соответствующих банков.

Закон о банковском слиянии предписывает, кроме того, федеральному органу, который является главным и непосредственным контролером над данным банком, оценить последствия предполагаемого слияния с точки зрения максимального удовлетворения потребностей населения в финансовых услугах по при-

ПРИМЕР РЕШЕНИЯ О СЛИЯНИИ, ПРИНЯТОГО ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОРПОРАЦИЕЙ СТРАХОВАНИЯ ДЕПОЗИТОВ

Как уже говорилось в настоящей главе, каждая сделка со слиянием банков должна пройти предварительную проверку в главном федеральном органе контроля, ответственном за деятельность соответствующих банков. Напечатанный ниже материал взят из отчета о решении, принятом по поводу слияния, который был составлен советом директоров Федеральной корпорации страхования депозитов в 1981 г. и касается предполагаемого слияния двух банков, получивших чартер от властей шт. Калифорния. Названный совет директоров проголосовал за удовлетворение ходатайства о слиянии, таким же образом поступил и министр юстиции США в качестве официального представителя своего министерства. Добившись этих двух решающих для сделки одобрительных санкций, заинтересованные банки получили свободу действий для совершения акта слияния.

Участники сделки	*Денежные ресурсы (в тыс. долл.)*	*Действующие отделения банков*	
		до слияния	*после слияния*
"Сумитомо бэнк", Сан-Франциско, шт. Калифорния	2 048 408	48	52
"Пасифик ситибэнк", Хантингтон Бич, шт. Калифорния	82 570	4	

Заключительный отчет министра юстиции от 28 августа 1981 г.

Мы рассмотрели данную предполагаемую сделку и пришли к заключению о том, что она не будет существенно противоречить условиям конкурентной борьбы.

Обоснование согласия со стороны Федеральной корпорации страхования депозитов от 9 ноября 1981 г.

"Сумитомо бэнк", Сан-Франциско, шт. Калифорния (Заявитель), негосударственный банк штата с застрахованными депозитами, совокупным капиталом 2 048 408 тыс. долл. и местными депозитами, поступившими от частных лиц, товариществ и корпораций, на сумму 1 640 210 тыс. долл., в соответствии с разделом 18 с и другими положениями федерального Закона о страховании депозитов обратился в Федеральную корпорацию страхования депозитов с просьбой дать предварительное согласие на слияние, не меняя своего чартера и названия, с "Пасифик ситибэнк", Хантингтон Бич, шт. Калифорния ("Пасифик"), негосударственным банком с застрахованными депозитами, совокупным капиталом 82 570 тыс. долл. и депозитами частных лиц, товариществ и корпораций на сумму 64 051 тыс. долл.

Конкуренция

В настоящее время Заявитель имеет 48 отделений на территории от Сакраменто до Сан-Диего, с метропольными центрами концентрации в первую очередь вокруг Сан-Франциско и Лос-Анджелеса. Три банковских отделения Заявителя находятся в графстве Орандж. Все четыре отделения банка "Пасифик" также расположены в Орандже. Таким образом, этот округ (единственный район, в

котором отмечается определенная конкурентная борьба между Заявителем и "Пасифик") можно рассматривать как такую сферу рыночного обслуживания, для которой необходимо дать оценку последствий предполагаемой сделки для *конкурентной ситуации.* Этот район простирается между горами Санта-Ана на востоке и Тихим океаном на западе и ограничен округами Лос-Анджелес, Сан-Бернардино, Риверсайд и Сан-Диего. Графство Оранж — одно из наиболее быстро развивающихся графств в шт. Калифорния — имеет многоотраслевую экономическую структуру, для которой характерен сбалансированный рост промышленности, торговли и жилищного строительства. Прямая конкуренция между двумя рассматриваемыми банками чисто номинальна.

Сейчас в графстве Оранж насчитывается 418 банковских отделений. По данным о депозитах на 31 июня 1980 г., Заявитель владел 72% рынка депозитов частных лиц, товариществ и корпораций в графстве Оранж, "Пасифик" располагал 83% депозитов. Здесь функционировали 386 отделений, представляющих на этом рынке 63 банка, включая 273 отделения восьми крупнейших банков в Калифорнии, которые, вместе взятые, контролировали 73,66% всех банковских депозитов графства Оранж. Предполагаемая сделка не будет оказывать существенного воздействия на структуру данного рынка.

По законам шт. Калифорния разрешается создание банковских филиалов *de novo* на всей территории штата и теоретически существует определенная возможность для повышения уровня конкуренции, который может сложиться между кандидатами на слияние в ближайшем будущем. Однако в подобной конкурентной ситуации шансы на снижение этой возможности будут невелики.

Заявитель и "Пасифик" занимают соответственно 10-е и 79-е места среди коммерческих банков Калифорнии по величине вложенных в них депозитов (на 31 декабря 1980 г.), и вновь создаваемый банк будет по-прежнему занимать 10-е место по сумме вкладов, доля которых составит 1,29% всех депозитов, хранящихся в коммерческих банках штата. Пять крупнейших коммерческих банков Калифорнии держат свыше 73% всех банковских депозитов в штате. Таким образом, предполагаемое слияние банков не будет, согласно оценке, иметь существенных последствий для уровня концентрации банковских ресурсов ни в одном из рассматриваемых географических регионов.

Совет директоров пришел к выводу, что заявленная сделка нигде в пределах данного округа не ослабит существенным образом конкурентную борьбу, не приведет к созданию монопольной или каких-либо прочих предпосылок, которые могли бы сдерживать нормальное функционирование рынка банковских услуг.

Финансовые и управленческие ресурсы; перспективы развития

Финансовые и управленческие ресурсы банка "Сумимото" в шт. Калифорния вполне достаточны для того, чтобы обеспечить приобретение "Пасифик ситибэнк", и ожидается, что вновь образованный банк будет иметь благоприятные перспективы развития в будущем.

Удобства и удовлетворение потребностей обслуживаемой клиентуры

Завершение предлагаемой сделки не должно оказывать значительного влияния на уровень цен на банковские услуги в тех районах, где будут действовать *заявившие* о слиянии банки. Соображения относительно максимального соответствия и удовлетворения потребностей обслуживаемой клиентуры вполне согласуются с положениями о предпосылках одобрения настоящей заявки.

Анализ представленной информации, включая сметную документацию заявителей в соответствии с Законом о коммунальном реинвестировании, не выявил

каких-либо противоречий с *требованиями* данного закона. Ожидается, что вновь образованный банк будет и дальше удовлетворять спрос на кредиты со стороны всего местного сообщества.

Исходя из вышесказанного, совет директоров пришел к выводу, что имеются достаточные основания, чтобы одобрить заявку о слиянии.

ИСТОЧНИК: Federal Deposit Insurance Corporation, *Annual Report*, 1981.

емлемым ценам. Поэтому компетентные органы должны изучить бухгалтерские книги банков с целью выяснения того, сделали ли эти банки все возможное, чтобы обслуживать *все слои* населения в своей сфере деятельности, не допуская дискриминации. Такая оценка обязательна по условиям Закона о коммунальном реинвестировании (1977 г.), который запрещает банкам игнорировать некоторые соседние районы в пределах сферы своего обслуживания и сокращать предложение услуг (в особенности кредитование) жителям этих районов. Соблюдение положений этого закона обязательно учитывается федеральными контрольными органами (например, уже говорилось об отказе Совета управляющих Федеральной резервной системы в 1989 г. рассмотреть ходатайство "Гранд Каньон стейт бэнк", шт. Аризона, на том основании, что банк "Континентал" имел неудовлетворительные показатели в отношении выполнения Закона о коммунальном реинвестировании по оказанию услуг в своем районе).

В качестве примера решения о банковском слиянии и положительного ответа, подготовленного советом директоров Федеральной корпорации страхования депозитов, ниже воспроизводятся два соответствующих документа. Шаги, последовательно предпринятые Контролером денежного обращения, который должен дать свое согласие в каждом случае слияния национальных банков, воспроизведены в примере 18-2.

Контрольные вопросы

18-3. Какие факторы следует учитывать при выборе надежного партнера для слияния?

18-4. Какие факторы должны принимать во внимание контрольные органы, решая вопрос о том, одобрить или отвергнуть слияние банков?

АНАЛИТИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ СЛИЯНИЙ

Каковы практические результаты банковских слияний? Какое воздействие они оказывают на общество и банковских акционеров? В последние годы этим вопросам было посвящено немалое число исследований. В целом с точки зрения финансов полученные результаты не были впечатляющими, хотя некоторые слияния принесли огромные прибыли держателям акций. Другие сложные проблемы, например создание прочной базы на новых рынках, во многих случаях неплохо разрешались путем слияния банков.

Влияние на финансы

Проведенное недавно автором исследование [8], целью которого было изучить влияние около 600 слияний национальных банков на их прибыли, *не по-*

ПРИМЕР 18-2. Процедуры слияния национальных банков

Деловая встреча до подачи документов на оформление

Хотя, как правило, такая встреча вовсе не обязательна, многие банкиры считают полезным организовать встречу с персоналом при Контролере денежного обращения, для того чтобы получить ответы на вопросы, касающиеся процесса слияния.

Анализ последствий для конкуренции

Если некоторые слияния не вызывают спорных вопросов, имеется возможность ускорить процедуру оформления. Заявители могут запросить у Контролера денежного обращения необходимые бланки для ускоренного слияния способом скрининга, с тем чтобы узнать, имеют ли они право на процедуру быстрого оформления. Если это действительно так, то Контролер может, как правило, принять решение по заявке в течение 60—90 дней оформительного периода. При решении вопроса об ускоренном слиянии имеют значение три фактора: степень концентрации на рынке в сфере деятельности нового банка, дистанция между конкурирующими банками, а также рыночная концентрация в районе потенциальной конкуренции.

Подача заявки

Составленная должным образом заявка подается приобретающим банком после соответствующей оплаты за оформление. Заявка должна содержать данные об условиях приобретения, финансовом состоянии и доходах сливающихся банков, перечень сотрудников и директоров или крупнейших акционеров, а также анализ последствий сделки для конкуренции.

Процедура оформления

Копии заявки пересылаются в Министерство юстиции, Федеральную корпорацию страхования депозитов и Совет управляющих Федеральной резервной системы, которые должны дать свое заключение в течение 30 дней. Служба Контролера денежного обращения проверяет заявку на комплектность, сообщает заявителям обо всех недостатках, организует слушание, если об этом просят заявители или противники слияния, а также проводит практическое обследование участвующих банков и клиентов, если это необходимо. Отделение Контролера денежного обращения в регионе, где находятся объединяющиеся банки, дает свое заключение по представленной заявке в вашингтонское отделение Контролера. В свою очередь, отделение в Вашингтоне проводит собственный анализ конкурентной ситуации и принимает соответствующее решение.

Решение о предварительном утверждении

В случае если получено предварительное одобрение, слияние может быть совершено на 30-й день после даты одобрения, при условии что поданы все предусмотренные документы и если не возбуждено антитрестовское судебное разбирательство. Местное отделение Контролера должно быть уведомлено в письменной форме по меньшей мере за 10 дней о фактической дате слияния, чтобы Контролер денежного обращения мог выпустить необходимый документ об утверждении.

Предоставление документов о корпорации

Заявитель должен представить устав акционерной компании, оформленное соглашение о слиянии, свидетельство о согласии акционеров на предполагаемое слияние и извещение для акционеров об испрашивании доверенности на голосование, а также извещение о согласии Совета управляющих Федеральной резервной системы, если в слияние вовлечены холдинговые компании. Любое слияние, окончательно одобренное Контролером денежного обращения, должно быть совершено в течение одного года после того, как получено уведомление о его официальном одобрении.

Права оппонентов

Сообщение о собрании акционеров, на котором должно быть ратифицировано соглашение о предполагаемом слиянии, публикуется в местной газете один раз в неделю — в один и тот же день недели, последовательно в течение четырех недель. Кроме того, в адрес акционеров следует послать почтовые извещения по меньшей мере за 10 дней до собрания. Если акционер голосует против предполагаемого слияния или же присылает письменное уведомление о своем несогласии и требует выплаты своей доли, в течение 30 дней после совершения слияния он должен получить эквивалентную стоимость своих акций.

казало каких-либо существенных различий в прибыльности между сливающимися и несливающимися банками сопоставимых размеров, обслуживающими один и тот же местный (округ или стандартный метропольный ареал) рынок. Фактически это исследование показало даже, что приобретаемые банки оказывались в значительной мере *более* прибыльными для своих акционеров, чем приобретающие. В то же время приобретаемые институты оказывались значительно *менее* прибыльными по сравнению с неслившимися банками сопоставимых размеров, обслуживающими те же самые рынки, порождая, может быть, тем самым среди вовлеченных в сделку слияния акционеров и менеджеров ожидания того, что подобные комбинации со слиянием помогут увеличить прибыль для акционеров обоих банков — *как* приобретающего, *так и* приобретаемого[5].

Другие исследования, которые провели, например, Петтуэй и Трифтс [3], а также Дарнелл [11], подтверждают тезис об ухудшении показателей прибыльности. Дарнелл установил, что в большинстве случаев слияний приобретающие банки выплачивали акционерам приобретаемых банков надбавки за слияние, существенно превышающие балансовую стоимость активов последних. Кроме того, надбавки за слияние имели тенденцию к росту по мере увеличения числа слияний, так что оставалось все меньше банков, которые можно было приобрести. Наблюдения Петтуэя и Трифтса, а также Дарнелла позволяют предположить существование важных некоммерческих факторов, скрывающихся за многими банковскими слияниями.

О чем же свидетельствуют сами банкиры? Расценивают ли банкиры, вовлеченные в процесс слияния, свои усилия как приносящие успех? В проведенном автором исследовании [7] почти 600 банковских слияний в США в 1970—1985 гг. этот вопрос задавался управляющим высшего ранга сливающихся банков. В общем, не более $^2/_3$ институтов считали, что они реализовали свои ожидания в отношении слияний. Лишь в 44—61% всех обследованных случаев слияний отмечены фактическое увеличение прибыли и рост сферы влияния на рынке, или "рыночной власти". Только около половины совершенных слияний имели следствием снижение издержек или уменьшение рисков. Примерно $^2/_3$ тех, кто хотел получить более квалифицированный управленческий персонал, его действительно приобрели. В то же время руководители высшего ранга подавляющего большинства объединяющихся институтов (около 80%) полагали, что база их собственного капитала упрочилась и в результате они имеют более эффективную банковскую организацию.

Проведенное недавно автором [4] исследование 572 приобретающих банков и 647 банков, намеченных в качестве объектов приобретения, за период 1970—1988 гг. показало, что *снижение* прибылей акционеров было столь же обычным следствием банковских слияний, как и увеличение этих прибылей. Кроме того, любое реальное увеличение нормы прибыли в результате слияния оказывалось недолговечным и, как правило, исчезало в течение двух последующих после слияния лет. Более того, обнаружилось, что

---

[5] В этом же исследовании показано, что приобретающие национальные банки были не столь эффективными (из расчета прибыльности на одного сотрудника) по сравнению с сопоставимыми несливающимися учреждениями. Это позволяет предположить, что ожидаемое *повышение эффективности* могло служить в качестве важного стимула к подобным слияниям. На самом деле эта разница в показателях эффективности сначала уменьшалась, а спустя 4—5 лет после слияния исчезала вовсе. Можно заключить, что сливающиеся институты, рассматриваемые в названном исследовании, достигали уровня эффективности несливающихся банков.

те банки, которые в результате слияния стали получать более высокие доходы, достигли этого путем *возросшей концентрации на рынке*, явившейся следствием их слияний. Банки, которые после слияния увеличили свои доходы, уменьшили инвестиции в производственное оборудование и машины, установили более жесткий контроль за непогашаемыми ссудами и существенно выиграли в эксплуатационной эффективности. Приобретающие банки расширялись быстрее, чем другие, в течение 4—5 лет после слияния, но затем темпы их роста замедлялись по сравнению с остальными банками, обслуживающими те же самые рынки. И наконец, приобретающие банки стремились заполучить такие банковские фирмы, которые были не столь прибыльны, как они сами, но зато имели лучшие сальдо капиталов и более ликвидные активы. Банки, которые поглощались в процессе этих слияний, были, как правило, менее эффективны, имели более низкую прибыльность в расчете на одного занятого, более высокие накладные расходы и больше потерь по ссудам, чем приобретающие их банки. Кроме того, чем крупнее был приобретаемый банк в сравнении с банком приобретающим, тем вероятнее снижение эксплуатационной эффективности после слияния, возможно, в силу того, что крупные организации, выбранные в качестве целей для слияния, труднее управляются после него.

Выгоды для общества

Какую выгоду получает общество от банковских слияний? Большая часть исследований, посвященных этому вопросу, выявляет лишь незначительные реальные выгоды для населения. Так, например, при проведении уже упомянутого исследования [7] руководителям высшего ранга приобретающих банков в США задавался вопрос о том, была ли увеличена продолжительность работы банка в часах, для того чтобы обеспечить населению более удобный доступ к банковским услугам. Менее 20% всех опрошенных банков сообщили о каком-либо удлинении рабочего дня. Около $^1/_3$ изменили свою ценовую политику. Но наиболее распространенным новшеством после слияния было *повышение* стоимости услуг, в особенности платы за проверку счетов, процентной ставки по ссудам, ставок по депозитам, платы за сейфы для хранения ценностей в банке. Этот результат обследования подкрепляется работами Кона [14], Бэкона [1] и Снайдера [9], которые показали, что поглощенные в процессе слияния банки стремятся менять цены так, чтобы они соответствовали ценам приобретающей организации.

В качестве положительного результата слияния отмечается, что нет убедительных свидетельств в пользу того, будто население проиграло на снизившемся качестве услуг или доступности этих услуг в результате большей части банковских слияний. В самом деле, исследование Кофмана по городу Элкхарт, шт. Индиана [13], где произошло слияние двух из трех городских банков, показало, что большинство опрошенных деловых компаний и клиентов считали, что качество услуг повысилось в результате слияния. Кон [14] не нашел доказательств потерь в финансировании местного бизнеса, когда он исследовал слияния банков и сберегательных касс в шт. Нью-Йорк, в то время как Джонс и Лаудадио [12] выдвинули предположение о том, что слияния в значительной мере могут способствовать снижению риска несостоятельности банков.

Контрольные вопросы

18-5. О чем говорят результаты новейших исследований о последствиях большей части банковских слияний?

18-6. Достоверно ли то обстоятельство, что большая часть слияний среди банковских фирм служит интересам населения?

ВЫВОДЫ

Слияния в течение десятилетий были важным инструментом преобразований в банковском секторе. Они позволили банковским учреждениям следовать за своими клиентами на новые рынки и заменить устаревшие виды услуг новыми. В целом слияния обходятся дешевле, чем учреждение новых банков или новых банковских филиалов. И тем не менее, несмотря на огромное число банковских слияний за последние годы, не получено убедительных доказательств в пользу того, что эти новые объединения фирм принесли пользу обществу или самим приобретающим банкам, хотя, как представляется, руководители и акционеры приобретаемых банков получили от этого определенные выгоды.

Все банковские слияния в США регулируются федеральными властями, или властями штатов, или теми и другими одновременно. Закон о банковском слиянии (1960 г.) предписывает, чтобы каждое предполагаемое слияние с участием по меньшей мере еще одного банка было санкционировано или отвергнуто главным федеральным органом по надзору за деятельностью банков — Контролером денежного обращения, Федеральной корпорацией страхования депозитов или Федеральной резервной системой. Кроме того, требуется экспертное заключение со стороны других органов контроля над банками, юрисдикция которых распространяется на банковские организации. И наконец, необходима оценка последствий каждого предполагаемого банковского слияния для конкурентной ситуации со стороны Министерства юстиции США, которое может начать судебное рассмотрение с целью блокировать слияние, если оно найдет, что сделка будет неблагоприятно влиять на конкурентную борьбу.

"Браки" между банками еще долго будут заполнять заголовки газет — до тех пор, пока крупные банки будут стремиться к закреплению своих позиций на динамичных, непрерывно меняющихся финансовых рынках. В определенных случаях такие межбанковские союзы будут инспирироваться государственными органами в той мере, в какой оказавшимся в затруднительном положении учреждениям приходят на помощь учреждения процветающие, ориентированные на приобретения. Другие слияния будут происходить из соображений экономии затрат и синергетических преимуществ на финансовых рынках, где стоимость оборудования, земельных участков и рабочей силы чрезмерно высока. А некоторые будут олицетворять собой стремление проникнуть на новые рынки и вести операции за пределами своего штата, с тем чтобы воспользоваться преимуществами недавно возникшей тенденции к либерализации банковских законов штатов, в соответствии с которыми банкам предоставляется возможность широкой географической диверсификации, что уменьшает их подверженность рискам.

ЗАДАЧИ

I. Оцените влияние следующих предполагаемых слияний *на доход в расчете на акцию* вновь образованной в результате слияния банковской организации.

а. Приобретающий банк сообщает, что курс его акций составляет 18 долл. и банк получает для своих акционеров 6 долл. прибыли на одну акцию, в то время как приобретаемый банк продает свои акции по 15 долл. за штуку, а доход банка составляет 5 долл. на акцию. Приобретающая организация выпустила в обращение 200 тыс. обыкновенных акций, тогда как приобретаемый банк имеет 100 тыс. выпущенных в обращение акций. При этой сделке со слиянием акционерный капитал обоих банков будет обмениваться точно в соответствии с рыночной стоимостью. В последний момент приобретающий банк получил чистую выручку в размере 1200 тыс. долл., а приобретаемый банк сообщил о чистой выручке в 300 тыс. долл. Таким образом, после этого слияния ожидается консолидированный доход в размере 1600 тыс. долл.

б. Банк, предназначенный для поглощения, выплачивает в настоящее время 14 долл. в расчете на акцию, а приобретающий банк заявляет прибыль 12 долл. на акцию. Акции приобретаемой фирмы продаются сегодня на рынке по цене 24 долл. за штуку, тогда как акции приобретающей фирмы идут на сегодняшнем рынке по курсу 20 долл. за акцию. Приобретаемый банк имеет 75 тыс. акций в обращении, приобретающий банк выпустил в обращение 80 тыс. обыкновенных акций. Ожидается, что объединенная организация получит 900 тыс. долл. дохода; до слияния приобретаемый банк сообщил о сумме 400 тыс. долл. дохода, а приобретающий — 600 тыс. долл. Если акции будут продаваться по текущей рыночной цене с целью ускорения слияния, то каким будет доход в расчете на акцию после совершения слияния?

II. Исходя из следующих условий, рассчитайте *надбавку за слияние* и *меновое отношение*.

а. Акции приобретаемого банка продаются сегодня на рынке по курсу 8 долл. за акцию, тогда как рыночная цена за одну акцию приобретающего банка составляет 12 долл. Акционеры приобретающего банка согласились доплатить акционерам предназначенного к поглощению банка надбавку в размере 4 долл. за акцию. Приобретаемый банк имеет 30 тыс. выпущенных и находящихся в обращении обыкновенных акций, а приобретающее учреждение — 50 тыс. обыкновенных акций. Ожидается, что объединенный доход после слияния останется на прежнем, зафиксированном до слияния уровне в 1250 тыс. долл. (где приобретающий банк получил дохода 1000 тыс. долл., а приобретаемый — 250 тыс. долл.).

б. Приобретающая банковская фирма заявляет о том, что ее обыкновенные акции продаются в настоящее время на рынке по курсу 30 долл. за штуку. Курс обыкновенных акций приобретаемого банка составлял 24 долл. за акцию. Для того чтобы реализовать сделку со слиянием, акционеры приобретаемой фирмы должны получить надбавку в размере 2 долл. за акцию. Приобретающий банк имеет 120 тыс. выпущенных и находящихся в обращении обыкновенных акций, тогда как приобретаемый банк выпустил в обращение 40 тыс. обыкновенных акций. Приобретающий банк заявил о годовом доходе в 850 тыс. долл. до слияния, а банк приобретаемый имел доход в 150 тыс. долл. Ожидается, что после слияния доход уменьшится до 900 тыс. долл.

Можно ли с достаточным основанием говорить о *"размывании" собственности* и *"размывании" доходов* в каждом из описанных выше случаев сделок со слиянием?

III. Метропольный ареал Силвертон обслуживают в настоящее время пять крупных банков с филиалами, имеющими следующие суммы депозитов (в млн. долл.):

"Силвертон нэшнл бэнк"	854
"Силвертон каунти мерчантс бэнк"	605
"Коммерс нэшнл бэнк оф Силвертон"	383
"Роки маунтин траст ко."	211
"Секьюрити нэшнл бэнк энд траст"	107

Вычислите индекс Герфиндаля—Хиршманна (ИГХ) для метропольного ареала Силвертон. Предположим, что банки "Роки маунтин траст ко." и "Секьюрити нэшнл бэнк" приняли решение о взаимном слиянии. Что произойдет с показателем ИГХ в этом метропольном ареале? Возможно ли, чтобы Министерство юстиции США одобрило это предполагаемое слияние? Переменится ли ваше мнение, если захотят сливаться банки "Силвертон каунти мерчантс" и "Роки маунтин траст ко."?

Альтернативные сценарии:

1. Предположим, что суммарные депозиты банка "Силвертон нэшнл" увеличились до 910 млн. долл., тогда как банк "Силвертон каунти мерчантс" имеет на счетах депозиты на сумму 596 млн. долл. Теперь банк "Коммерс нэшнл" заявляет о своих депозитах на сумму 376 млн. долл., тогда как банки "Роки маунтин траст" и "Секьюрити нэшнл" располагают текущими депозитами на суммы 225 млн. и 118 млн. долл. соответственно. Что произойдет с ИГХ в метропольном ареале Силвертон? Как вы думаете, получит ли одобрение Министерства юстиции США слияние крупнейшего и третьего по величине в городе банков? Почему?
2. Предположим, что депозиты всех банков увеличиваются на 12%. Как это отразится на показателе ИГХ в метропольном ареале Силвертон?
3. Что произойдет, если по причине серьезного спада все депозиты в пределах данного метропольного ареала сократятся на 10%?

ЛИТЕРАТУРА

Как слияния воздействуют на эффективность работы банков см. в следующих работах:

1. Bacon, Peter W. *A Study of Bank Mergers in Marion County, Indiana, 1945 to 1966.* Staff Memorandum, Research Department, Federal Reserve Bank of Chicago, October 1967.
2. Hunter, William C., and Larry D. Wall. "Bank Merger Motivations: A Review of the Evidence and an Examination of Key Target Bank Characteristics". *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Atlanta, September/October 1989, pp. 2—19.
3. Pettway, Richard, and J.W. Trifts. "Do Banks Overbid When Acquiring Failed Banks?" *Financial Management* 14 (Summer 1985), pp. 5—15.
4. Rose, Peter S. "The Distribution of Merger Outcomes: The Case of Commercial Banking". Unpublished paper, Texas A&M University, June 1992.

Правила и законы, регулирующие банковские слияния, см. в следующих работах:

5. Rhoades, Stephen A. "The Implications of Financial Deregulation, Interstate Banking and Financial Supermarkets for Bank Merger Policy". *The Magazine of Bank Administration,* November 1983, pp. 48—52.
6. Rose, Peter S. "Merger Mania, Banking Style". *The Canadian Banker* 90, no. 5 (1984), pp. 38—44.
7. Rose, Peter S. "Improving Regulatory Policy for Mergers: An Assessment of Bank Merger Motivations and Performance Effects". *Issues in Bank Regulation* 9, no. 3 (Winter 1987), pp. 32—39.

8. Rose, Peter S. "The Impact of Mergers in Banking: Evidence from a Nationwide Sample of Federally Chartered Banks". *Journal of Economics and Business* 39, no. 4 (November 1987), pp. 289—312.
9. Snider, Thomas E. "The Effect of Merger on the Lending Behavior of Rural Banks in Virginia". *Journal of Bank Research*, Spring 1973, pp. 52—57.
10. Weston, J. Fred, and Kwang S. Chung. "Do Mergers Make Money?" *Mergers and Acquisitions*, Fall 1983, pp. 40—48.

Анализ предпосылок для слияния банков см. в следующей работе:

11. Darnell, Jerome C. "Bank Mergers: The Prices Paid for Merger Partners". *Business Review*, Federal Reserve Bank of Philadelphia, July 1973, pp. 16—25.

Оценка банковских слияний через призму интересов общества дается в сл. работах:

12. Jones, J. C. H., and L. Laudadio. "Canadian Bank Mergers, The Public Interest, and Public Policy". *Banca Nazionale del Lavaro*, 1973, pp. 109—140.
13. Kaufman, George G. "Customers View a Bank Merger — Before and After Surveys". *Business Conditions*, Federal Reserve Bank of Chicago, July 1969, pp. 5—8
14. Kohn, Ernest. *Branch Banking, Bank Mergers, and the Public Interest.* NewYork State Banking Department, 1964.
15. Rose, Peter S. "Convenience and Needs: A Survey of Holding Company Bank Services". *Issues in Bank Regulation* 6, no. 3 (Winter 1988), pp. 26—31.

О планировании банковских слияний см. работу:

16. Prasad, Rose M., and S. Benjamin Prasad. "Strategic Planning in Banks: Senior Executives' Views". *International Journal of Management* 6, no. 4 (December 1989), pp. 435—441.

Глава 19

Международное банковское дело

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Выяснить, какие виды услуг предлагают международные банки своим клиентам и как они реализуют эти функции.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Определить, какие возможности имеет управляющий банком по международным операциям, соответствующие законодательству и нормам регулирования, для организации международного банка с целью обслуживания клиентов и защиты их средств от риска колебаний валютных курсов и процентной ставки.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

Представительство банка
Банковское отделение
Филиал
Совместное предприятие
Филиалы, создаваемые в соответствии с законом Эджа
Международные банковские пункты (МБП)
Банковские отделения — "раковины"
Закон об экспортных торговых компаниях
Экспортные торговые компании (ЭТК)
Закон о международных банках
Закон о международном кредитовании и контроле
Базельское соглашение
Иностранная валюта *(FOREX)*
Форвардные (срочные) контракты
Валютный фьючерсный (срочный) контракт
Валютный опцион
Валютные свопы
Долговые ценные бумаги (ДЦБ)
Еврокоммерческие бумаги (ЕКБ)
Американская депозитная квитанция (АДК)
Рынок еврооблигаций

Свопы процентных ставок Свопы "долг взамен на акции"
Экспортно-импортный банк

С самого начала существования банковского дела банки активно предлагали свои услуги за пределами национальных границ[1]. Первые банки располагались преимущественно в центрах мировой торговли на побережье Средиземного моря, например в Афинах, Каире, Иерусалиме и Риме, оказывая, таким образом, купцам помощь в финансировании поставок сырья и товаров на продажу и в обмене одних национальных денежных единиц на другие в интересах как путешественников, так и местных торговцев. В колониальный период американской истории и вплоть до XIX столетия финансовые запросы американского бизнеса удовлетворялись в основном иностранными банками.

В 50—60 гг. нашего столетия банки США начали быстро распространять свою деятельность за границу путем создания отделений, филиалов и совместных предприятий с местными фирмами на множестве внешних рынков. В этот период внешняя экспансия американских банков была направлена преимущественно на торговые центры Западной Европы, Среднего Востока, Южной и Центральной Америки. В 70—80-е гг. американские банки расширили присутствие вплоть до Тихоокеанского побережья, в первую очередь включив в сферу своего влияния Японию, Китай, Гонконг и Сингапур. Эти многонациональные банки играли ключевую роль в инвестировании огромных денежных сумм, получаемых нефтедобывающими странами, когда мировые цены на нефть стремительно подскочили в 70-е гг., а также при финансировании огромных торговых дефицитов США и слаборазвитых стран, обеспеченность которых горючим сильно зависела от нефтедобывающих стран.

Но уже в 80-е гг. пальма первенства в международном банковском деле стала переходить к японским банкам, которые создавали сильные опорные пункты в Лондоне, Нью-Йорке и других крупных финансовых центрах в Соединенных Штатах и за границей (пример 19-1). В это время международные банковские институты США и Западной Европы переживали период резкого замедления роста своей активности. Обострившаяся конкурентная борьба, стимулируемая начавшейся кампанией дерегулирования банковского дела в Великобритании, США и некоторых других странах, а также значительным прогрессом в развитии коммуникационных технологий, побудила многие банки международного масштаба к свертыванию физического присутствия на внешних рынках с целью сокращения эксплуатационных затрат. Одновременно многие из их крупных заемщиков, в особенности такие страны "третьего мира", как Бразилия и Мексика, переживали серьезные экономические трудности, что замедлило и даже приостановило выплату ими внешней задолженности. В результате наступило замедление, а в некоторых случаях и резкое сокращение активности банков во всем мире. Тем не менее международные банковские услуги продолжают оставаться жизненно важным источником поступлений и доходов для ведущих банков во всем мире. В настоящей главе мы подробно исследуем организационные формы, виды услуг, проблемы и новые задачи, с которыми приходится иметь дело при ведении международных банковских операций.

---

[1] Некоторые разделы этой главы основываются на статье, опубликованной автором в журнале *The Canadian Banker* в 1987 г. [6].

ПРИМЕР 19-1. Крупнейшие международные банки мира (по сумме активов на конец 1989 г.)

Название банка и страна, где находится правление	*Сумма активов, млрд.долл. США*	*Название банка и страна, где находится правление*	*Сумма активов, млрд.долл. США*
"Даи-Иси кэньо бэнк", Япония	358,1	"Сосьетэ женераль", Франция	176,9
"Мицуи-Тайо код бэнк", Япония	350,3	"Лонг-терм кредит бэнк", Япония	168,8
"Сумитомо бэнк", Япония	347,0	"Ясуда траст энд бэнкинг", Япония	159,8
"Фуджи бэнк", Япония	335,8	"Сенсеп", Франция	155,0
"Мицубиси бэнк", Япония	325,0	"Дрезднер бэнк", Япония	147,9
"Санва бэнк", Япония	320,9	"Дайва бэнк", Япония	145,0
"Индастриал бэнк", Япония	246,4	"Париба", Франция	139,0
"Креди агриколь", Франция	240,5	"Гонконг энд Шанхай бэнкинг корпорэйшн", Гонконг — КНР	135,0
"Бэнк насьональ де Пари", Франция	230,9	"Труп Суэц", Франция	126,4
"Ситикорп.", США	228,0	"Тойо траст энд бэнкинг", Япония	125,0
"Нуринчукин бэнк", Япония	224,0	"Бэнк оф Чайна", Китай	115,3
"Креди Лион", Франция	211,7	"Юнион бэнк оф Свитзелэнд", Швейцария	112,9
"Токай бэнк", Япония	208,5	"Коммерсбанк", Германия	112,6
"Барклайз", Великобритания	206,6	"Ниппон кредит бэнк", Япония	109,6
"Дойч банк", Германия	202,7	"Дойч геноссеншафт", Германия	109,4
"Мицубиси траст энд бэнкинг", Япония	197,4	"Институто банкарио Сан-Паоло", Италия	107,8
"Мицуи траст энд бэнкинг", Япония	190,0	"Чейз Манхэттен", США	106,1
"Нэшнл Вестминстер бэнк", Великобритания	189,5	"Суисс бэнк", Швейцария	105,3
"Бэнк оф Токио", Япония	182,8	"Вестдойч ландсбанк", Германия	104,2
"Сумитомо траст энд бэнкинг", Япония	182,0	"Бауэриш верансбанк", Германия	102,2

ИСТОЧНИК: Board of Governors of the Federal Reserve System.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ

Международные банковские институты сталкиваются сегодня с беспрецедентными трудностями в деле мобилизации и размещения капиталов. Как заметил бывший член Совета управляющих Федеральной резервной системы Скотт Парди [5], эффективность мобилизации средств международными банками определяется следующими тремя факторами:

1. Финансовые рынки быстро разрастаются в институты международного масштаба, и многие из них (например, рынки депозитов в евровалютах, рынки иностранных валют и государственных ценных бумаг) становятся такими рынками, которые связывают Европу, Северную Америку и Дальний Восток в единую финансовую сеть, функционирующую непрерывно, в

24-часовом режиме. Не намного отстают и рынки акций, а также фьючерсные рынки (рынки по сделкам на срок) с разветвленными по всему миру операциями в стремлении удовлетворить как можно большее число компаний и расширить финансовый инструментарий (о чем свидетельствует, например, недавняя экспансия Токийской фондовой биржи или Лондонской международной биржи финансовых фьючерсов).

2. Старые методы кредитования трансформируются в новые финансовые инструменты и способы мобилизации капитала. Из наиболее значительных тенденций можно назвать ссуды под ценные бумаги и крупнейшие взаимные фонды. За последние годы международные банки все чаще сталкиваются с трудностями в привлечении недорогостоящих депозитов, так что им приходится продвигаться все дальше в поисках фондов, поощряя таким образом всяческие финансовые инновации, вовлекая международные банки в конкурентную борьбу за денежные ресурсы с тысячами других финансовых институтов. Многие потенциальные заемщики также открыли для себя инновационные способы пополнения собственных фондов (например, продажа краткосрочных простых векселей инвесторам), не прибегая к помощи банковских учреждений.
3. Во многих странах устраняются барьеры между дилерами по операциям с ценными бумагами и международными банками, чему в немалой мере способствовали лондонский "Большой шок" и ослабление банковского регулирования в других ведущих странах. Подобная эрозия традиционно сложившихся ролей не позволяет общественности ясно видеть реальные различия между финансовыми организациями. В то время как банки были первыми, кто интернационализировал свои операции, в последние два десятилетия за ними последовали дилеры по операциям с ценными бумагами, перехватив многих клиентов, которые раньше почти исключительно имели дело с международными банками.

Многие международные банки и другие финансовые фирмы связывают свой успех в будущем со способностью создать надежные точки опоры на всех рынках мира и предлагать полный ассортимент финансовых услуг, концентрируя внимание в первую очередь на операциях с ценными бумагами и андеррайтинге, планировании инвестиций и управлении с определенным допущением риска. Это имеет особое значение в деле мобилизации капиталов международными банками, так как в условиях интенсивной конкуренции в наше время каждый банк должен находить самые дешевые источники капиталов, где бы на Земле эти источники ни находились.

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР ИНОСТРАННЫХ БАНКОВ

В поисках недорогих источников капиталов банки используют большое многообразие организационных структур для обслуживания международной клиентуры. К основным организационным формам в банковском секторе относятся банковские отделения, представительства, филиалы, совместные предприятия, иностранные компании, создаваемые в соответствии с законом Эджа, системы международных банковских пунктов (банков с льготным режимом — МБП) и экспортные торговые компании (ЭТК). Как различаются между собой все эти формы организационных структур?

Представительства. Простейшей организационной формой присутствия банка, оперирующего на международных рынках, является представительство — учреждение с ограниченным набором услуг, которое может предлагать лишь услуги, поставляемые через главную контору, а также заниматься поиском новых клиентов. Сами же ссуды, депозиты и прочие виды услуг должны, как правило, оказываться через посредство главной банковской конторы или отделений банка с полным набором услуг, расположенных в любом другом месте. Представительские конторы — недорогостоящие гибкие организации, которые могут заниматься поиском новых клиентов и служить в качестве соединительного звена для поддержания контактов с постоянными клиентами банка.

Банковские отделения. Наиболее распространенной организационной единицей для большей части международных банков является банковское отделение, предлагающее такой же полный ассортимент услуг, что и главная контора банка. Как правило, иностранные отделения ориентируются преимущественно на коммерческих потребителей, однако многие из них обслуживают также домашние хозяйства, предоставляя им ссуды и принимая на хранение их вклады. Хорошим примером операций иностранных банковских отделений, ориентированных как на коммерческих потребителей, так и на домашние хозяйства, служат отделения американских банков в Лондоне, где эти банки являются лидерами в обеих названных сферах обслуживания.

Заграничные отделения не представляют собой самостоятельных юридических единиц, они всего лишь отделы, или подразделения, одной банковской корпорации, у которой главный офис находится на родине. Они, как правило, обладают такими же полномочиями и возможностями обслуживания, что и домашние отделения, но подчиняются другим правилам регулирования. Например, заграничные отделения американских банков имеют право принимать вклады, если эти вклады не подпадают под требования закона о резервах, действующие в отношении местных депозитов. Что касается американских банков, застрахованных Федеральной корпорацией страхования депозитов, то прием местных вкладов обязывает эти банки выплачивать небольшой страховой сбор, в то же время не предусматривается полной страховой ответственности за депозиты, принятые заграничными отделениями банков США.

Филиалы. Многие международные банки учреждают или приобретают дочерние фирмы за границей. Это в правовом отношении самостоятельные корпорации. Поскольку филиал владеет собственным капиталом, в его закрытии не будет необходимости, даже если головной банк окажется банкротом. Дочернюю компанию также можно закрыть, не оказав при этом никакого отрицательного влияния на головной банк (как это недавно случилось на Филиппинах, когда был закрыт филиал банка "Ситикорп" из Нью-Йорка). Часто дочерние компании используются вместо отделений в соответствии с местными правилами регулирования (эти правила могут запрещать образование отделений) или же ради получения налоговых выгод. Следовательно, многие международные банки скорее предпочтут приобрести уже существующую фирму за океаном, которая имеет свою постоянную клиентуру, вместо того чтобы создавать новую компанию и подыскивать клиентуру.

Совместные предприятия. Банк, который особенно озабочен возможностью подвергнуться риску при выходе на новый зарубежный рынок, не обла-

дая для этого необходимыми знаниями и контактами с местной клиентурой, или намерен предлагать такие виды услуг, которые не имеют права предоставлять именно банковские организации, может выбрать вариант вхождения в совместное предприятие с одной из иностранных фирм. (Однако согласно действующим в США правилам американский банк не может держать контрольный пакет акций в каком-либо заграничном совместном предприятии.)

Филиалы, создаваемые в соответствии с законом Эджа. Филиалы, создаваемые в соответствии с законом Эджа, — это самостоятельные корпоративные единицы, которые являются филиалами или американских, или каких-либо иностранных банков, действующих на территории США. Они могут выходить за пределы штата независимо от штатного законодательства о филиалах, но большая часть их депозитов или счетов пассива должна притекать в результате зарубежных сделок. Крупнейшие американские банки образовали свои эдж-филиалы в крупнейших городах США за пределами собственных штатов, в первую очередь в Нью-Йорке, Чикаго, Сан-Франциско и Лос-Анджелесе.

МБП. Системы международных банковских пунктов (МБП) — это изобретение американского банковского регулирования, впервые разрешенное Советом управляющих Федеральной резервной системы в декабре 1981 г. МБП представляют собой не более чем компьютеризованные своды банковских счетов, которые ведутся отдельно от отечественных счетов в банках США. Они должны иметь юридический адрес на территории США, но их финансовая деятельность должна концентрироваться на международных операциях. Депозиты МБП не подпадают под предписания о резервах и не подлежат страхованию. Одной из целей федерального правительства, санкционировавшего создание МБП, было возвращение на родину большого числа американских банков, действующих за границей, и открытие дополнительных рабочих мест на территории США.

Банковские отделения в "фискальных оазисах". Чтобы избежать бремени регулирования, многие международные банки создали свои бюро заказов наподобие пустых раковин, где регистрируются поступившие депозиты или другие международные сделки. Такие банковские отделения—"раковины" имеют, как правило, всего лишь телефон и прилавок, где и происходит регистрация депозитов со всего мирового рынка евродолларов, чтобы избежать таким образом страхового обложения и прочих затрат, неизбежных в случае приема депозитов банком в самих Соединенных Штатах. В течение многих лет американские банки содержали подобные отделения в таких привлекательных регионах, как Багамы и Каймановы острова.

ЭТК. В 1982 г. Конгресс США принял Закон об экспортных торговых компаниях, который позволил американским компаниям, а также эдж-филиалам создавать экспортные торговые компании (ЭТК). По правилам Совета управляющих Федеральной резервной системы эти специализированные фирмы должны больше половины дохода получать от своей посреднической роли в деле развития экспорта из США. Будучи учрежденной, такая ЭТК может предлагать услуги по изучению рынков, страховой ответственности, транспортировке и складированию предназначенной для сбыта продукции, финансированию торговых сделок.

Контрольные вопросы

19-1. Какие организационные формы используют международные банки для того, чтобы полнее обслуживать своих клиентов?

РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ

Деятельность международных банков строго регулируется как на родине этих банков, так и в странах, на территории которых банки функционируют. В то же время отмечается устойчивая тенденция к дерегулированию банковского дела и связанных с ним сфер оперирования с ценными бумагами и гарантированного размещения ценных бумаг (андеррайтинга). В настоящее время все большее число стран признает необходимость координации своих мероприятий по регулированию, чтобы в конечном счете все банки, действующие на мировых рынках, подчинялись единым правилам.

Задачи регулирования в международном банковском деле

Деятельность международных банков подчиняется практически тем же принципам, которые определяют и характер правил, регулирующих работу отечественных банков. Почти повсеместно существует общепризнанное стремление к *обеспечению сохранности средств вкладчиков*, которое находит свое выражение, как правило, в определенных законах и нормах, ограничивающих склонность банков к риску, а также в правилах, определяющих минимальную сумму акционерного капитала вкладчиков, служащую в качестве последнего резерва для списания убытков по ведению операций. Во многих случаях правила ограничивают деятельность небанковских компаний с целью избежать ненужного риска и криминализации, как это случилось с "Бэнк кредит энд коммерс интернэшнл" *(BCCI)*. Кроме того, в той мере, в какой международным банкам позволяется получать средства путем кредитования и депонирования вкладов, деятельность этих банков также регулируется в направлении *стабилизации роста финансовых и кредитных операций* и сохранения уровня благосостояния каждой отдельной страны.

В то же время многие правила, регулирующие деятельность международных банков, свойственны исключительно этой сфере, т.е. они неприменимы к большей части банков, оперирующих на внутреннем рынке. Например, *контроль курсов иностранной валюты* помогает защищать страну от сокращения ее валютных резервов, которое могло бы снизить возможности страны выплачивать по внешним займам и приобретать товары и услуги за границей. В качестве еще одного примера можно назвать правила, *ограничивающие утечку дефицитного капитала*. Эти правила рассматриваются многими правительствами как жизненная необходимость для процветания своей экономики. Во многих странах мира существует также ярко выраженное стремление *защитить отечественные финансовые институты и финансовые рынки от внешней конкуренции*. Некоторые страны предпочитают воздерживаться от вовлечения в международный бизнес и чрезмерной зависимости от других стран в приобретении жизненно важных горючего, сырьевых материалов, других товаров и услуг. Подобная философия изоляционизма часто ведет к настоящему запрету

вхождения в полноценный банковский сектор для аутсайдеров и может также ограничивать сферу международных операций для отечественных банков.

Ранний изоляционизм США в международных банковских операциях. Стремление изолировать отечественные банки от внешнего влияния было характерно для ранней истории США, когда международная деятельность американских банков подвергалась таким же ограничениям, что и внутренние операции. Вплоть до принятия закона Эджа в 1917 г. международные банки США не имели права создавать отделения и учреждать банковские филиалы вне своего штата. Таким образом, банки США оказались слишком малы и ограничены в своей финансовой компетенции и опыте работы для того, чтобы бросить вызов международным банкам из других стран на собственном поле.

Создание банковских филиалов в рамках закона Эджа и договорных корпораций. Принятие закона Эджа во время первой мировой войны значительно расширило перспективы экспансии американских банков на внешние рынки. Этот новый закон предоставил банкам США право учреждать дочерние компании (с требованием минимального капитала) в любом месте Соединенных Штатов при условии, что, по меньшей мере, 90% операций подобных эдж-филиалов будут ориентированы на помощь своим клиентам в реализации международных сделок. Не желая отставать, некоторые американские штаты последовали за федеральным правительством и выдали банкам, получившим чартер от властей своего штата, такое же разрешение на создание договорных корпораций для ведения международных операций. И все же система правил в США оставалась в высшей степени ограничительной в силу жестких требований, предъявляемых к эдж-филиалам и к договорным корпорациям, также потому, что допустимые рамки международной активности американских банков подвергались суровому контролю.

Добровольные ограничения кредитования. Регулирование международных банковских операций властями США вступило в новую фазу после окончания второй мировой войны. Соединенные Штаты столкнулись с огромным дефицитом платежного баланса, что ускорило процесс добровольных ограничений на выдачу кредитов банками США за рубежом. Администрация Джонсона выработала в 1965 г. программу добровольного ограничения выдачи ссуд иностранным заемщикам. Эта программа поставила предел зарубежному кредитованию, которое могли осуществлять отечественные отделения американских банков, что позволило замедлить утечку капиталов из США и сокращение американских золотых и валютных резервов. По некоторым данным, следствием этого стала быстрая экспансия за океан американских банковских учреждений (например, отделения в Карибском "фискальном оазисе" и филиалы с полным комплексом услуг в Лондоне).

Регулирование деятельности иностранных банков в Соединенных Штатах. В 70—80-е гг. иностранные банки начали активную деятельность на территории Соединенных Штатов. Их привлекали огромный единый рынок, состоящий из 50 штатов, относительная экономическая и политическая стабильность США, а также перебазирование сюда собственной клиентуры иностранных банков (например, японские автомобилестроительные и электронные компании, которые производят и продают свою продукцию на амери-

канском рынке). К концу 1991 г. в Соединенных Штатах функционировало 304 иностранных банка, активы которых достигли величины 866 млрд. долл. Экспансия иностранных банков на территорию США вызвала сильное давление на Конгресс со стороны отечественных банковских групп и в результате побудила его принять в 1978 г. Закон о международных банках *(IBA)* — первый значительный федеральный закон, регулирующий деятельность иностранных банков на территории США. *IBA* содержал следующие основные положения:

- требовал от отделений и филиалов иностранных банков получения официального разрешения федеральных властей на ведение своих операций в США;
- ограничивал создание отделений иностранных банков на территории США, предписывая, чтобы каждый банк указывал штат — место своего обоснования — и следовал законам этого штата, как это должны делать американские банки;
- ставил условие, что депозиты, которые принимает американское отделение или представительство иностранного банка, располагающего консолидированными активами на сумму не менее 1 млрд. долл., соответствовали предписываемой законом резервной норме, установленной Советом управляющих Федеральной резервной системы;
- допускал применимость к американским отделениям иностранных банков права страхования депозитов при определенных условиях и обеспечивал им доступ к некоторым видам услуг, которые предоставляет Федеральная резервная система США (например, возможность получать ссуду от Федеральной резервной системы).

В ноябре 1991 г. Конгресс США принял поправки к *IBA*, проведя Закон об усовершенствовании контроля над деятельностью иностранных банков. Этот новый закон, который стал следствием федерального расследования в связи со скандалом вокруг банка "Бэнк кредит энд коммерс интернэшнл" *(BCCI)* в Люксембурге, усиливает надзор над операциями иностранных банков в Соединенных Штатах. Заявки на расширение деятельности в США рассматриваются Советом управляющих Федеральной резервной системы. Этот орган должен установить, в какой мере иностранные банки контролируются их собственными правительствами. Если Совет управляющих находит, что регулирование и контроль над иностранными банками в США странами их происхождения недостаточно строги и неадекватны американским нормам, то он может отказать такому банку в создании филиала, агентства или представительства на территории США, в открытии новой или приобретении американской дочерней компании. Более того, Совет может приостановить операции иностранного банка в США, если, по его мнению, банк нарушил законы США, занялся рискованными и сомнительными делами на территории Соединенных Штатов или же осуществляет свои операции с помощью методов, несовместимых с общественными интересами. Закон 1991 г. уполномочил Совет управляющих Федеральной резервной системы проверять американские отделения и филиалы любого иностранного банка и потребовал, чтобы Совет управляющих по меньшей мере за 30 дней вперед получал уведомление о том, что какой-либо иностранный банк намерен закрыть свое представительство в США.

Новые правила, регулирующие капитал крупнейших иностранных банков

Расширение деятельности иностранных банков в США и американских банков в других странах наряду с усложнением проблем международной задолженности привело к появлению новых международных стандартов, регулирующих банковский капитал. В ноябре 1983 г. американский Конгресс принял Закон о международном кредитовании и контроле, который обязал федеральные контрольные органы подготовить новые правила по регулированию капиталов и кредитов для банков, контролируемых властями США. В частности, Закон 1983 г. предписывал банкам США следующее:

1. Держать резервы (из текущего дохода) на специальном счете, который именовался как резерв отчислений, для покрытия риска при переводах капиталов в качестве компенсации за внешние займы, если имеются свидетельства о трудностях с погашением этих займов.
2. Ограничивать размер платы за пересмотр условий и изменение структуры займа, которая могла бы относиться на счет иностранных заемщиков, испытывающих трудности с погашением долга и требовавших от банков, заинтересованных в реструктурировании долга, погашения всех видов комиссии, начисляемой за весь срок действия займа.
3. Давать сведения о степени кредитного риска по займам, предоставленным ими иностранным заемщикам, и информировать другие страны о всякого рода кредитных рисках, если они превышают пороговую величину в 15% основного капитала или в 0,75% общей стоимости активов.
4. Обладать достаточным капиталом, чтобы защитить интересы вкладчиков международного банка от возможного риска.

Федеральные органы получили от Конгресса инструкции выработать новые правила с целью провести в жизнь положения, содержащиеся в Законе о международном кредитовании и контроле.

Вскоре после того как эти нормы стали находить практическое применение, начались переговоры между США и другими ведущими странами, чтобы выяснить, возможно ли международное сотрудничество в области регулирования банковского дела. Ажиотаж на международных рынках, в особенности кризис задолженности среди развивающихся стран, задержал развитие этого процесса на несколько лет, пока, наконец, не было объявлено о принятии предварительных директив в декабре 1987 г. Затем 15 июня 1988 г. представители 12 стран, собравшиеся в Базеле, Швейцария, сообщили о подписании окончательного соглашения о единых стандартах по банковскому капиталу. Базельское соглашение призвало все банки стремиться к тому, чтобы отношение совокупного капитала к сумме активов к концу 1992 г. составляло 8%. (В гл. 14 подробно рассматриваются стандарты по международному банковскому капиталу, соответствующие Базельскому соглашению.) Базельское соглашение преследовало две цели: 1) усилить позиции международных банков, укрепляя тем самым доверие к ним со стороны общества; 2) устранить существенные различия банковского регулирования в отдельных странах, следствием чего является неравенство условий конкурентной борьбы между банками. Если сравнить банки с заниженными требованиями в отноше-

нии капитала и банковские институты из более консервативных, жестко регулируемых банковских систем с завышенными требованиями относительно капитала, то последние находились в невыгодном положении для поиска клиентов и удовлетворения их спроса на капитал. После того как было заключено Базельское соглашение, многие ведущие банки объявили о планах мобилизации новых средств и распродаже активов с целью улучшения показателя "капитал—активы".

Ослабление ограничений в регулировании деятельности банков, спровоцированное законом Эджа

В апреле 1991 г. Совет управляющих Федеральной резервной системы распорядился о внесении изменений в Правило *"К"* применительно к корпорациям, учрежденным на основе закона Эджа, позволивших существенно увеличить ассортимент услуг, которые американские банки могут предлагать за границей. В частности, Совет управляющих расширил права американских банков на размещение и продажу за пределами США акций корпораций (до 60 млн. долл., или 25% основной части собственного капитала консолидированной банковской фирмы для большей части американских организаций, хотя здешние банки с более стабильным финансовым положением имеют право превысить заданные лимиты торговли ценными бумагами). Кроме того, названные изменения позволили американским банкам предпринимать ограниченные инвестиции в акции любых неамериканских предприятий за границей, разрешили корпорациям в рамках закона Эджа предлагать свои финансовые услуги на территории США иностранным гражданам, деловым компаниям, а также правительственным организациям и санкционировали участие американских банков в страховании жизни, торговле валютой и товарами, в обмене процентными ставками и в брокерских операциях с фьючерсными финансовыми контрактами за границей.

Контрольные вопросы

19-2. Каковы основные задачи регулирования деятельности международных банков?

19-3. Каковы основные положения Закона США о международных банках (1978 г.) и Закона о международном кредитовании и контроле за банками (1983 г.)?

19-4. Что такое Базельское соглашение и почему оно имеет столь важное значение?

УСЛУГИ, ПРЕДОСТАВЛЯЕМЫЕ БАНКАМИ СВОИМ КЛИЕНТАМ НА МЕЖДУНАРОДНЫХ РЫНКАХ

Клиенты банков, активно оперирующие на международных рынках, нуждаются в самых разнообразных услугах — от предоставления кредитов и исполнения платежей до консультаций и прямой помощи в области маркетинга. Это многообразие услуг, предлагаемых международными банками, было существенно расширено в ответ на возрастание потребительского спроса и усиливающуюся международную конкуренцию.

Выделение иностранной валюты, необходимой для ведения операций клиента

Международные банки предоставляют своим клиентам иностранную валюту *(FOREX)* и депозиты в иностранной валюте. Многие банковские клиенты нуждаются в значительных количествах наличной валюты для оплаты импортируемых товаров и сырья, приобретения иностранных ценных бумаг, а также для совершения сделок со слияниями и приобретениями. Другие клиенты могут получать на регулярной основе большие суммы в иностранной валюте или депозиты в иностранной валюте от деловых компаний или отдельных лиц за границей, которые, в свою очередь, получают у этих клиентов товары или приобретают ценные бумаги. Эти иностранные средства подлежат обмену на валюту данной страны, для того чтобы помочь клиентам удовлетворить их потребность в наличных деньгах. Международные банки держат, как правило, на своих счетах "рабочие" остатки в иностранных валютах, пользующихся наибольшим спросом. С целью избежать ненужных потерь при операциях с валютой служащие отделов банков по иностранной валюте 24 часа в сутки следят за положением дел на международном валютном рынке и непрерывно приводят в соответствие с этим позицию банка, для того чтобы свести к минимуму подверженность риску.

Хеджирование от риска обесценения иностранной валюты

Клиенты банков, которые получают или расходуют значительные суммы в иностранной валюте, ищут у своих банков защиты от риска. Международные банки обычно имеют в своем распоряжении множество способов хеджирования от потерь валюты, предназначенных для того, чтобы обезопасить и себя, и своих клиентов от *валютного риска*.

Форвардные контракты. Так, например, банки могут прибегать к практике форвардных (срочных) контрактов, когда клиент банка, предвидящий в будущем необходимость приобретения валюты, попытается через посредство банка заключить контракт с другой стороной, требующей получения валюты по предусмотренной контрактом цене к определенному сроку в будущем. Клиенты, нуждающиеся в валюте, договариваются о том, что они получат необходимую сумму в валюте в заранее обусловленный срок в будущем по цене, назначенной сегодня.

Клиенты, ожидающие получения валюты, часто стремятся заключать такие контракты, которые позволяли бы им продавать эту валюту по заранее установленной цене. Так как эта цена назначена в момент заключения форвардного контракта, клиент защищен от валютного риска независимо от того, какова будет динамика цен на валюту. Если клиент не уверен в будущем сроке или в сумме валюты, банк может предложить *опционный форвардный контракт*, по условиям которого клиент получает право, но не обязательство, поставить или получить определенную сумму валюты к назначенному сроку в будущем (этот срок называют *датой зачисления денег*) по заранее обусловленному обменному курсу.

Валютные фьючерсные контракты. Все более популярной альтернативой форвардному контракту становится валютный фьючерсный (срочный) конт-

ПРИМЕР 19-2. Вариант долгосрочного хеджирования в валютных фьючерсных контрактах

	Рынок торговых сделок с уплатой наличными (рынок наличного товара)	*Рынок фьючерсных (срочных) сделок*
1 января	Американский клиент банка — импортер договорился о покупке пластмассовой тары у промышленной фирмы Германии по цене 100 немецких марок за изделие и оплате за поставку тары к 1 марта или раньше	Предвидя необходимость покупки немецких марок в ближайшем будущем и опасаясь роста обменного курса немецкая марка/доллар, клиент через посредство банка приобретает фьючерсы в марках на Чикагской товарной бирже, договорившись при этом о том, что он получит марки 1 марта по твердой цене 0,30 долл. за марку
1 марта	Клиент отправляет платеж в марках за доставку пластмассовой тары	1 марта или раньше клиент продает на бирже фьючерсы в марках по цене 0,31 долл. за марку
Результат	Товар получен и оплачен, готов для продажи импортером своим американским покупателям, но определенная часть ожидаемой денежной прибыли потеряна для импортера в результате повышения обменного курса немецкая марка/доллар	Рост стоимости фьючерсных контрактов в марках дает прибыль по хеджу в размере 0,01 долл. за марку, что компенсирует снизившуюся выгодность контракта, если бы он был оплачен наличными

ракт. Подобные договорные соглашения между покупателем и продавцом предусматривают предоставление заранее обусловленных сумм в валюте по установленной цене точно к назначенному сроку или раньше. Существует два основных вида фьючерсных контрактов страхования от потерь — *долгосрочное и краткосрочное хеджирование.*

Долгосрочное хеджирование в валютных фьючерсах служит для защиты клиента банка от роста цен на валюту, которую клиенту предстоит приобрести. Хеджи подобного рода особенно полезны для *импортеров*, так как плата за получаемые товары во многих случаях должна происходить в национальной валюте зарубежного экспортера, а рост обменного курса валюты экспортера и местной валюты импортера может за короткое время аннулировать любую ожидаемую прибыль от продажи товаров. По условиям контракта с долгосрочным хеджированием клиент обязуется получить валюту по истечении срока действия контракта по цене *X*. Если цена валюты начинает расти, то клиент может пойти обратно на рынок валютных фьючерсов и продать эти же фьючерсные контракты по новой, более высокой цене *У*. Эта операция освобождает клиента от обязательства принимать валюту и в то же время приносит предпринимательскую прибыль с каждого контракта, равную разнице в ценах (*У* — *X*) минус комиссионные и налог. Прибыль, получаемая с валютных фьючерсов, помогает скомпенсировать любые потери, которые возникают, когда клиент должен фактически покупать валюту и оплачивать ею свой товарный импорт. (В примере 19-2 показан вариант долгосрочного валютного хеджирования.)

В качестве альтернативы некоторые клиенты, в первую очередь те из них, кто *экспортирует* товар, могут с успехом воспользоваться фьючерсными кон-

ПРИМЕР 19-3. Вариант краткосрочного хеджирования в валютных фьючерсных контрактах

	Рынок торговых сделок с уплатой наличными (рынок наличного товара)	*Рынок фьючерсных (срочных) сделок*
1 июня	Американский клиент банка продал персональные компьютеры иностранной оптово-розничной фирме по цене 600 ф. ст. за машину и договорился получить платеж в фунтах стерлингов к 1 июля или раньше	Предвидя падение в цене фунта относительно доллара, клиент через посредство своего банка продает фьючерсный контракт на фьючерсной бирже по цене 1,41 долл. за фунт
1 июля	Платеж в фунтах получен клиентом банка, но покупательная способность этого платежа в долларах США снизилась	1 июля или раньше клиент, воспользовавшись рекомендацией банка, покупает фьючерсные контракты в фунтах на фьючерсной бирже по цене 1,39 долл. за фунт
Результат	Ожидаемая прибыль от продажи компьютеров уменьшилась	Прибыль в размере 0,02 долл. на фунт проистекает из сделки купли-продажи по финансовым фьючерсным контрактам, позволяя, таким образом, скомпенсировать уменьшение ожидаемой прибыли на рынке наличного товара

трактами с *краткосрочным хеджированием* (пример 19-3). Такие соглашения предусматривают, что клиент обязался предоставить своему контрагенту обусловленную валюту по гарантированной цене X в предусмотренный контрактом срок. Если цена на валюту понижается, клиент может снова выйти на фьючерсный рынок к сроку или до истечения срока действия контракта и приобрести такие же контракты по более низкой цене $У$, снимая этим самым с себя обязательство предоставить валюту. Прибыль зарабатывается на каждом из контрактов сначала на продаже, а затем и на покупке: эта прибыль равна $X — У$ (минус комиссионные и трансакционные издержки).

Другие инструменты снижения валютного риска. Колебания обменных курсов иностранной валюты за последние годы дали толчок к появлению все большего количества новых способов противодействия валютному риску. Так, в 1982 г. возник новый инструмент хеджирования — валютный опцион. Этот опцион дает покупателю право (но не обязательство) передавать или получать фьючерсный контракт в валюте или в валютной деноминации по заранее установленной цене в любое время до истечения срока опциона. Таким образом, в отличие от рынка по сделкам на срок, где передача контракта должна осуществляться в определенный день, здесь передача может фактически происходить и на рынке опционов. Валютные опционы включают как наличные, так и фьючерсные опционы.

Опционы с валютным обменом по фьючерсным контрактам прошли за последние годы стадию бурного развития. Контракты подобного рода по своей стоимости зависят от лежащего в их основе фьючерсного контракта, стоимость которого, в свою очередь, определяется ценой самой валюты. Если цена на валюту растет, то наиболее приближенный по своим условиям к изменению цены валюты валютный фьючерсный контракт также повышается в цене.

Банк, который держит крупные активы именно в этой валюте, может снизить риск потерь от падения цен на наличную валюту, продавая валютные фьючерсы, опционы "пут" или опционы "колл" на эту же валюту.

Валютный опцион *"колл"* дает его держателю право приобретать валюту или валютные фьючерсные контракты по твердой цене в любое время до истечения срока опциона. Валютный опцион *"пут"* предоставляет право продавать валюту или валютные фьючерсные контракты по установленной цене к объявленному сроку истечения опциона или раньше. Так, например, опцион "колл" по фьючерсным контрактам в марках ФРГ по цене использования опциона 0,42 долл. дает покупателю этого опциона "колл" право приобрести контракт с требованием передачи покупателю марок по цене 0,42 долл. Если рыночная цена фьючерсов в марках поднимается выше 0,42 долл. за марку, то говорят, что цена пользования опционом выгоднее рыночной, тогда его покупатель воспользуется правом своего опциона и получит фьючерсные контракты в немецких марках по цене 0,42 долл. Если же цены фьючерса в марках ниже цены опциона (0,42 долл.), то опцион "колл" не исполняется, так как покупатель опциона "колл" может приобрести фьючерсные контракты дешевле на рынке; в этом случае создается ситуация, при которой соотношение цены использования опциона и рыночной цены делает использование опциона невыгодным. Как правило, опцион "пут" необходим для предохранения от падения цен на валюту, тогда как опцион "колл" защищает от потерь при растущих ценах на валюту.

Преимущество валютного опциона состоит в том, что он ограничивает риск на нижнем пределе, но это вовсе не означает ограничения верхнего предела прибыли. Покупная цена валютного опциона, как правило, достаточно низка для того, чтобы позволить даже малым предприятиям участвовать в сделках по хеджированию валюты. Кроме того, валютный опцион — это более гибкий инструмент по сравнению с большей частью других способов хеджирования валюты. В то же время этот инструмент предлагают лишь ограниченное число банков и немногие валютные биржи, и он подвергает их дополнительному риску, что может сдержать расширение рынка этого вида услуг в будущем.

Инструментом подобного же рода является *варрант на покупку ценных бумаг в другой валюте,* впервые введенный в практику в США в 1987 г. компаниями "АТ энд Т", "Дженерал электрик" и "Ксерокс корп.". Этот условный инструмент дает его получателям право (но не обязанность) обменивать японские иены или немецкие марки на доллары США по заранее установленному обменному курсу. Рыночная стоимость этих варрантов, 16 видов которых обращаются на Американской фондовой бирже, находится в прямой и непосредственной зависимости от изменений цен на американские доллары на иностранных валютных рынках. Особая привлекательность валютных варрантов для мелких инвесторов объясняется той легкостью, с которой они позволяют биржевикам играть на будущих ценах на доллары, не прибегая к вложению крупных капиталов, а также высокой ликвидностью варрантов: ими можно торговать на бирже или продавать выпускающим их корпорациям по заранее назначенным ценам использования опциона.

И наконец, валютный риск можно уменьшить с помощью **валютных свопов.** Пользуясь таким свопом, компания или один человек, которые намереваются взять заем в иностранной валюте, заключают контракт с контрагентом, который планирует получить эту же самую иностранную валюту в удоб-

ный срок в будущем и намерен предоставить заемщику отечественную валюту. Когда наступает срок исполнения контракта и валюту надо возвращать, то контрагент по свопу получает обратно от заемщика отечественную валюту и выплачивает задолженность в иностранной валюте. Там, где речь идет о займе, заемщик полностью защищен с помощью описанного выше механизма свопа. В этом случае заемщик получает отечественную валюту сначала путем свопа заимствованной иностранной валюты, а затем получает заимствованную валюту обратно как раз тогда, когда он должен выплатить свой заем в иностранной валюте. Здесь отсутствует всякий валютный риск, так как поступление и отток иностранной валюты точно сбалансированы между собой, как это показано в примере 19-4.

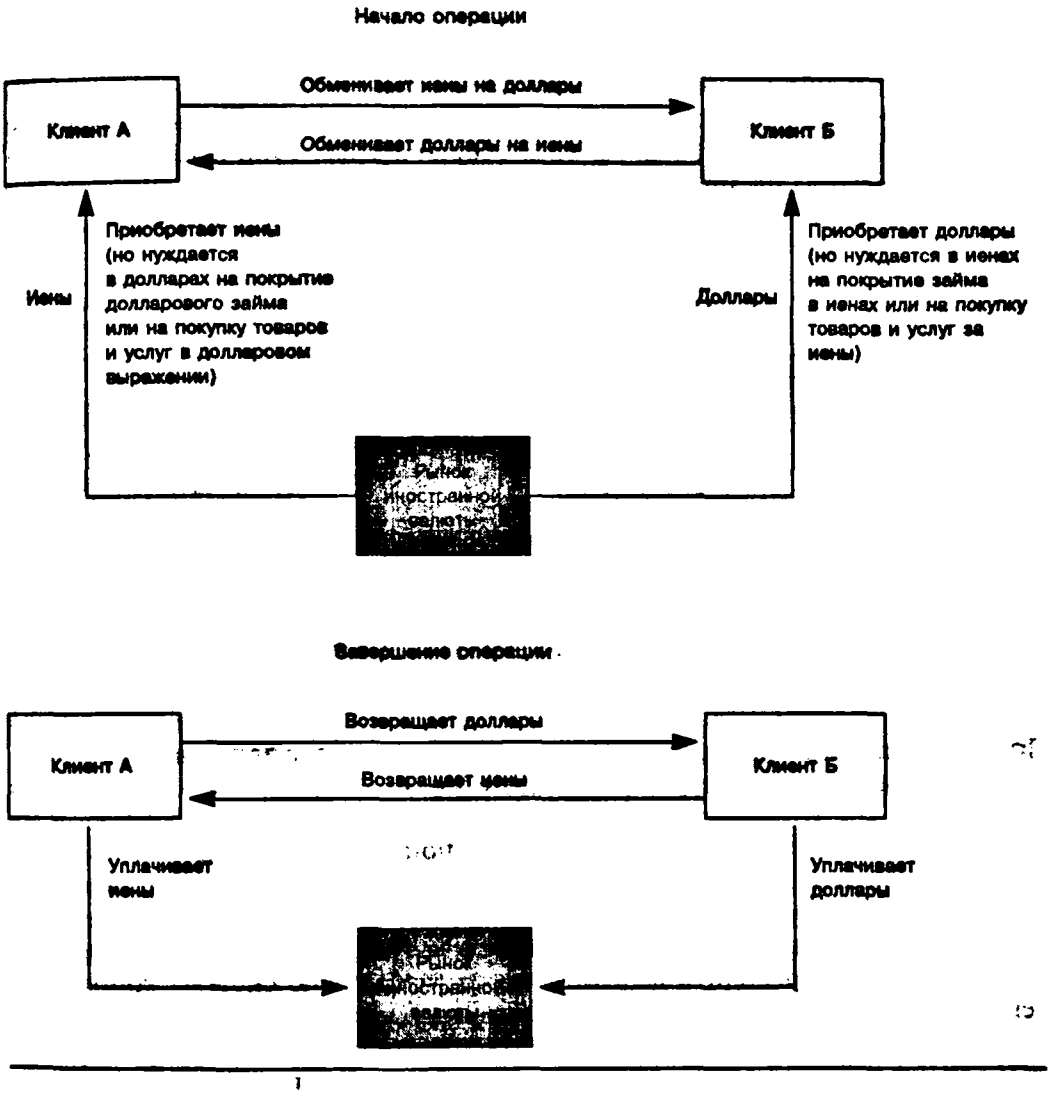
Предложение клиентам краткосрочных и долгосрочных кредитов или кредитных гарантий

Международные банки являются основным источником кредитов для многонациональных корпораций и многих правительственных учреждений как у себя дома, так и за границей. Они обеспечивают краткосрочное и долгосрочное финансирование на покупку сырья и выплату заработной платы, строительство зданий и реализацию других важных долгосрочных проектов.

Большая часть займов, предоставляемых международными банками, суть краткосрочные предпринимательские кредиты с плавающей процентной ставкой, которая, как правило, привязывается к какой-либо международной базисной (исходной) ставке. Самой популярной процентной ставкой этого рода является ЛИБОР — лондонская ставка предложения по межбанковским займам на рынке краткосрочных депозитов в евродолларах среди международных банков. В последние годы международные банки стали предоставлять кредитные гарантии своим клиентам по займам на открытом рынке. К числу наиболее известных из них относится Система эмиссии долговых ценных бумаг (ДЦБ). Выпущенные впервые в начале 80-х гг., эти ценные бумаги представляют собой среднесрочные кредитные соглашения международных банков со своими клиентами — крупными корпорациями и правительственными учреждениями. Клиент Системы эмиссии ДЦБ имеет право периодически выпускать краткосрочные ценные бумаги со сроками оплаты от 90 до 180 дней в течение обусловленного периода времени (например, до 5 лет). Банк обязуется или скупать все бумаги, не купленные другими инвесторами, или предоставлять дополнительные ссуды на основе процентной ставки ЛИБОР или какой-либо другой исходной ставки. В большинстве случаев долговые бумаги выпускаются в долларовом выражении и крупным номиналом, например в 1 млн. долл. или больше.

Международные банки играли также ключевую роль в быстром расширении рынка еврокоммерческих бумаг (ЕКБ), где многонациональные компании получают краткосрочные кредиты на несколько недель или месяцев. Этот рынок краткосрочных ссуд сконцентрирован в лондонском финансовом регионе и уже привлек многие международные банки и нефинансовые компании в качестве инвесторов. В то время как лишь немногие заемщики ЕКБ оперируют в США, все большее число американских компаний, кредитоспособность которых недостаточно высока для того, чтобы успешно оперировать на американском рынке коммерческих бумаг, или которым необходимо сбыть долгосрочные ценные бумаги, успешно размещает их на рынке еврокоммерческих бумаг. Одним из последних по времени стимулов к расширению этого

ПРИМЕР 19-4. Валютный своп, организованный международным банком для двух своих клиентов



рынка стало дерегулирование финансовой деятельности в Японии, которое позволяет теперь японским банкам, имеющим свои филиалы за границей, размещать международные коммерческие бумаги, в то время как японские и неяпонские фирмы получили в последнее время право выпускать и покупать коммерческие бумаги с деноминацией в иенах. Международные банки являются активными покупателями ЕКБ как для собственного пользования, так и для своих занимающихся инвестициями клиентов и находятся также среди ведущих продавцов названных еврокоммерческих ценных бумаг. Так, например, на долю банков "Ситикорп", "Инвестмент бэнк лтд." и "Суисс бэнкинг корпорэйшн интернэшнл" приходилось около 30% всех международных ценных бумаг, проданных совместно с их инвесторами за последние годы.

Подобной же формой содействия, которое предлагают банки США своим избранным клиентам, желающим получить иностранные кредиты, является

американская депозитная квитанция (АДК) — выпускаемый американскими банками документ, который облегчает иностранным заемщикам продажу своих ценных бумаг инвесторам в США. В сущности, АДК — это переуступаемый документ, обеспечивающий участие неамериканских компаний в качестве совладельцев в капитале или ценных бумагах. Американский банк соглашается держать у себя выпущенные ценные бумаги и продавать инвесторам АДК в качестве требований под эти ценные бумаги. Широко известным примером этого был выпуск АДК "Бэнк оф Нью-Йорк" осенью 1988 г. взамен облигаций правительства Франции.

Если эмитент ценных бумаг санкционирует подобное соглашение, говорят, что АДК имеет "спонсора" в лице эмитента. Если же международный банк предпочтет просто иметь пакет любых иностранных ценных бумаг, которые могут представлять интерес для инвесторов США, и продавать АДК без согласия эмитента, то говорят о неспонсируемых депозитных квитанциях. АДК могут регистрироваться или не регистрироваться Комиссией США по ценным бумагам и биржам (неспонсируемые АДК не подпадают под требования регистрации) и продаваться на любой американской фондовой бирже. Одной из причин, почему эти бумаги столь привлекательны для инвесторов США, является отсутствие валютного риска, так как по стоимости все ценные бумаги, представленные в виде АДК, могут быть трансформированы в доллары США. Кроме того, американские инвесторы могут теперь диверсифицировать свои портфели намного проще, покупая АДК, и получать обратно свои средства путем ликвидации АДК быстрее, чем это возможно при продаже иностранных ценных бумаг.

Предоставление иностранным клиентам средств платежа и сберегательных вкладов (накоплений)

Роль международных банков в международной торговле и коммерции весьма существенна благодаря их предложению клиентам *средств платежа и сберегательных вкладов.* Они не только предоставляют иностранную валюту своим клиентам, которые расплачиваются за границей наличными деньгами, но и могут переводить депозиты через глобальную систему корреспондентских банков. Международные банки выпускают и принимают к оплате *тратты* (переводные векселя) в качестве средства платежа за приобретаемые товары и услуги за пределами национальных границ. Такие безвозвратные платежные обязательства банка могут выступать в форме *переводных векселей* на предъявителя, подлежащих оплате по предъявлении, или же в виде *срочных переводных векселей,* подлежащих оплате только в заранее обусловленный срок, как правило, достаточно долгий для того, чтобы товар был отгружен в другую страну. Срочные тратты обычно имеют место в случаях, когда импортер обращается к своему банку с просьбой выдать *аккредитив* с гарантией того, что банк произведет оплату, если импортер окажется не в состоянии сделать это сам в отношении некоторых экспортеров товара. В этом случае экспортер может через посредство своих корреспондентских банков выписать счет на оплату, который предъявляется банку импортера для акцепта и последующей оплаты. Международные банки выпускают в обращение также дорожные чеки в иностранной валюте и обязуются пересылать соответствующие средства по телеграфу или телефаксу по любому адресу, который укажет клиент.

Кроме того, международные банки поощряют обращение *сберегательных вкладов* — краткосрочных и долгосрочных сбережений — среди своих клиентов. Большая часть таких сберегательных документов — это депозитные сертификаты (ДС), т.е. процентные квитанции о денежных средствах, вложенных в банк. Хотя ДС создавались как документы о сбережениях с неизменной процентной ставкой, некоторая их часть имеет плавающую процентную ставку, привязанную к динамике определенной базисной ставки, такой, например, как ЛИБОР. Срок действия этих документов подразделяется на периоды устойчивого движения курсов и периоды их колебаний, когда процентная ставка может претерпевать изменения в зависимости от того, что произошло с базисной ставкой в течение каждого из периодов колебаний. Ежедневно крупнейшие международные банки публикуют процентные ставки ДС для наиболее распространенных сроков погашения депозитов, объявляя о высоких или низких ставках в зависимости от спроса на эти депозиты для целей дальнейшего инвестирования. (Более подробно обсуждение переуступаемых ДС дано в гл. 12.)

Огромный успех подобного банковского инструмента мобилизации капиталов привел к расширению самой концепции ДС во всем мире в виде евродолларовых ДС — депозитов в долларовом выражении, продаваемых достоинством по 1 млн. долл. сначала в Лондоне, а затем и во всех других крупных финансовых центрах. В настоящее время большая часть евроДС выпускается филиалами крупнейших американских, японских, западноевропейских и британских клиринговых банков. По оценкам компании "Морган гэренти", суммарная величина этого рынка ценных бумаг приближается к 3 трлн. долл. ЕвроДС в крупных купюрах, имеющие хождение в международном банковском деле, часто называют *"ДС подключения"*, тогда как пакеты более мелких купюр евроДС, продаваемые широкому кругу инвесторов, называются *долевыми ДС*, или *траншами*.

В то время как большая часть евродолларов — это депозиты с твердой процентной ставкой, ДС с плавающей процентной ставкой (ДСПС) и долговые ценные бумаги с плавающей ставкой (ДЦБПС) появились в 70-е гг. с целью защитить инвесторов и заемщиков от риска колебаний процентной ставки. Подобные инвестиционные документы с гибкой процентной ставкой имеют тенденцию становиться среднесрочными и долгосрочными по срокам погашения: 1—5 лет — для ДСПС и до 20 лет — для ДЦБПС, причем соответствующие ставки процента корректируются, как правило, каждые 3—6 месяцев с целью согласования их с текущей динамикой общераспространенной ставки процента.

Гарантированное размещение на рынке еврооблигаций долговых ценных бумаг и облигаций, выпускаемых в обращение клиентами банков

Расширение услуг по выпуску долговых ценных бумаг международными банками, рассмотренное ранее, представляет собой всего лишь один пример возрастающей роли международных банков в сфере *гарантированного размещения новых видов ценных бумаг* (андеррайтинга) на открытом рынке. Еще один пример — это рынок еврооблигаций, где заемщики выпускают облигации за пределами их собственной страны. Одной из причин роста подобного рынка было увеличение числа американских корпораций, во главе ко-

торых стояли такие крупные фирмы, как "Форд мотор ко." и "Кэмпбелл суп ко.", решившие подключиться к рынку еврооблигаций с целью финансирования своих предприятий за океаном. По мере того как растет процентная ставка в США, даже чисто американские фирмы могут прийти к выводу о том, что займы в еврооблигациях могут оказаться сравнительно дешевле. В число ведущих банков, активно действующих на этом рынке, входят "Ллойд бэнк ПЛС", "Кемикл бэнкинг корп" и "Ситикорп". В стремлении расширить притягательность этого вида рынка в будущем за последнее время были предприняты некоторые инновации. К ним можно отнести долговые обязательства в европейских валютных единицах (ЭКЮ), которые представляют собой определенную комбинацию национальных валют стран—членов Европейского Союза.

Защита клиентов банка от риска колебаний процентной ставки

К международным банкам все чаще обращаются клиенты с просьбой оказать помощь в защите их от *риска процентной ставки* — риска потерь вследствие неблагоприятной динамики процентной ставки. Заемщики стремятся получить кредиты, ссудный процент по которым колеблется в ходе изменений рыночной конъюнктуры. Так, повышение ставки процента приводит к увеличению расходов по займам у клиента банка и создает угрозу уменьшения чистой прибыли от программы капиталовложений, под которую этот заем сделан. Напротив, клиент банка может нести убытки и в случаях, когда процентная ставка падает, если средства этого клиента вложены в депозиты с плавающей процентной ставкой или другие краткосрочные инвестиции, которые необходимо возобновлять уже на более низком уровне процентной ставки. Точно так же клиент банка, получивший заем по фиксированной ставке процента, не имеет выгод от снижающейся процентной ставки на рынке, если не предприняты шаги для противодействия такому развитию событий.

Свопы процентных ставок. Международные банки могут помочь своим клиентам защититься от процентного риска посредством соглашения о **свопах процентных ставок.** Как было сказано в гл. 16, подобные соглашения предусматривают, что каждая сторона оплачивает целиком или частично счет по процентам, который должна бы оплатить другая сторона по ссудной сделке. Как правило, свопы процентных ставок не только помогают сократить затраты на выплату процентов для каждой стороны, но и позволяют каждому из партнеров в сделке со свопом точнее сбалансировать притоки наличности от использования своих активов с утечкой наличности, которая вызывается платежами по обязательствам (включая заем у банка).

Предельные уровни процентных ставок. Международные банки могут также ограничивать подверженность процентному риску своих клиентов-заемщиков, назначая предельные (максимальные) процентные ставки на получаемый клиентом заем в обмен на определенную плату. Например, каждый желающий получить заем на сумму 100 млн. долл. по ставке процента ЛИБОР может запрашивать предельную ставку 11%, так что любое повышение рыночной процентной ставки не вызывает автоматически роста ссудного процента свыше 11%. Подобные предельные ставки переносят риск подвергнуться неблагоприятной динамике ставки процента с клиента-заемщика на банк и

часто предполагают определенную фиксированную плату со стороны клиента, для того чтобы компенсировать банку его подверженность дополнительному риску. Так, например, заем в 100 млн. долл. с предельной ставкой процента, описанный выше, требует от клиента банка уплаты 3 млн. долл. комиссии за то, что банк назначает предельную ставку процента по ссуде.

Финансовые фьючерсы и опционы. Кроме сказанного выше, международные банки оказывают услуги своим клиентам в операциях с финансовыми фьючерсами и опционными контрактами. Если, например, клиент терпит серьезные убытки от повышения процентных ставок, то он может воспользоваться *краткосрочным* фьючерсным хеджем (как это описано в гл. 16), с тем чтобы компенсировать любую потерю в результате повышения ссудного процента; в качестве альтернативы можно прибегнуть к опциону "пут". Ожидание претерпеваемых клиентом убытков от падения ставок процента может быть ограничено с помощью *долгосрочного* фьючерсного хеджа (его покупки) или посредством использования опциона *"колл"*.

Помощь клиентам банка в сбыте продукции через посредство экспортных торговых компаний

Все более популярным механизмом оказания помощи клиентам в сбыте их товаров за границей становятся экспортные торговые компании (ЭТК). Японцы были первыми, кто создал такие организации по содействию своему экспорту. Японские ЭТК были самым тесным образом связаны с промышленными и банковскими фирмами своей страны, по меньшей мере, в течение целого столетия, установили обширные деловые контакты с заграницей и создали чрезвычайно благоприятные возможности внешнеторгового маркетинга для своих компаний-филиалов. ЭТК изучают внешние рынки, идентифицируют на этих рынках те фирмы, которые могли бы стать дистрибьюторами японской продукции, а затем обеспечивают или организуют финансирование, страхование и перевозки, необходимые для доставки товаров на эти рынки. Наиболее известными среди японских торговых компаний являются такие выдающиеся фирмы, как "Сумитомо", "Мицуи" и "Мицубиси". В то время как крупные промышленные компании США также расширили свои активные торговые операции за границей, тысячи малых американских фирм не достигли пределов своих возможностей на рынках экспорта частично из-за отсутствия адекватного знания рынков или деловых контактов за границей.

Закон об экспортных торговых компаниях от 1982 г. позволил американским банкам впервые за всю историю их существования осуществлять прямые инвестиции в экспортные торговые компании. Банковские холдинговые компании, банкирские дома, дочерние компании, учрежденные в соответствии с законом Эджа, договорные корпорации — все они были объявлены в качестве корпораций, подпадающих под действие закона в качестве инвесторов в ЭТК, которые могут предлагать такие услуги, как изучение рынков, страховое обеспечение торговых операций, маркетинг и помощь в проектировании изделий, транспортные услуги, финансирование продукции и хранение товаров. Были допущены некоторые послабления в антитрестовском законодательстве с целью разрешить отдельным фирмам объединять свои ресурсы в совместных предприятиях для развития внешнеторговой деятельности.

ЭТК в США были созданы с участием ведущих банковских центров и десятков небольших региональных и коммунальных банков. К числу ведущих американских институтов, начавших оперировать в рамках ЭТК, относятся в первую очередь "Бэнк оф Америка", "Бэнкерз траст ко.", "Чейз Манхэттен корп.", "Ситикорп", "Флит файнэншл груп" и "Секьюрити пасифик". ЭТК, руководимые крупнейшими банковскими корпорациями США, в значительной мере ориентируются на расширение торговых кредитов и организацию бартерных сделок, с тем чтобы товары можно было обменивать в процессе внешнеторговых операций, используя при этом наиболее эффективные способы финансирования. Напротив, небольшие региональные банковские фирмы США и многие ЭТК на базе коммунальных банков предлагают более широкий ассортимент международных услуг своим банкам и их клиентам, включая страхование поставок товаров и их транспортировку, консультации и налаживание связей в области маркетинга.

Реализацию программы создания ЭТК начал в США в 1983 г. Экспортно-импортный банк ("Эксимбанк"). Программа гарантий банковского оборотного капитала облегчает малым предприятиям доступ к надежным источникам финансирования разработок и изготовления товаров, которые в дальнейшем будут поставляться на внешний рынок. Программа оборотного капитала была дополнена затем программой кредитования малого бизнеса, предусматривающей поддержку коммерческих банков, готовых предоставлять ссуды малым предприятиям, а также совместной программой штатов и местных кооперативов, в соответствии с которой происходит подготовка служащих на уровне крупных городов и администрации штата, обязанной помогать малым предприятиям получить доступ к услугам "Эксимбанка" и обеспечить страхование внешнеторговых операций.

Несмотря на широкий интерес, рост экспортной активности через посредство ЭТК оказался разочаровывающим. Разумеется, конъюнктура на внешних рынках сыграла существенную роль в сдерживании деятельности ЭТК, в особенности если иметь в виду колебания в стоимости доллара на международных рынках, а также трудности, с которыми столкнулись развивающиеся страны в поисках ресурсов для оплаты импорта из США и обслуживания своего внешнего долга. Недостаток управленческого опыта у банков в отношении специфической организационной формы ЭТК, а также отсутствие торгово-распределительной сети и информации о внешних рынках оказались главным препятствием, особенно для небольших банков. Банки США жаловались также на чрезмерные требования по капитализации средств, на ограничения со стороны властей по кредитованию, которые с банков были перенесены на их филиалы ЭТК, а также на законодательные ограничения размеров дохода, который должен быть получен от экспортной деятельности. Так, по меньшей мере, 51% дохода, получаемого от ЭТК, должен поступать именно от экспортной деятельности американских компаний, в то время как американский банк может инвестировать не больше 5% своего консолидированного капитала в какую-либо ЭТК, так же как своей собственной ЭТК он может ссужать не больше чем 10% своего капитала. Хотя закон об ЭТК предназначался для того, чтобы помочь компаниям США перехватить у японских торговых компаний какую-то долю их несомненного успеха, очевидно, что будущие доходы ЭТК на конкурирующем международном рынке достанутся не скоро и не легко.

Контрольные вопросы

19-5. Дайте описание основных услуг, которые банки предоставляют своим клиентам на международном рынке.
19-6. Какие виды риска стремятся контролировать международные банки, для того чтобы помочь своим клиентам?
19-7. Что такое ДЦБ и АДК?
19-8. Какую пользу могут принести ДЦБ и АДК международным банкам и их клиентам?

ВОЗВЫШЕНИЕ ЯПОНСКИХ БАНКОВ

Самый динамичный структурный сдвиг в международном банковском деле за последнее десятилетие — это небывалый рывок к успеху японских банков. Как видно из примера 19-1, эти гигантские банковские учреждения занимают более половины ведущих мест в списке 30 крупнейших банков мира. Банк "Даи-Иси кэньо" из Токио — крупнейшая в мире фирма, предоставляющая банковские и финансовые услуги, — по суммарной стоимости активов почти на треть превосходит самый крупный банк США.

Чем можно объяснить это восхождение к вершинам финансовой власти и авторитета? Как отмечал Роуз [7], в числе первостепенных факторов следует назвать огромные активные сальдо платежного баланса, которые стала получать Япония после того, как потребители во всем мире научились ценить высокое качество японских промышленных товаров. В свою очередь, эти активные сальдо платежного баланса привели к резкому увеличению стоимости японской иены по отношению к доллару США, британскому фунту и другим ведущим конвертируемым валютам, сделав, таким образом, иены и активы в иенах привлекательным в глазах международных инвесторов средством хранения стоимости.

Имеются также свидетельства в пользу того факта, что у японских банков *стоимость капитала значительно ниже* по сравнению с большинством остальных международных банков. Согласно исследованию, которое недавно провели Циммер и МакКоли [8], ведущие банки в Канаде, Великобритании и США имеют высокую стоимость собственного капитала (в среднем около 10%), что понижает их конкурентоспособность в деле привлечения средств от крупных корпораций. Это в особенности верно для тех видов услуг (как, например, ссуды деловым компаниям, свопы и кредитные поручительства), где чистая прибыль настолько мала, что у банков с такой высокой стоимостью капитала можно без особых усилий перебить цену. По оценке Циммера и МакКоли, в конце 80-х гг. величина стоимости собственного капитала банков Германии и Швейцарии составляла от 5 до 7%, тогда как у японских банков она равнялась 3%. Таким образом, японские, германские и швейцарские банки захватили доли рынков главным образом за счет американских, канадских и британских банков. Различия в стоимости собственного капитала среди международных банков названные экономисты объясняют неодинаковыми размерами семейных сбережений, колебаниями в темпах и стабильности экономического роста в разных странах. Так, например, нормы семейных сбережений в Японии, Германии и Швейцарии одни из самых высоких в мире, экономический рост в этих странах в общем был более быстрым и более стабильным, чем в США, Канаде и Великобритании.

Несмотря на огромный успех японских банков в глобальном масштабе, уже возникли некоторые серьезные сомнения относительно их стратегических позиций в долгосрочном плане. В состоянии ли они оставаться мировыми лидерами и в следующем столетии или же банки других стран сумеют их превзойти? Действительно, имеются веские соображения в пользу того, что явное лидерство этих гигантских финансовых конгломератов в какой-то мере уже утрачено. Одна из причин этого — начало процесса дерегулирования банковских и финансовых услуг в Японии. Иностранные банки получили теперь большую свободу для выхода на внутренний японский рынок и предложения здесь широкого диапазона своих услуг. Так, например, Министерство финансов Японии недавно разрешило расширить деятельность по гарантированному размещению иностранных ценных бумаг на японском рынке ценных бумаг. Иностранные дилеры, осуществляющие торговлю ценными бумагами, могут выступать равноправными партнерами японских андеррайтеров в синдикатах, предназначенных для операций с японскими облигациями. Более того, постепенно отменяются ограничения процентных ставок по депозитам и прочие ограничения для японских банков, что ужесточает конкуренцию в финансовой системе Японии.

Иностранные банки и дилеры, торгующие ценными бумагами, начинают все в большей мере брать на себя удовлетворение потребностей японских деловых кругов и домашних хозяйств в местных депозитах, кредитах и инвестициях. В феврале 1991 г. японское правительство начало выдавать банковские лицензии банковским филиалам иностранных дилерских компаний, торгующих ценными бумагами. К апрелю этого же года 88 иностранных банков уже открыли более 130 своих отделений в Японии (при лидерстве банков США, которые имели здесь почти 40 своих отделений, за США следуют банки из Южной Кореи, Франции и Великобритании).

Дерегулирование и появление все большего числа иностранных компаний в Японии будут представлять угрозу для относительно слабых японских фирм, оперирующих в сфере финансовых услуг. Если надежность портфеля выданных ими займов будет ослабевать по мере стагнации в мировой торговле и глобального экономического спада, а курс акций на рынке Японии будет и дальше падать (как это случилось в 1991 и 1992 гг.), то названные трудности с надежностью портфелей выданных займов будут лишь обострять проблемы риска, которые уже порождало банковское дерегулирование в различных странах (включая США). Кроме того, японским банкам будет все труднее изыскивать капиталы, необходимые им для предстоящей экспансии.

Еще одна не менее сложная проблема, с которой придется столкнуться японским финансовым и нефинансовым фирмам, заключается в развитии одного из самых крупных в мире интегрированных рынков — Европейского союза (ЕС), в который входят 12 стран Западной Европы. Япония далеко отстает от США по экспорту в Европу и расширению здесь своего присутствия в сфере производства и услуг. Большая часть из 400 крупных японских компаний, представленных в ЕС, расположена в Великобритании, а не на континенте непосредственно. Конечно, японские компании имеют значительные преимущества, включаясь в конкурентную борьбу в рамках этой зоны свободной торговли в Европе, например существенные физические и финансовые инвестиции в Европе и США, подкрепленные сильной в долгосрочной перспективе ролью иены на международном рынке валют и растущей убежденностью среди японских финансистов в том, что их будущий успех среди крупнейших

банков мира потребует от них скорее многостороннего глобального присутствия, а не односторонней зависимости от отдельного региона или страны.

Представляется, что европейские банки занимают сегодня особенно выгодные исходные позиции для будущей экспансии на международных рынках. Среди наиболее вероятных претендентов, которые будут расширяться за счет американских и японских банков, неходятся сегодня "Барклайз бэнк ПЛС" (Великобритания), "Креди Суисс", "Суисс бэнк корп.", "Дойч бэнк АГ", "Банк насьональ" (Париж) и "Юнион бэнк" (Швейцария). Эти консервативно управляемые банки сумели избежать многих из названных выше серьезных убытков по ссудам на недвижимость и займам "третьему миру", которые имели американские и японские банки, и поэтому сохранили свои относительно прочные финансовые позиции. Следствием этого стал тот факт, что у большей части ведущих европейских банков самые высокие показатели кредитоспособности. Это позволяет им понижать величину стоимости своего капитала, что обеспечивает им определенные конкурентные преимущества. Они оказались также в состоянии войти в такие ключевые сферы небанковских услуг, как продажа акций страховых компаний, гарантированное размещение этих акций и инвестиционно-учредительская деятельность, раньше, чем это сделали американские или японские банки, которым все еще приходится иметь дело со строгим регулированием в названных сферах.

Контрольные вопросы

19-9. Почему, по вашему мнению, японские банки возвысились до их теперешнего доминирующего положения в международной торговле и финансах?

19-10. Полагаете ли вы, что глобальные ведущие позиции, которые занимают сейчас крупнейшие японские банки, будут ослаблены или же они усилятся?

ГРЯДУЩИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ БАНКОВ

Рост посреднического использования рынков ценных бумаг для мобилизации капиталов

В настоящее время международные банки сталкиваются с большой проблемой в отношении своих ссудных операций, аналогичной той, с которой американские банки встречались уже несколько десятилетий назад, — усиливающейся конкуренцией со стороны рынков ценных бумаг. Когда в 80-е гг. многие международные займы породили серьезные проблемы в связи с их невыплатой, международные банки изъяли значительные ресурсы с мирового рынка кредитов. Фирмы по распространению ценных бумаг оказались достаточно проворными для того, чтобы занять образовавшуюся нишу и через нее направлять в адрес заемщиков свои предложения по поводу долговых ценных бумаг и облигаций на рынках евровалюты. В то время как международные банки сами приобрели многие из этих ценных бумаг, они были вынуждены признать необходимость сдерживания роста и даже сокращения банковского кредита из-за падения чистой прибыли от кредита, который они предоставляли международным заемщикам.

Возможности банков в деле возвращения своей доли мирового кредита представляются сомнительными по причине существования правил, которые

ограничивают банковский риск в международных операциях, опасений общественности относительно платежеспособности банков и агрессивности брокеров и дилеров по ценным бумагам, полных решимости расширять свои сферы влияния на доходном рынке корпоративного финансирования. Международные банки должны продолжать поиск новых источников дохода, с тем чтобы возместить то, что они потеряли за последние годы на местных рынках, путем, например, продажи своего превосходного умения оценивать кредиты или создавать кредитные поручительства для поддержания нормальной деятельности своих клиентов.

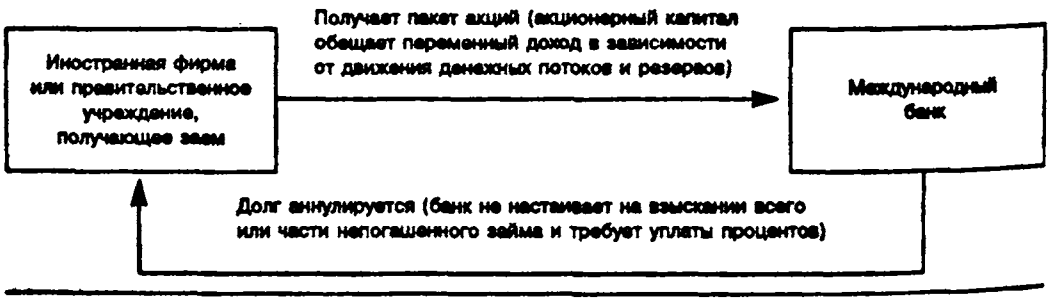
Разработка усовершенствованных методов оценки риска в международном кредитовании

Одна из важнейших и пока не решенных проблем в международном банковском деле в наши дни состоит в преобразовании структуры международной задолженности, превратившейся в проблему, в целях увеличения шансов возврата, по меньшей мере, какой-то доли средств, которые задолжали банкам такие страны, как Аргентина, Бразилия, Польша и бывший Советский Союз. Размеры долга этих стран международным банкам и правительственным учреждениям приближаются и даже превосходят их способность погашения своих долгов из-за одновременного негативного воздействия таких факторов, как падение цен на нефть и товары, экономический спад и политическая нестабильность.

В конце 80-х гг. возросшая ненадежность международных займов заставила банки искать новые способы защиты от рисков в международном кредитовании, в особенности при сделках по сомнительным займам. Эта проблема привлекла внимание широкой общественности в феврале 1987 г., когда Бразилия объявила мораторий на погашение своих долгов, предоставленных иностранными банками. Но проблемы в связи с международными займами были ясны банкирам намного раньше, чем стал известен названный факт, в особенности когда начиная с 1982 г. были приостановлены выплаты большей части основных сумм займов Мексикой и некоторыми другими странами Латинской Америки.

Наиболее популярным решением проблемы международной задолженности, в особенности среди ведущих банков США, таких, как "Ситикорп", "Чейз Манхэттен" и "Секьюрити пасифик", стала разработка программы свопов **"долг взамен на акции"** (пример 19-5). В рамках мероприятий "долг вза-

ПРИМЕР 19-5. Своп (обмен) "долг взамен на акции"



мен на акции" международные банки получили пакеты акций (обыкновенных или привилегированных) в некоторых иностранных проектах вместо погашения клиентами полученных ими ссуд обычным способом. Свопы "долг взамен на акции" были реализованы в Аргентине, Чили, Мексике, на Филиппинах, в Венесуэле и других странах. В то же время обмен подобного рода вызвал множество серьезных проблем в осуществлении банковского менеджмента. Свопы "долг взамен на акции" во многих случаях жестко регулируются контролирующими банковскими органами. Так, например, американские банки могут стать лишь пассивными инвесторами своих акций и имеют право держать не более 20% акций, выпущенных небанковской фирмой. Это означает, что многие американские банки имеют ограничения на покупку контрольных пакетов акций фирм, которые предлагают финансовые услуги за границей. Еще одна проблема — это опасность того, что страна-заемщик может отказаться от сделки с обменом "долг взамен на акции", если она посчитает, что кредитное учреждение пытается вмешаться в ее внутренние дела под предлогом защиты своих интересов. Опасаясь подобного развития событий, некоторые страны-заемщики запретили такого рода инвестиции акционерного капитала в ключевые отрасли экономики. Например, Бразилия ограничила иностранные капиталовложения в индустрию обработки данных.

Некоторые аналитики считают, что существует острый дефицит достаточно качественных инвестиционных проектов во многих странах и регионах, идущих на сделки со свопами "долг взамен на акции", так что доли в акционерном капитале, которые получили их кредиторы, содержат минимум или не имеют вообще никакой реальной стоимости (т.е. крайне низок потенциал получения дохода). Кроме того, курсы валют нестабильных стран часто подвержены таким резким колебаниям на международных рынках, что банк, который согласился на участие в акционерном капитале вместо погашения ссуды, может лишиться всего или значительной части своего дохода из-за потерь при конвертировании иностранной валюты в валюту данной страны. Тем не менее многие банки нашли способы облегчить своим клиентам такой обмен (например, приобретение предприятий компанией "Дженерал электрик" в Мексике), не подвергая при этом чрезмерному риску свои собственные резервы и даже получая определенный доход в виде комиссионных.

Следующий метод, которым пользуются международные банки при заключении сделок по рискованным международным кредитам, состоит в том, что списывается весь или некоторая часть иностранного займа, т.е. этот заем рассматривается как вероятная собственная потеря. В результате сумма кредита записывается в подналоговый кредит, что фактически позволяет распределять потери по займу между акционерами банка и правительством. Еще одна альтернатива, к которой в последнее время прибегают банки в попытках разрешить проблему ненадежных займов Бразилии и Мексики, заключается в том, что банки могут получать *выходные облигации* вместо погашения ссуды. Стоимость таких долговых ценных бумаг обычно ниже стоимости займов, взамен которых они используются, и поэтому по ним требуются более низкие или более долгосрочные платежи в обеспечение долга. Выходные облигации могут подкрепляться правительственными ценными бумагами или другими приемлемыми средствами обеспечения. В январе 1990 г. Министерство финансов США объявило о планах продажи Мексике облигаций с нулевым купоном по ценам ниже их рыночной стоимости, чтобы поддержать соглашение о рефинансировании, достигнутое между Мексикой и ведущими международ-

ными банками. С помощью этих облигаций Мексика может расплатиться за мексиканские выходные облигации, выданные банкам, которые предоставляют займы этой стране. Продажа Министерством финансов облигаций была важным компонентом единого плана погашения международных долгов, разработанного министром финансов США Николасом Брэди. План Брэди уделяет основное внимание скорее уменьшению международных долгов, чем продолжению их наращивания.

И наконец, достаточно старым "решением" проблемы долгов международным банкам является *соглашение о выкупе*, по которому задолжавшие правительства или частные фирмы договариваются еще раз купить свой долг, но уже по цене, значительно ниже номинальной. Недавние примеры выкупа долгов имели место в Чили и Боливии. В результате банки терпят налоговые убытки из-за разницы между первоначальной стоимостью займа и ценой его выкупа. Подобные соглашения рассматриваются в качестве последней возможности решения проблемы для стран или компаний, которые практически потеряли всякую надежду на выплату долгов.

Во многих случаях находила применение определенная *комбинация* средств для проблемных международных займов: реструктурирование неуплаченных займов и пересмотр условий выплаты процентов на них, а также основных сумм, дополнительная поддержка со стороны Международного валютного фонда, стимулирование экспорта и сокращение импорта странами-должниками с целью выиграть время для того, чтобы эти страны смогли постепенно приблизиться к погашению своего долга в назначенный срок и укрепить экономику. К сожалению, до настоящего времени достигнут лишь частичный прогресс в решении названных проблем задолженности. При этом много сделали сами банки, прощая или делая скидку значительной части подобных займов. Проблема стала настолько серьезной в конце 80-х и начале 90-х гг., что Международный банк реконструкции и развития планирует теперь создание многостороннего агентства инвестиционных гарантий, для того чтобы страховать иностранные инвестиции в развивающиеся страны.

В настоящее время мало кто не согласится с утверждением о том, что банки, участвующие в международном кредитовании, нуждаются в разработке усовершенствованных методов анализа надежности и обоснованности международных займов до того, как они предоставлены, а также лучших способов контроля за эффективностью их использования международными заемщиками после того, как эти займы получены. В настоящее время практикуется несколько систем оценки риска. Это, например, *метод контрольного списка*, когда составляется перечень экономических и политических факторов, которые, как полагают, значимо коррелируют с риском неплатежа по займам, например, военные или гражданские конфликты, дефицит платежного баланса и растущая безработица (пример 19-6). Каждому фактору, входящему в перечень, можно придать свой относительный вес или же все факторы можно в равной мере рассматривать в процессе оценки международных займов. Оценки каждого фактора могут принять вид статистических или математических вероятностей, позволяющих делать расчет индексных величин, показывающих степень риска невыполнения обязательств. Изменения в индексных величинах становятся затем составной частью системы первичного упреждения при оценке надежности того или иного займа. Перечень позиций может быть дополнен отчетами с места, которые составит банковский персонал, получивший информацию из первых рук в стране должника.

ПРИМЕР 19-6. Общепринятые индикаторы подверженности риску в стране-заемщике

- Среднегодовые темпы реального роста национального продукта или национального дохода
- Среднегодовые темпы роста денежной массы
- Зарегистрированный баланс внешнеторговых платежей по импорту товаров и услуг, экспорту товаров и услуг, текущим счетам, товарообороту, движению капиталов
- Уровень и динамика изменений резервов в иностранной валюте
- Относительный уровень курсов иностранной валюты в сравнении с крупнейшими торговыми партнерами
- Уровни процентной ставки в сравнении с ведущими странами-инвесторами
- Среднегодовые платежи по процентам в сравнении со среднегодовой стоимостью экспорта товаров и услуг
- Уровень резервов в иностранной валюте в сравнении с объемом импорта

Альтернативным подходом, при котором для определения риска используется экспертная оценка, является *метод Дельфи.* В этом случае созываются эксперты по вопросам конъюнктуры, экономисты и специалисты по международному праву. Их индивидуальные, независимо друг от друга выведенные оценки риска для определенной страны собираются воедино и раздаются членам экспертной комиссии, которым предоставляется возможность пересмотреть свои прежние оценки степени подверженности этой страны риску. Заключительный отчет составляется в виде единодушной точки зрения на степень подверженности риску каждой страны в отдельности.

Одна из серьезных проблем в отношении обоих названных выше подходов — это их вневременной характер. Значительные изменения в подверженности риску неплатежей могут произойти до того, как некие расчетные показатели или наблюдения экспертной группы успеют эти изменения зафиксировать. Совсем недавно усовершенствованные статистические методы были использованы для оценки локальных рисков, включая логический и дискриминантный анализ, как об этом сообщали Мелви и Шлагенхауф [2]. Была разработана техника линейного моделирования, с помощью которой предпринимались попытки классифицировать международные займы по двум главным категориям: те, которые будут наверняка выплачены, и те, которые потребуют пересмотра условий или просто не будут погашены. В число основных переменных величин, влияющих на подверженность международных займов риску, которые к настоящему времени уже нашли применение в статистических исследованиях, входят темпы развития локальной инфляции, отношение платежей по обслуживанию долга к совокупным долговым обязательствам, выпуск продукции на душу населения. В то же время в исследованиях такого рода возникло немало противоречий, вызванных искажениями в распределении многих из доступных нам данных.

В других работах использовалась *рыночная ставка процента* применительно к депозитам, обращающимся на рынках евровалюты, с целью определения премии за возможный риск процентной ставки по банковским кредитам. Чем больше дисперсия рыночных ставок процента по займам странам-заемщикам в сравнении со ставками ЛИБОР на депозиты в евродолларах, тем больше ожидаемая подверженность риску, как считают кредиторы, активно оперирующие на международных рынках. Одна из ключевых проблем в этой сфере сегодня состоит в том, что лишь немногие специалисты по вопросам кредита удовлетворены доступными до сих пор методами оценки и контроля за международными займами.

Слишком мало исследований было проведено относительно рисков, которые следовало бы изучить, включая вопрос о том, как эти риски измерить. Нужна более основательная исследовательская работа, с тем чтобы создать надежную методику анализа международных кредиторов и структурирования займов.

Адаптация к новым возможностям рынка, возникшим в результате дерегулирования

Международные финансовые рынки переживают сейчас разительные перемены по мере того, как дерегулирование последовательно в одной стране за другой открывает возможности выхода банков на рынок с новыми видами финансовых услуг. В США 47 штатов приняли в той или иной форме законы, позволяющие банкам выходить за пределы своего штата с перспективой последующего продвижения к ведению общепринятых банковских операций с полным набором услуг клиентам. Еще более благоприятные и в то же время непростые возможности экспансии открываются в связи с продолжающейся интеграцией Европейского союза (ЕС). 12 стран—членов ЕС устраняют между собой торговые барьеры, делая еще более доступным рынок с численностью населения, превосходящей население США. Пока существует большая неопределенность по поводу того, какие торговые барьеры ЕС может ввести для чужих компаний, желающих проникнуть на этот рынок. Возможно, что Европейский союз допустит беспрепятственное проникновение извне в свою торговую зону лишь тех стран, которые сами откроют свои границы для европейских фирм. В частности, американские и японские компании соперничают между собой в создании опорных пунктов в этой обширной зоне свободной торговли, но обе эти страны сталкиваются здесь с реальными трудностями в силу многообразия культур европейских стран, а также их специфического отношения к иностранным компаниям. Так, например, представляется, что для успешного маркетинга в данном случае необходимо ощутимое присутствие на территории всей Европы; простое учреждение экспортной фирмы без создания локальной сети распределительных организаций дает мало шансов на стабильный успех, в особенности когда речь идет об отвоевывании сфер влияния на рынке у местных конкурентов, а также у американских фирм, которые уже широко представлены здесь в течение многих лет.

Все эти новые проблемы международного маркетинга потребуют тщательного планирования, в первую очередь разработки глобальной стратегии долгосрочного инвестирования. Такие планы должны принимать во внимание трудноуловимые различия в языке, обычаях и системах законодательства. Прежде всего нужна *организационная гибкость*, которая позволяла бы быстро реагировать на появляющиеся возможности, по мере того как открываются новые местные рынки, а также заблаговременно распознавать зарождающиеся проблемы в тех ситуациях, когда происходит эрозия существующих рынков или появляются новые правила ограничительного регулирования.

Сохранение доверия общества к международной системе финансов

Сегодня международные банки должны работать еще упорнее, чтобы восстановить веру общества в стабильность международной финансовой системы. И они должны это делать в обстоятельствах, которые жестко контролируют-

ся и регулируются международными денежно-кредитными институтами, во главе которых стоят банки США и Европы, а также Банк международных расчетов в Базеле (Швейцария). В этой главе мы уже отмечали, что в ноябре 1983 г. Конгресс США провел Закон о международном кредитовании и контроле, после чего началось давление на американские банки со стороны федеральных органов контроля, побуждавшее их увеличивать резервы на покрытие убытков по международным займам, а также списывать или менять классификацию непогашенных международных займов.

В последнее время многие крупные банковские холдинговые компании США увеличили свои резервы по займам для развивающихся стран и разместили некоторые из таких займов на базе "кассового" накопления. Отдельные американские банки увеличили резервы на покрытие потерь по займам до 50% величины своих займов сомнительным странам-должникам в качестве страховки на случай, если эти международные займы придется в конечном счете списать полностью или сделать скидку в их стоимости. Международному банковскому менеджменту надо будет продолжать работать над указанной проблематикой в ближайшем будущем. Набор реанимационных средств должен содержать в будущем, по меньшей мере, три компонента:

1. Наращивание резервов капитала как с помощью известных способов финансирования (например, накопление нераспределенной прибыли и выпуск дополнительных обыкновенных акций), так и путем поиска новых источников капитала.
2. Непрерывное совершенствование методов продажи и трансформации старого международного долга в формы, более приемлемые для самих стран-должников и других инвесторов, которые могут быть заинтересованы в покупке этих займов на вторичном рынке.
3. Дальнейшее сотрудничество и совместное совершенствование техники контроля за капиталом и риском ведущими центральными банками и международными кредитно-денежными институтами, в первую очередь Международным валютным фондом и Банком международных расчетов.

Все три элемента должны быть составными частями всякого долгосрочного решения проблем укрепления веры общества в стабильность банков и их подверженности риску в мировом масштабе.

Контрольные вопросы

19-11. В этой главе внимание сосредоточено на четырех проблемных областях, с которыми придется иметь дело международным банкам в будущем. Что это за области?

19-12. Какие различные подходы к оценке риска для стран-заемщиков были выработаны международными банками за последние годы?

ВЫВОДЫ

Техника ведения банковских операций практиковалась в течение столетий на Среднем Востоке и в Западной Европе. Уже в нашем столетии как американские, так и японские банки стали играть ведущие роли на международных рынках, в особенности в том, что касается выдачи кредитов для крупных корпораций и экономического развития. Несмотря на свой почтенный возраст, между-

народное банковское дело за последние 30 лет пережило самые драматичные события за всю свою долгую историю. Экономические и политические проблемы потрясали мировую систему, когда стремительно взлетали мировые цены на нефть и росла инфляция, а после этого резко падали цены на нефть и товарную продукцию, доводя многие развивающиеся страны до грани банкротства. Замедление роста внутристрановой и мировой торговли, а также проблемы с займами развивающимся странам доставили немало неприятностей американским банкам, которые сократили объем своих международных операций. Тем временем японские банки стремительно вырвались вперед и захватили мировое лидерство по банковским операциям, частично в результате длительного роста курса иены на рынках международных валют, сильной экономики в самой Японии и инновационного характера японского менеджмента.

Как и в прошлом, организационные формы, используемые международными банками, продолжали совершенствоваться в ответ на меняющиеся условия рынка и прогресс в средствах транспорта и коммуникаций. К традиционным организационным формам относятся банковские представительства, отделения, дочерние компании и филиалы. С недавних пор вследствие роста риска ведения операций международными банками все большее значение стали приобретать совместные предприятия и прочие виды взаимодействия как между самими банками, так и между банками и другими компаниями, предлагающими финансовые услуги.

Сегодня международные финансовые услуги охватывают широкий диапазон финансовых запросов со стороны банковских клиентов, таких, например, как предложение иностранной валюты, хеджирование в условиях сильных колебаний цен на валюту и процентных ставок, гарантии займов и кредитов для распространения торговли и капитала, контроль и регулирование денежных операций и помощь в экспортном маркетинге. Одним из самых динамичных направлений банковских услуг является содействие в слиянии и поглощении иностранных компаний, в использовании возможностей выхода на новые рынки и в разработке продукции, лучше всего удовлетворяющей запросы иностранных клиентов. Имела место тенденция к дерегулированию финансовых услуг в США, Канаде, Японии, Великобритании и некоторых других странах, что привело к обострению конкуренции на мировых финансовых рынках.

Возросшая, к сожалению, острота конкурентной борьбы в сочетании с серьезными экономическими и торговыми проблемами развивающихся стран нашла свое выражение в новых видах международного банковского регулирования, в особенности согласованного регулирования банковского капитала и содержания резервов капитала для обеспечения проблемных международных займов. Неразрешенные проблемы с ненадежными иностранными займами потребуют от банков в будущем уделять гораздо больше внимания поддержанию на приемлемых уровнях долгосрочного капитала, для того чтобы подкрепить доверие общества к международной банковской системе. Оперирующим в глобальном масштабе банкам придется изыскивать новые способы для привлечения назад тех своих крупнейших клиентов-заемщиков, которые постепенно научились тому, как мобилизовать средства непосредственно на международном рынке капитала, минуя свои банки.

Дополнительную проблему представляет открытие банковскими фирмами новых крупных рыночных зон. Среди них особое место занимают Европейский союз (ЕС) и Азия (в первую очередь Япония, Тайвань, Сингапур, Гонконг, КНР и Южная Корея). Эти развивающиеся рынки потребуют новых ви-

дов услуг и лучшего понимания национальных культур. Все это придется делать в условиях необходимости сохранения доверия общественности и получения одобрения в различной мере интегрированных органов международного контроля. Поистине международное банковское дело идет навстречу одному из труднейших периодов в своей долгой истории.

ЗАДАЧИ

I. Компания "Пасифик трэйдинг" приобрела вчера канадские доллары, намереваясь купить электротехническое оборудование через посредство канадской фирмы-поставщика. В то же время уже сегодня утром с компанией "Пасифик" связалась одна японская торговая компания, которая утверждает, что лучшее, отвечающее техническим условиям электрооборудование можно в течение 48 часов получить от фирмы по изготовлению электронной техники в г. Осака. Телефонный звонок в банк, обслуживающий компанию "Пасифик", в это же утро дал понять, что еще один из клиентов банка, импортер из Сан-Франциско, приобрел сопоставимую сумму в иенах для оплаты партии товара из Токио, однако, как оказалось, поставка этого товара откладывается до следующей недели. Тем временем компания— импортер оборудования должна завтра рассчитаться за заем, выданный ей под товарные запасы, который она получила 30 дней назад от банка "Торонто доминион".

Какой из инструментов, описанных в настоящей главе, может оказаться максимально полезным для обеих компаний? Составьте диаграмму, иллюстрирующую сделку, которую вы, будучи банкиром, рекомендовали бы названным фирмам, для того чтобы помочь им разрешить эту актуальную проблему.

II. Компания "Нелсон спортинг гудз" заказала партию футбольного снаряжения у производственной и оптовой фирмы в Мюнхене. Оплата за поставку товара (который оценивается в 3,5 млн. долл. США) должна быть произведена в немецких марках, которые в течение последних 30 дней обменивались по курсу от 1,9268 до 1,9502 марки за доллар. Если допустить, что эта тенденция будет сохраняться, могли бы вы в качестве представителя банка компании "Нелсон" рекомендовать, чтобы эта компания — клиент банка воспользовалась валютным фьючерсным хеджем? Обоснуйте ответ.

Альтернативный сценарий:

Предположим, что в течение последней недели обменный курс немецкой марки изменился с 1,7981 до 1,7870 марки за доллар и эта тенденция будет продолжаться все то время, в течение которого компания "Нелсон" должна будет платить за поставку футбольного снаряжения. Что рекомендовали бы вы компании "Нелсон"? Какой вид валютного фьючерсного контракта можно было бы рекомендовать и почему?

ЛИТЕРАТУРА

Оценка риска при международном кредитовании содержится в следующих работах:

1. Denison, Daniel R. "A Pragmatic Model for Country Risk Analysis". *Journal of Commercial Bank Lending*, March 1984, pp. 29—37.
2. Melvin, Michael, and Don Schlagenhauf. "A Country Risk Index: Econometric Formulation and an Application to Mexico". *Economic Inquiry*, 1984, pp. 601—619.

Анализ деятельности американских банков на международных рынках в последнее время см. в следующих исследованиях:

3. Corrigan E. Gerald. "Coping with Globally Integrated Financial Markets". *Quarterly Review,* Federal Reserve Bank of New York, Winter 1987, pp. 1—5.
4. Houpt, James V. *International Trends for U.S. Banks and Banking Markets.* Staff Study no. 156, Board of Governors of the Federal Reserve System, May 1988.
5. Pardee, Scott E. "Internationalization of Financial Markets". *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Kansas City, February 1987, pp. 3—7.
6. Rose, Peter S. "The Quest for Funds: New Directions in a New Market". *The Canadian Banker* 94, no. 5 (September/October 1987), pp. 46—55.

Анализ быстрой экспансии японских банков за границей см. в работах:

7. Rose, Peter S. Japanese Banking and Investment in the United States: An Assessment of Their Impact upon U.S. Markets and Institutions. New York: Quorum Books, 1991.
8. Zimmer, Steven A., and Robert N. McCauley. "Bank Cost of Capital and International Competition". *Quarterly Review,* Federal Reserve Bank of New York, Winter 1991, pp. 33—59.

Кризис международной задолженности и современные инструменты хеджирования см. в работах:

9. Truman, Edwin M. "U.S. Policy on the Problems of International Debt". *Federal Reserve Bulletin,* November 1989, pp.727—735.
10. Kawaller, Ira G. "Options on Currency Futures". *The Bankers Magazine,* January/February 1987, pp. 20—22.

Глава 20

Новые банковские услуги и процесс их развития

ЦЕЛЬ ИЗУЧЕНИЯ

Установить, какие наиболее важные услуги предлагают банки сегодня или планируют предоставить в будущем.

ЦЕЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА

Помочь менеджерам банка сделать правильный выбор из множества новых банковских услуг, которые они могут предоставить, и во всеоружии встретить те проблемы и выгоды, которые могут принести с собой эти новшества.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕРМИНЫ

"Финансовый универмаг"
"Финансовые лавочки"
Диверсификация производственной деятельности
Риск обслуживания
Трастовые услуги
Банк как траст-агент клиентов
Инвестиционные банковские услуги
Андеррайтинг
Торговые банки
Услуги по управлению денежной наличностью
Дисконтные брокерские услуги
Страхование кредита
Банковские ипотечные компании
Брокерские услуги по операциям с недвижимостью
Прямое инвестирование акционерного капитала в недвижимость
Взаимные фонды
Финансовое консультирование частных лиц
Дифференциация услуг
Сегментация рынка

Последние два десятилетия ознаменовались бурным ростом новых банковских и им подобных услуг, предлагаемых наиболее влиятельными конкурентами в банковской индустрии[1]. Многие из новых услуг являются разновидностью обычной депозитной и ссудной деятельности: займы с регулируемой, а не фиксированной ставкой, чековые счета, приносящие проценты, например счета НАУ, а не обычные беспроцентные депозиты до востребования. Банкиры считают, что новая комбинация обычных банковских услуг может лучше удовлетворить потребности каждого клиента. Однако некоторые из этих новшеств создают почву для риска, связанного с их развитием, как, например, услуги по страхованию жизни и имущества от несчастных случаев, взаимные фонды, брокерские услуги в операциях с ценными бумагами и гарантированное размещение ценных бумаг компаний (андеррайтинг).

ПРИЧИНЫ ПОЯВЛЕНИЯ НОВЫХ УСЛУГ В БАНКОВСКОМ ДЕЛЕ

Возрастание конкуренции и нерегулируемости финансового рынка. В настоящее время существует множество разнообразных причин широкого распространения новых банковских услуг. Так, *дерегулирование* правительством финансового сектора дало возможность менеджерам банков более свободно разрабатывать новые формы услуг для привлечения клиентов. Другим фактором наряду с дерегулированием рынка, которое способствует снижению давления на стремление банков к прибыли, является сильно *возросшая конкуренция* между местными и зарубежными банками, а также между банками и небанковскими финансовыми организациями.

Международные нормы регулирования капитала и поиск новых источников дохода от банковских услуг. Как отмечалось в гл. 14 и 19, в 90-е гг. были установлены новые международные требования к банковскому капиталу. Согласно этим требованиям многие банки должны увеличивать свой капитал и одновременно с этим снижать долю активов в балансе (например, сокращая выдачу займов). Новые стандарты побуждают банки во всем мире развивать новые формы услуг, которые приносят доход и в то же время позволяют избежать добавления к балансу рискованных активов или использования скудных ресурсов. Именно поэтому такие банковские услуги, как гарантированное размещение ценных бумаг (андеррайтинг), финансовое планирование, а также продажа страховых и взаимных фондов, стали так высоко цениться в перечне новых услуг, активно предлагаемых банками в последние годы.

Цель менеджеров банка — превратить банк в "финансовый универмаг". Многие современные банки, агрессивно вторгаясь в новые сферы обслуживания, стремятся при первой возможности стать "финансовым универмагом". Считается, что большинство клиентов предпочитают совершать все свои финансовые "покупки" в одном финансовом магазине, вместо того чтобы делать это, посещая множество банковских сервисных компаний. Конечно, существует доказательство того, что значительная часть клиентов среди домовладельцев отдает предпочтение удобствам такой "покупки". Например, исследо-

---

[1] Отдельные разделы этой главы основаны на статье автора, опубликованной в 1985 г. в журнале *The Canadian Banker* [9].

вание, проведенное Федеральным резервным банком Атланты в 1983 г., показало, что примерно *около половины* домовладельцев предпочитали подобный метод банковского обслуживания.

Важно, однако, отметить, что существует также и значительное число тех, кто *не хочет* посещать "финансовые универмаги". Примерно около половины населения, обслуживаемого банками, предпочитает иметь дело с несколькими финансовыми учреждениями. Возможно, они считают рискованным связывать свои финансовые потребности лишь с одним учреждением, а может, предпочитают "покупать" необходимые банковские услуги в разных местах по более низким ценам и лучшего качества. По-видимому, в банковской индустрии есть место и для специализированных финансовых учреждений, предлагающих ограниченный набор услуг и управляемых максимально эффективно. Такие учреждения известны под названием **"финансовые лавочки"** — это фирмы, специализирующиеся только на предоставлении некоторых из следующих банковских услуг: 1)кредит домовладельцам и программы по сберегательным вкладам; 2) коммерческий кредит и программы управления денежной наличностью для крупного и среднего бизнеса; 3) управление, кредитование и посреднические услуги в операциях с недвижимостью; 4) брокерские услуги в операциях с ценными бумагами и финансовые консультации. Недавно проведенные исследования показывают, что такие специализированные банковские единицы способны выжить в современной конкурентной финансовой системе.

Выгоды диверсификации. Одной из наиболее важных причин развития новых услуг является диверсификация риска, связанного с пакетом существующих банковских услуг. Такое перераспределение риска посредством продажи новых услуг, обычно называемое **диверсификацией производственной деятельности**, может снизить риск для отдельного банка. Если корреляция между движением денежной наличности от новых услуг и аналогичным потоком от имеющихся служб представляет собой *отрицательную величину*, то риск для общего потока денежной наличности данного банка сводится к минимуму в связи с тем, что снижение денежного потока от продажи существующих услуг будет в такой же пропорции уравновешиваться увеличением объема продаж новых услуг. Тем не менее даже в случае возникновения со временем *положительной корреляции* между потоками денежной наличности некоторое снижение риска будет продолжаться, а значит, сохранятся выгоды от диверсификации деятельности при условии, что менеджмент будет достаточно расчетливым. Конечно, если денежный поток от новых услуг принимает более рисковый характер по сравнению с прежними услугами, тогда вложение значительной доли банковских средств в новые услуги может ***повысить*** неустойчивость общего потока денежной наличности банка.

В целом степень снижения риска в связи с диверсификацией финансовой деятельности зависит от следующих факторов:

1. Движение денежной наличности или прибыль от существующих банковских услуг.
2. Движение денежной наличности или прибыль, ожидаемая от реализации новых банковских услуг.
3. Стандартное отклонение, связанное с денежным потоком или прибылью от имеющихся банковских услуг.
4. Стандартное отклонение денежного потока или прибыли от новых услуг.

5. Корреляция между потоками денежной наличности от новых и уже существующих банковских услуг.
6. Пропорциональный объем банковских ресурсов, привлекаемых к производству и поставкам каждой из услуг (пока соотношение между предоставляемыми услугами находится в равновесии, банк может перераспределять собственные ресурсы для производства и поставок новых услуг, избегая риска снижения возможных выгод от производственной диверсификации).

Влияние размеров банка. Несмотря на вероятную жизнеспособность как "финансовых универмагов", так и "финансовых лавочек" в банковской индустрии, ясно, что *размер* банка или другого финансового учреждения является решающим фактором в определении типа и диапазона услуг, предлагаемых обществу. Как правило, с увеличением размеров банка возрастает число предоставляемых услуг. Развивающийся банк обычно выходит на новые рынки, потребности которых в финансовых услугах могут отличаться от потребностей тех рынков, которые этот банк обслуживал прежде. Кроме того, более крупный банк, обладающий более опытным управленческим персоналом, большей капитальной базой и широко использующий преимущества географической диверсификации, обычно лучше может противостоять риску, связанному с развитием и предложением новых услуг. Следовательно, в развитии новых служб банки большего размера обладают и большими преимуществами.

Риск обслуживания. Наряду с преимуществами, которыми обладает крупный банк в создании новых услуг, возникает также риск обслуживания. Расширение диапазона предлагаемых банковских услуг по мере роста размеров банка может привести к ослаблению организационного менеджмента, что снижает чувствительность банка к возрастающим потребностям рынка и эффективность контроля за расходами. Управление банка все более отдаляется от прямых контактов с клиентами. Для банка важнее становится количество предприятий и домовладельцев, пользующихся услугами банка, а не возможность развивать продолжительные и взаимовыгодные отношения со своими клиентами. Несомненно, те преимущества, которые могут быть получены вследствие увеличения размеров банка, экономия, достигаемая за счет масштабов производства (более эффективное использование малых ресурсов) и экономия, достигаемая за счет расширения ассортимента (более успешное использование эффективного *набора* различных форм банковских услуг), могут быть сведены на нет ростом цен, явившимся следствием ослабления контроля за ними со стороны управления банка, и возросшими затратами на развитие новых банковских услуг.

Какие новые услуги обычно предоставляет банк, когда он увеличивается в размерах и выходит на новые рынки? Чем новые услуги отличаются от уже существующих? В чем их преимущества и недостатки? Мы рассмотрим эти вопросы далее в этой главе.

Контрольные вопросы

20-1. Почему в современном банковском деле предоставляется так много новых услуг?
20-2. Что такое *"финансовый универмаг"*, *"финансовая лавочка"*?
20-3. Какая связь существует между банковскими новшествами и связанным с ними риском для банка?

ТРАСТОВЫЕ УСЛУГИ

Один из новых видов услуг, который в первую очередь может предоставить новый банк по мере своего развития, — это трастовые услуги. Банковские трастовые операции включают управление собственностью и другими активами, принадлежащими клиентам банка, а также распоряжение их ценными бумагами и займами. Трастовые услуги являются сегодня одними из наиболее важных банковских операций. Предоставляя трастовые услуги, банк становится полномочным посредником между рынком и клиентом, принимая инвестиционные и управленческие решения в интересах своего клиента и распределяя при необходимости средства для обеспечения долговых обязательств клиента. Трастовое отделение банка должно ставить благосостояние своих клиентов превыше интересов банка, в то время как для других банковских услуг зачастую имеет место обратное. Осуществление трастовых операций требует более широкого диапазона навыков, чем многие другие области банковского дела: необходимы знание законодательства, опыт инвестиционной деятельности и навыки в управлении собственностью.

В США участие банков в трастовых услугах началось по-настоящему в XIX в., по мере того, как банки постепенно стали заменять страхователей жизни, становясь основными трастовыми учреждениями. Экспансия банков США в трастовую область вышла на новый виток в 1913 г., когда был принят Закон о федеральном резерве, предоставлявший национальным банкам право с одобрения Контролера денежного обращения осуществлять трастовые услуги. Банки, зарегистрированные в штатах и застрахованные в федеральных органах, должны добиваться подтверждения своих трастовых прав от Федеральной корпорации страхования депозитов (ФКСД),тогда как банки штатов, являющиеся членами Федеральной резервной системы (ФРС), должны получить на это разрешение от Совета управляющих ФРС.

Обычно принято подразделять банковские трастовые операции на три большие категории: 1) трастовые услуги частным лицам; 2) трастовые услуги предприятиям (или коммерческим организациям); 3) трастовые услуги некоммерческим организациям. Каждая из этих категорий предполагает деятельность банка как траст-агента клиентов: трастовые отделения банков действуют в интересах своих клиентов в тех областях, которые оговорены контрактом (трастовым соглашением) между банком (гарантом) и клиентом (доверителем) в течение определенного промежутка времени. Обычно законами штатов и общим законодательством устанавливается предельный срок действия трастовых соглашений, за исключением благотворительных трастов, срок действия которых не ограничен. Этими законами также устанавливается барьер ("китайская стена") между банковскими и трастовыми функциями данного банка, так что ни одна из этих банковских сфер деятельности не может извлекать для себя выгоду из информации, полученной от другой. Это связано с тем, что обмен такой информацией в пределах данного банка может привести к столкновению интересов, нанося ущерб благосостоянию клиентов.

Активы, которыми распоряжаются трастовые отделения в интересах своих клиентов, принадлежат не банку, а доверителям. Любые доходы или убытки от активов, гарантом которых выступает банк, также принадлежат не банку, а доверителям или назначенным ими бенефициарам. Никакие из этих активов не приносят процентный доход банку, но управление ими по трасту приносит банку комиссионные за услуги.

Трастовые услуги частным лицам

Банки предоставляют частным лицам и их семьям широкий диапазон трастовых услуг в виде расчетов по недвижимости, управления собственностью по доверенности и посреднических услуг. Многие семьи, имеющие маленьких детей, прибегают к услугам банка как попечителя их семейных активов в случае гибели родителей или их серьезной нетрудоспособности. При таком попечительстве банк принимает на себя обязательство сохранять и защищать эти активы до того времени, пока дети не станут совершеннолетними и не смогут самостоятельно распоряжаться ими. Трастовое отделение банка может быть назначено в судебном порядке распорядителем и попечителем собственности ребенка, ставшего сиротой, взрослого, признанного умственно неполноценным, или человека, не оставившего *завещания*. Трастовый распорядитель недвижимостью и имуществом должен защищать активы, обеспечивающие это имущество, выплачивать по ним любые финансовые претензии и распоряжаться капиталом клиента на правах наследства.

Определение условий завещания относится к *завещательному трасту*. Отдельные лица могут также пользоваться *прижизненным трастом*, когда банк принимает на себя обязательство распоряжаться и защищать определенные активы при жизни их владельца. Доверитель при жизни может сохранять полный контроль над активами, находящимися у банка; он может также подписать *безотзывное* трастовое соглашение, по которому право управления собственностью передается другим лицам (например, младшему члену семьи) или учреждению.

Многие небольшие инвесторы передают трастовым отделениям банка юридическое право распоряжаться своими ценными бумагами. Трастовое отделение будет автоматически реинвестировать средства доверителя в новые ценные бумаги по истечении срока погашения прежних бумаг, осуществлять операции по хеджированию для защиты активов от риска, оплачивать или реинвестировать проценты и дивиденды, а также предоставлять периодически отчеты доверителю и налоговым службам. Многие трастовые отделения банка также оперируют средствами, объединенными в *пулы*, состоящие из наборов ценных бумаг и других активов, принадлежащих нескольким частным совладельцам, каждый из которых обладает своей долей дохода от пула. Таким образом, даже клиенты с небольшими сбережениями могут получать прибыль при хорошо диверсифицированном портфеле активов и низких комиссионных за посредничество.

Трастовые услуги фирмам

Трастовые подразделения банка действуют как *агенты* деловых фирм. Их деятельность может включать выпуск ценных бумаг в интересах коммерческих клиентов, выплату дивидендов или долговых процентов по любой из ценных бумаг, реинвестирование дивидендов по требованию акционеров и погашение ценных бумаг по истечении их срока. По условиям Федерального закона о трастах 1939 г. любая зарубежная или местная корпорация, выпускающая для населения США ценные бумаги, должна назначить гаранта такого выпуска, выступающего доверенным представителем инвесторов, покупающих эти ценные бумаги. Трастовые отделы также распоряжаются передачей прав собственности на акции компании, осуществляют дробление акций и их конверсию

в долговые ценные бумаги; они выдают доверенности и участвуют в ежегодных собраниях акционеров.

Современные банки часто действуют как *доверенная сторона* по контракту, получая официальное право на собственность, обеспечивающую выпуск долговых обязательств; они могут лишить права выкупа закладной или продать эту собственность за наличные, если эмитент оказывается неплатежеспособным. Как доверенная сторона банк должен обеспечить выполнение всех долговых обязательств эмитента по контракту и проследить, чтобы все правила наложения ареста на собственность данной компании соблюдались должным образом. Трастовый отдел банка может создавать амортизационный фонд, инвестируя в этот фонд все деньги эмитента с целью погашения в конечном итоге выпущенных им облигаций.

Попечительская деятельность банков оказывает значительное влияние на функционирование рынка коммерческих бумаг, на котором продаются необеспеченные закладные крупных компаний. Трастовые отделы банка ведут учет закупок коммерческих бумаг, следят за поставками всех реализуемых ценных бумаг инвесторам и производят выплату владельцам тех ценных бумаг, срок погашения которых истек. Банки выдают эмитентам коммерческих бумаг гарантийные письма, для того чтобы инвесторы были уверены в оплате банком долговых обязательств даже в том случае, если этого не сможет сделать компания, делающая заем. Трастовый отдел банка будет получать и хранить все кредитные письма от других кредитных учреждений и следить за тем, чтобы компании, делающие заем, выполняли все условия, содержащиеся в этих кредитных письмах. При необходимости трастовый отдел будет собирать платежи по условиям этих аккредитивов и распределять полученные средства между держателями ценных бумаг.

Трастовые отделы банка владеют всей учетной деловой информацией и помогают оценивать доходы и расходы предприятий. Они управляют распределением прибыли и пенсионными фондами, привлекая к этому средства и работодателей, и служащих, и выплачивая пенсию по старости и нетрудоспособности. Сегодня существует сильная конкуренция в привлечении в качестве клиентов правительственных и корпоративных фондов пенсионного обеспечения. Страховые компании и фирмы — консультанты по инвестициям непрерывно ведут борьбу с трастовыми отделами банков за новые пенсионные счета. Те трастовые отделения, которые не смогли получить контракты по крупным фондам пенсионного обеспечения, все же могут быть наняты в качестве *прямых агентов* по этим программам. Прямой агент отвечает за сохранность любой собственности, доверенной трасту, ведет учетную документацию и выполняет те же официальные функции, которыми обладает управляющий пенсионным фондом. В противоположность ему *дискреционный агент* отвечает за принятие инвестиционных решений и может действовать по собственному усмотрению: отвечать за сохранность собственности, вести учетную документацию и заключать сделки или предоставить возможность выполнять эти функции прямому агенту.

Формирование общих трастовых фондов и управление ими

По закону банкам разрешено создавать *общие трастовые фонды* и инвестировать деньги, вложенные в них группой клиентов (доверителей), в крупный пул акционерного капитала и залоговых ценных бумаг. Такие инвестиционные пу-

лы обычно содержат не только индивидуальные трастовые счета, но и соглашения о пенсиях и распределении прибыли. Большинство общих трастовых фондов в США создается национальными банками, и их деятельность регулируется Контролером денежного обращения. Как правило, таким фондам не разрешено инвестировать более 10% своих активов в одну единицу (за исключением правительственных облигаций США), и основную часть своих активов (по меньшей мере, 40%) они должны иметь в виде денежной наличности или легкореализуемых ценных бумаг. Общие трастовые фонды предназначены только для обслуживания клиентов, и они не могут заниматься другой деятельностью.

Инвестиционной деятельности банковских трастовых фондов посвящен ряд научных исследований. Лучше ли они действуют в получении прибыли для своих клиентов, чем другие профессиональные инвесторы, как, например, управляющие взаимными фондами? Или их клиенты сами могут управлять своими инвестициями и не платить за трастовые операции? Стовер [15] пришел к выводу, что деятельность управляющих общими акционерными фондами национальных банков *не обязательно* будет лучше обычной стратегии купли-продажи с использованием хорошо диверсифицированного портфеля ценных бумаг. Он обнаружил, что доходы от общих трастовых фондов оказываются недостаточными для покрытия расходов на управление их портфелями и обеспечения в то же время дополнительной среднерыночной маржи. Тем не менее он установил прямую связь между размерами фонда и его деятельностью. Более крупные банковские трастовые фонды имеют гораздо более высокую прибыль, чем малые. Однако трастовые банковские фонды средних размеров часто *работают лучше* и крупных, и мелких фондов.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

Больше всего дискуссий по поводу возникновения новых видов банковского обслуживания возникает в отношении инвестиционных банковских услуг. К ним относится **андеррайтинг** — гарантированное размещение, или покупка новых ценных бумаг у их эмитентов и последующая их перепродажа другим покупателям с целью получения прибыли от такого акта купли-продажи. Как вытекает из следующего уравнения, андеррайтер (гарант-поручитель) надеется продать ценные бумаги на открытом рынке по новой цене:

$$\begin{array}{c}\text{Цена, уплаченная}\\ \text{первоначальному}\\ \text{эмитенту}\end{array} + \begin{array}{c}\text{Операционные}\\ \text{расходы}\\ \text{андеррайтера}\end{array} + \begin{array}{c}\text{Желаемая}\\ \text{прибыль}\end{array} = \begin{array}{c}\text{Новая цена}\\ \text{для покупателей}\\ \text{на финансовых рынках.}\end{array}$$

Андеррайтер надеется продать ценные бумаги по новой цене, которая является достаточно высокой для того, чтобы включать не только первоначально уплаченную цену, но и его расходы и желаемую прибыль. Так как рыночные цены ценных бумаг часто меняются в зависимости от спроса и предложения, то андеррайтинг ценных бумаг является рисковым бизнесом.

Закон Гласса—Стигалла

Во избежание такого риска Конгресс США существенно ограничил инвестиционную деятельность коммерческих банков, приняв в 1933 г. Закон о национальных банках (закон Гласса—Стигалла). Этот закон запрещает банкам за-

ниматься *одновременно* коммерческой и инвестиционной деятельностью — подпиской на размещение и куплей-продажей ценных бумаг, особенно акций и облигаций компаний. Помимо основной цели, которую преследовал Конгресс, принимая этот закон,— снижение риска, связанного с частными (в отличие от правительственных) ценными бумагами,— он имел в виду возможное столкновение интересов, если, например: а) банкиры входили в совет директоров тех компаний, на чьи ценные бумаги они сделали подписку; б) члены банковских организаций продали новые ценные бумаги, а банки, которые были частью этих организаций, сделали займы для финансирования тех же самых ценных бумаг, удваивая тем самым риск для банковских фирм от такой сделки. Хотя федеральные ограничения против андеррайтинга ценных бумаг были направлены на то, чтобы предотвратить крах банков, они не достигли своей цели. Большинство банков, которые обанкротились, были небольшими по размерам и не занимались андеррайтингом.

Закон Гласса—Стигалла позволяет банкам осуществлять андеррайтинг избранных правительственных облигаций. Наиболее приемлемыми объектами торговли и подписки для национальных банков являются следующие *виды* ценных бумаг:

1. Прямые обязательства правительства США, такие, как казначейские векселя США, облигации и закладные.
2. Федеральные облигации, например закладные Федеральной национальной ипотечной организации *(FNMA).*
3. Высококачественные правительственные облигации и закладные штатов, обеспеченные полным доверием и кредитом правительственного эмитента.

В противоположность им закладные, облигации и акции компаний были определены Конгрессом в параграфе 20 закона Гласса—Стигалла как ценные бумаги, *не подлежащие андеррайтингу* банками—членами Федеральной резервной системы. Подобные ограничения для банков, зарегистрированных в штатах, устанавливают банковские комитеты штата.

Однако ограничения, появившиеся в мировой финансовой системе по отношению к андеррайтингу ценных долговых бумаг, а также акций компаний, придают этому виду операций особую привлекательность в банковской среде. Кроме того, в этой сфере существуют огромные возможности получения прибыли благодаря развитию в последнее время процесса слияния корпораций, росту количества приобретений за счет заемных средств, когда небольшие группы инвесторов стремятся приобрести контрольный пакет акций с использованием главным образом долговых ценных бумаг. Другим достоинством более широкого использования андеррайтинга ценных бумаг может быть эффект диверсификации, при которой флуктуации в доходах могут компенсировать колебания в доходах от использования более традиционных банковских операций и помогают тем самым стабилизировать движение денежной наличности через банковскую фирму.

Конкуренция на мировом рынке поставила под угрозу полного отстранения американских банков от андеррайтинга ценных бумаг на местном рынке, к тому же иностранные банки, возглавляемые канадскими, британскими и японскими финансовыми учреждениями, стремятся к полному контролю над национальным рынком ценных бумаг. Более того, многие компании научились вместо использования банковских займов напрямую продавать ценные

бумаги на местных и зарубежных рынках капиталов. Многие из этих компаний (как, например, акцептная компания "Дженерал моторс") поняли, что могут пакетировать некоторые из своих счетов (например, по дебиторской задолженности) и осуществить выпуск ценных бумаг через инвестиционную банковскую фирму, являющуюся более дешевым и гибким источником формирования средств по сравнению с банками. Крупнейшие банки видят в операциях по размещению и купле-продаже ценных бумаг способ возврата клиентов-заемщиков с открытого рынка.

Некоторые постановления Совета управляющих Федеральной резервной системы

К сожалению, Конгресс США неоднократно отказывался идти на реформы или отмену закона Гласса—Стигалла. Таким образом, проблема андеррайтинга и контроля за деятельностью банковских холдинговых компаний осталась под юрисдикцией Совета управляющих ФРС. В 1987 и 1988 гг. в соответствии с заявлениями группы ведущих банковских компаний ("Кемикл" в Нью-Йорке, "Чейз Манхэттен корп.", "Бэнкерз траст", "Ситикорп", "Мэньюфэкчурерс Гановер" и "Секьюрити пасифик") Совет управляющих ФРС дал им право осуществлять андеррайтинг следующих ценных бумаг: 1) коммерческих бумаг; 2) ценных бумаг, обеспеченных потребительским кредитом, 3) ценных бумаг, обеспеченных пулами резидентных закладных, а также 4) штатных и местных правительственных доходных облигаций. Но чтобы предотвратить возможные столкновения интересов и конфликты с Конгрессом, Федеральная резервная система настояла на том, чтобы американские холдинговые компании не превращали андеррайтинг этих ценных бумаг в основную форму своей деятельности. Конкретно это означает, что доход от продажи таких ценных бумаг не должен превышать 5% валового дохода компании. Кроме того, подобные операции должны осуществляться через дочерние холдинговые компании, доля участия которых на местном рынке не превышает 5%.

В конце 1988 г. Совет управляющих сообщил, что, вероятно, даст разрешение на андеррайтинг ценных бумаг. Воодушевленные этим сообщением, "Бэнкерз траст", "Морган гэренти" и "Ситикорп" в начале 1989 г. подали заявления на андеррайтинг и другие операции с акциями, закладными и облигациями компаний, а "Секьюрити пасифик" и "Чейз Манхэттен" обратились с аналогичными заявлениями на операции с закладными и облигациями. Федеральная резервная система разрешила осуществлять подписку на размещение долговых обязательств компаний, но приостановила действие этого разрешения по отношению к акциям, для того чтобы установить, существует ли у филиалов этих банковских фирм, осуществляющих названные операции, соответствующая операционная и управленческая инфраструктура для такой деятельности. В сентябре 1990 г. фирма Дж. П. Моргана стала первой с 1930 г. банковской фирмой, получившей право андеррайтинга акций компаний.

Дальнейшее расширение прав на операции с ценными бумагами для банков США произошло в ноябре 1988 г., когда ФРС одобрила предоставление "Морган гэренти" новых кредитных полномочий. В частности, этой компании было дано право предоставлять займы тем из своих клиентов, которые, кроме прочего, продают ценные бумаги через какой-нибудь собственный филиал компании Моргана, даже если целью этих займов является возмещение долга

инвесторам, владеющим ценными бумагами Моргана. Таким образом, Морган помогает клиенту продать свои ценные бумаги, а потом пускает их в оборот и дает денежный кредит этому же клиенту для погашения тех же самых ценных бумаг. ФРС установила трехлетний срок для ценных бумаг, выпущенных фирмой Моргана, прежде чем она сможет предоставить подобный заем.

21 сентября 1989 г. Совет управляющих ФРС заявил, что возможный предел роста процента дохода специальных филиалов, осуществляющих андеррайтинг, повышается с 5 до 10% и может быть получен от операций с "неподходящими" ценными бумагами. Совет постановил также, что такие филиалы банковской холдинговой компании могут гарантировать размещение и осуществлять операции с ценными бумагами членов той же самой компании при условии, что эти ценные бумаги были оценены уполномоченной правительством компанией, не принадлежащей к данной банковской фирме, либо были гарантированы или выпущены Федеральной национальной ипотечной ассоциацией, Федеральной корпорацией ипотечного кредитования жилищного строительства или Правительственной национальной ипотечной ассоциацией, либо эти организации представляли свои интересы в этих ценных бумагах.

Сенат и банковский комитет Палаты представителей проголосовали в 1989 г. за то, чтобы позволить банкам проводить *подписку на размещение своих собственных займов;* однако эта поправка не прошла в Конгрессе и не стала законом. Тем не менее в сентябре 1989 г. второй окружной апелляционный суд постановил, что "Секьюрити пасифик" может осуществлять андеррайтинг некоторых своих закладных под недвижимость в качестве ценных бумаг. Контролер денежного обращения США, в свою очередь, указал, что национальные банки могут осуществлять андеррайтинг своих собственных займов как ценных бумаг, так как это, по-видимому, не очень сильно отличается от процесса продажи займов из собственного заемного портфеля.

Попытки реформации закона Гласса—Стигалла

В феврале 1991 г. Министерство финансов США предложило отменить положения закона Гласса—Стигалла, отделяющие коммерческую банковскую деятельность от инвестиционно-учредительской, что могло бы позволить зарегистрированным национальным банкам осуществлять подписку на размещение облигаций и акций компаний. Однако при этом было особо оговорено, что такие операции осуществляются через небанковские филиалы холдинговых компаний, которые должны обладать достаточным капиталом (его величина должна быть значительно выше минимального размера капитала, установленного международным стандартом банковского капитала, подписанным США в 1988 г.). Это предложение Министерства финансов не было одобрено Конгрессом, и поэтому процесс расширения прав банков США в осуществлении андеррайтинга был сведен к эпизодическим решениям Совета управляющих Федеральной резервной системы.

Последствия банковского андеррайтинга ценных бумаг

Еще не совсем ясно, может ли дальнейшее расширение банковских прав в области ценных бумаг способствовать достижению всех выгод, так рекламируемых его сторонниками, или же это повлечет за собой огромные расходы, что

пугает некоторых банкиров, органы контроля за деятельностью банков и общество. Убытки от торговли ценными бумагами могут оказаться настолько серьезными, что создадут для банка угрозу банкротства. При этом можно не получить значительной выгоды и от диверсификации с расширением прав на андеррайтинг. Так, научные исследования указывают на незначительное снижение риска для банков, предлагающих нетрадиционные услуги, от операций по андеррайтингу[2]. Исключение составляет недавнее исследование Роуза [10], в котором доказывается некоторое наличие положительных (незначительных) корреляций между потоками денежной наличности банка и доходами за вычетом налогов от собственного капитала акционеров и между теми же финансовыми показателями для брокеров и дилеров по операциям "ценные бумаги—товар". Так как эти корреляции (охватывающие период 1966—1986 гг.) имели низкое положительное значение, можно сделать вывод, что снижение денежных потоков или доходов от традиционных банковских услуг, вероятно, *не связано* с пропорциональным снижением доходов от торговли ценными бумагами. Конечно, последние могут быть достаточно высокими или даже превышать доходы от других банковских операций, вызывая таким образом некоторое снижение общего риска для банка.

К сожалению, инвестиционные банковские фирмы обычно обладают большей степенью риска доходов, чем коммерческие банки. Поэтому нет гарантии того, что дополнительные доходы, которые инвестиционные банковские услуги могут принести банку, окажутся достаточными для компенсации дополнительного риска, связанного с новыми услугами. Если новые доходы не покрывают всех возможных рисков, цены на акции, предлагаемые инвестиционными службами при андеррайтинге, будут снижаться *ceteris paribus* (при прочих равных условиях). Результаты исследований, посвященных выяснению достоинств и недостатков вовлечения банков в область операций с ценными бумагами, являются противоречивыми, поэтому для окончательного решения этого вопроса следует провести дополнительные исследования.

Контрольные вопросы

20-4. Каковы основные различия между трастовыми услугами, предлагаемыми частным лицам и предприятиям?

20-5. Что такое андеррайтинг ценных бумаг?

20-6. С какими основными видами риска сталкиваются банки, действуя как андеррайтеры ценных бумаг?

20-7. Действительно ли банки США нуждаются в расширении прав на андеррайтинг для сохранения своей конкурентоспособности?

УСЛУГИ ТОРГОВЫХ БАНКОВ

Одна из основных целей предоставления ведущими банками США инвестиционных услуг является частью общей стратегии большинства крупнейших мировых банковских фирм — стать воистину торговыми банками. Андеррайтинг ценных бумаг — лишь одна из множества услуг, которые торговые банки предоставляют компаниям и правительству, являющимся их основными клиентами. Торговые банки предлагают все потребительские и коммерческие ус-

[2] См. Эйземан [3], Дж.Т.Роуз [8], Джесси и Силинг [5], Карни [6], Уайлен [12].

луги, которые может предоставить обычный банк, включая кредитные и инвестиционные операции и финансовые консультации, стремясь удовлетворить *все* финансовые потребности своих клиентов. Сегодня штаб-квартиры наиболее известных торговых банков расположены в Германии и Великобритании.

Основное различие между коммерческими и торговыми банками состоит в сроках предоставляемых ими кредитов. Коммерческие банки веками предоставляют предприятиям и правительствам *краткосрочные займы* и придают им особое значение, так как эти займы составляют основной источник формирования средств банков. По традиции коммерческие банки особое внимание уделяют товарным кредитам для предприятий, которые быстро обращаются в наличные средства и самореализуются как товары, распродаваемые из резервов коммерческой фирмы.

Торговые банки, напротив, предоставляют главным образом *долгосрочные* кредиты. Они готовы удовлетворить потребности компаний как в краткосрочном товарном финансировании, так и в долгосрочных средствах для расширения производства, закупок оборудования и создания новых коммерческих предприятий. Значительная часть средств, требуемых для осуществления таких сделок, берется из собственного акционерного капитала торгового банка. Это означает, что торговый банк не просто является кредитором, а обладает *собственным* интересом во многих финансируемых им проектах. Действуя таким образом, банк выполняет *сертификационную роль*, сообщая другим инвесторам, что данный коммерческий проект заслуживает их поддержки, если уж сам банк соглашается рисковать некоторой частью собственного акционерного капитала, чтобы помочь финансированию данного проекта. Таким образом, торговые банки являются активными вкладчиками своих фондов в рынки *и ценных бумаг, и кредитов*, устраняя большую часть рисков, характерных для деятельности коммерческих банков.

Торговые банки, кроме того, отличаются от других финансовых учреждений огромным числом предоставляемых ими услуг. Хорошим примером этого может служить корпорация "Секьюрити пасифик" шт. Калифорния (получившая в 1992 г. разрешение на слияние с "Бэнк Америка"), которая предлагает торговые банковские услуги в мировом масштабе, включая лизинг, анализ рынка, частное и общественное размещение облигаций и акций, торговлю 24-часовыми ценными бумагами и валютой, услуги по минимизации процентного и валютного риска (хеджирование) и программы управления денежной наличностью. Среди других ведущих современных банков такого типа — "Кемикл", "Ситикорп", "Бэнкерз траст" и "Морган гэренти".

Наряду с тем, что банки США в основном сталкиваются с жесткими нормами регулирования, ограничивающими торговую банковскую деятельность, небольшая группа крупнейших банков США стремится освоить один из наиболее выгодных видов торговой банковской деятельности — частное размещение долговых ценных бумаг и акций. Так, "Ситикорп" обладает твердой репутацией как организация, успешно размещающая облигации и долговые обязательства своих крупных корпоративных клиентов на международном инвестиционном рынке. "Ситикорп" достигает этого в основном за счет того, что объединяет деятельность консорциума банков и дилеров ценных бумаг, каждый из которых принимает часть выпуска ценных бумаг на свои счета и продает нераспределенную часть другим инвесторам. К финансовым фирмам, которые считаются торговыми банками, относятся "Меррилл Линч", "Морган Стэнли" и "Голдман Сакс".

Крупнейшие банки Германии представляют собой разновидность торговых банков — так называемые универсальные банки. *Универсальные банки* оказывают инвестиционные и страховые услуги, предлагая капитал для образования новых коммерческих предприятий с определенным риском, и осуществляют крупные капиталовложения в акции компаний и недвижимость. По существу, они контролируют крупные пакеты акций европейских промышленных фирм и активно влияют на деятельность большинства советов директоров этих фирм, участвуя в принятии управленческих решений. Такое тесное взаимодействие с бизнесом, который они финансируют, необходимо в связи с большой степенью риска универсальных банков. Они должны тесно сотрудничать с деловыми партнерами и осуществлять определенный контроль за тем, как их клиенты управляют делами. Следовательно, там, где торговая банковская деятельность играет важную роль, должно существовать тесное сотрудничество между банковскими и промышленными фирмами (в отличие от США, где нормы регулирования ограничивают совмещение коммерческой и банковской деятельности). Одна из причин, по которой в США такое слияние коммерции с банковским делом незначительно, заключается в серьезном опасении, особенно со стороны Конгресса США, что столь тесное взаимодействие приведет к концентрации экономической власти и будет вызывать столкновение интересов, угрожающее благосостоянию вкладчиков банка. Тем не менее имеется доказательство того, что разрешение банкам сотрудничать с клиентами, имея в их бизнесе собственный интерес, может способствовать росту экономической стабильности, так как банки в этом случае в меньшей степени склонны ставить своих клиентов в трудные экономические ситуации и усугублять экономический спад.

Неуклонное движение коммерческих банков к торговой банковской деятельности — добрый признак для малого и среднего бизнеса, равно как и для крупнейших компаний. Наиболее мелкие предприятия длительное время имели в основном дело с коммерческими банками, получая от них такие важные финансовые услуги, как чековое обслуживание и краткосрочные займы. Когда становится возможным получение от той же самой банковской фирмы торговых финансовых услуг в полном объеме, клиент может с удобством для себя получить доступ к этим новым услугам от того же самого банка, который уже достаточно хорошо знает своего клиента.

Услуги по управлению денежной наличностью

С самого начала своей деятельности банки были непосредственно вовлечены в процесс осуществления платежных операций в интересах клиентов. Это означало сбор платежей по чекам клиентов, распределение валюты и денежной массы, а также переводы средств телеграфом или с помощью компьютерных линий. Однако с повышением процентных ставок и наступлением инфляции многие из деловых клиентов банков стали требовать, чтобы они не только распределяли платежи в их интересах, но также и производили инвестирование любых денежных избытков, не требующихся в данный момент для оплаты за товары и услуги, — пакет банковских операций, известный под названием "услуги по управлению денежной наличностью". Более высокие процентные ставки в последние годы побуждают предприятия инвестировать свои средства в операции "овернайт" или на время уик-эндов с помощью федеральных займов, соглашений о перепокупке и операций с коммерческими бумагами.

Такой шаг помогает деловым фирмам компенсировать высокие проценты, которые они часто должны выплачивать по своим займам, полученным у банков и других кредиторов.

Если в прошлом основными клиентами банков были крупные компании, то в последние годы клиентами банковских систем, предоставляющих услуги по управлению денежной наличностью, все чаще становятся предприятия малого и среднего бизнеса, правительства, некоммерческие учреждения и домовладельцы с высокими доходами. Современным банкам эти операции дают следующие выгоды: 1) приносят *дополнительный доход,* помимо того, который банк получает от предоставления займов; 2) как только клиент подписывает контракт, передающий банку право управления своим денежным состоянием, между ними устанавливаются тесные *взаимоотношения,* при которых клиенту становится труднее обращаться за теми же услугами к конкурирующей фирме.

Виды услуг по управлению денежной наличностью

Услуги по управлению денежной наличностью, предоставляемые большинством банков, включают постоянное управление денежными платежами и поступлениями клиента, гарантирующее сохранение необходимого денежного и депозитного баланса, и как можно более эффективное использование его наличного капитала. Операции по управлению денежной наличностью, осуществляемые современными банками, заключаются в следующем:

1. Как можно более быстрый сбор платежей с должников клиента и концентрация его вкладов там, где они могут быть наиболее эффективно использованы.
2. Распределение средств, поступающих от должников клиента, среди его служащих, поставщиков, налоговых служб и акционеров таким образом, чтобы максимально использовать преимущества временного разрыва, избегая при этом штрафов за просрочку платежа.
3. Инвестирование любых временно возникающих денежных избытков в процентные вклады и другие краткосрочные формы капиталовложений, приносящие надежную прибыль.
4. Заем из наиболее дешевых источников прямого получения средств для покрытия временно возникающего дефицита денежной наличности.
5. Ведение учетной документации по всем денежным сделкам, проходящим по банковским депозитам, и управление взаимоотношениями клиента с другими банками для обеспечения гарантии того, что все средства клиента должным образом прокредитованы.
6. Прогнозирование будущих денежных избытков и дефицитов клиента и планирование наиболее выгодного их использования.

Для того, чтобы ускорить сбор платежей по реализованным чекам и кредитным выплатам для коммерческой фирмы, многие банки образуют *банки банков* — объединения, дающие каждому участвующему в нем банку доступ к сетям, позволяющим производить быстрое взыскание по чекам и реализованным кредитам в пользу своих клиентов, и возможность перемещать счета клиентов, а также способствующие быстрому развитию системы *накопителей.* Такие системы предназначены для ускорения процесса взыскания по чекам; клиенты банковской фирмы посылают свои чеки в централизованные почтовые службы, через которые банк может их быстро обработать, собрать по ним

средства и быстро предоставить их в распоряжение клиента. Существуют два основных типа накопителей — *розничные* и *оптовые*. Розничные накопители управляют платежами частных лиц деловым фирмам. Оптовые накопители обрабатывают платежи, произведенные между фирмами.

Новые технологии в области управления денежной наличностью

Автоматизация банковской деятельности начинает играть очень важную роль в осуществлении операций с денежной наличностью, особенно это касается *автоматизированных клиринговых палат (АСНs)* и *микрокомпьютеров*. Электронные клиринговые палаты (АСН) особенно незаменимы при оперативном и точном распределении счетов компании, так как они могут пропустить через компьютер почти мгновенно тысячи чековых счетов. Быстрое развитие микрокомпьютерной технологии позволяет осуществлять прямую связь между банком и его коммерческими клиентами. Сегодня банки и их клиенты могут обладать совместимыми информационными системами управления и обмениваться важной информацией, необходимой для принятия быстрого решения.

Несмотря на достигнутый прогресс, банки тем не менее будут постоянно сталкиваться с проблемами, вынуждающими их постоянно развивать технологию услуг по управлению денежной наличностью. Они должны будут модернизировать методы поставок своих услуг, чтобы операционные расходы и цены на предоставляемые услуги довести до уровня, который поможет справиться с возрастающей конкуренцией в этой области.

Официальные распоряжения относительно операций по управлению денежной наличностью

Недавно банки и другие финансовые учреждения имели возможность понять, где находится официальная запретная черта при осуществлении подобных операций, наблюдая за историческим судебным процессом «США против "И.Ф. Хаттон и Ко."»[22]. В деле с широкомасштабной программой компании "Хаттон" по операциям с денежной наличностью она признала себя виновной в том, что ею было использовано около 2000 поддельных телеграфных и почтовых переводов при огромном количестве случаев превышения кредита и инвестиций несуществующих средств. Новые, только что изданные распоряжения запрещают постоянный овердрафт по чековым счетам и экспансию денежных переводов с целью получения больших доходов для управляющих денежной наличностью и их клиентов. Министерство юстиции США требует теперь от финансовых учреждений заключения письменных соглашений со своими клиентами, чьей денежной наличностью они управляют, где цели и методы будут оговорены заранее. Клиенты не имеют права по собственному усмотрению перемещать денежные средства со своих счетов, не обеспечивающих выписанных чеков, или отзывать денежную сумму по чеку в форме овердрафта. Наконец, теперь пресекаются попытки выпуска чековых книжек, если налицо искусственные препятствия или задержка клиринга уже существующих чековых счетов (за исключением юридически оправданных случаев, таких, как приостановка платежей по векселю с сомнительной выручкой).

Конечно, когда-нибудь все эти запрещенные методы уйдут в прошлое по мере того, как будут появляться новые технологии, способные полностью компьютеризировать клиринговые операции и взыскания по чекам и траттам в тот же день, когда они получены, или, по крайней мере, на следующий день. В будущем банки смогут больше внимания уделять риску, связанному с обслуживанием денежной наличности, и более эффективно защищать своих клиентов, повышая наряду с этим надежность операций с денежной наличностью.

Контрольные вопросы

20-8. Что такое *"торговый банк"* и какие услуги он предоставляет?
20-9. Какие обязательства имеет перед своими клиентами банк, предоставляющий услуги по управлению денежной наличностью?

ДИСКОНТНЫЕ БРОКЕРСКИЕ УСЛУГИ

Многие годы банки стремились помогать своим клиентам в покупке ценных бумаг. Эта деятельность состояла в том, что банки как минимум принимали ордер клиента на приобретение избранных акций и облигаций, а затем через дилеров находили им наиболее выгодное размещение. Как только нужные бумаги были куплены, банк гарантировал их надежное сохранение до момента реализации или погашения. Такой вид банковских операций, называемый сегодня **дисконтными брокерскими услугами**, обладает некоторыми преимуществами: 1) приносит дополнительный доход банку за осуществление этих операций; 2) помогает банку компенсировать обычные убытки от депозитов, когда клиенты выписывают чеки против своих счетов для приобретения ценных бумаг у другого финансового учреждения; 3) привлекает клиентов, предпочитающих удобства одновременного доступа ко всем нужным им финансовым услугам от одного поставщика.

Начало одной из наиболее известных форм дисконтных брокерских услуг в США было положено в феврале 1982 г. национальным банком "Секьюрити пасифик" в Лос-Анджелесе. Брокерские операции с ценными бумагами предоставлялись им совместно с его филиалом, контролируемым "Фиделити груп". Посетителям филиалов банка в Калифорнии предлагались осуществление недорогих сделок с ценными бумагами и открытие счетов по сделкам с маржой, которые могли быть оплачены простым переводом средств с их сберегательных или чековых счетов. Позднее клиентам были предложены услуги по получению информации о текущих ценах на акции и состоянии их счетов через центральный компьютер банка. Как только программа "Секьюрити пасифик" стала действовать, было заключено соглашение о том, чтобы и другие банки по всей стране могли подключаться к этой системе. Спустя некоторое время "Ситибэнк" Нью-Йорка торжественно провозгласил о создании собственной системы управления активами, в которой был представлен пакет различных банковских услуг: кредитные карточки, фонд рынка краткосрочного капитала, чековые счета и брокерские услуги, дополняемые счетами по сделкам с маржой. Другие банки пригласили для участия в этой программе брокерские палаты, чтобы их клиенты могли одновременно получать доступ как к банковским, так и брокерским услугам.

У многих банков тем не менее брокерские услуги по операциям с ценными бумагами вызвали разочарование. Некоторые из них сочли такое посред-

ничество решительно невыгодным и практически не приносящим пользы в деле продажи других услуг. Чаще всего дисконтные брокерские услуги не оказывают существенного влияния на получение прибыли ни прямо, ни косвенно, и многие отказались от такого рода услуг или от их рекламы. Многие банки продолжают экспериментировать с ценами и другими факторами, которые могут сделать дисконтное посредничество выгодным делом или, по меньшей мере, превратить его в услугу, продаваемую в ущерб самому себе для привлечения других клиентов. По мере расширения сети взаимоотношений между банками дисконтные брокерские услуги могут рассматриваться как более осуществимые для банков любого размера.

СТРАХОВЫЕ УСЛУГИ

Многие годы банки осуществляют определенную страховую политику в интересах своих клиентов. Такого рода страхование известно под названием "страхование кредита" — политика, гарантирующая оплату займа, если должник умирает, не оплатив его. Страхование кредитов является особой формой страхования, тесно связанной с кредитными функциями банка.

Тем не менее до недавнего времени банки большей частью не допускались на основной рынок страхования. Исключением явился Закон о депозитных учреждениях от 1982 г., позволявший банковским учреждениям США осуществлять страховые операции в небольших местностях, где население не имеет доступа к страховым службам, хотя подобное право было немедленно оспорено федеральным судом. Иными словами, федеральное законодательство запрещает банкам прямую продажу или подписку на размещение полисов страхования как жизни, так и имущества. Это лишний раз подтверждает давление, оказываемое на банкиров, так как многие конкурирующие небанковские ссудно-сберегательные учреждения (особенно сберегательные банки и кредитные объединения) уже длительное время выполняют операции по страхованию жизни и имущества от непредвиденных обстоятельств.

Последние исследования доказывают возможность получения значительной финансовой выгоды от включения банков в страховой бизнес. Например, Эйземанн [3] установил, что расширение сферы деятельности банка за счет посредничества в операциях со страховыми полисами может повысить доходы банка без ощутимого изменения риска. В то же время Хеггестад [4] в своем исследовании показывает, что, если банк *добавляет* к своему сервисному "меню" продажу полисов страхования жизни и недвижимости, доходы банка уменьшатся. Исследование Роуза [10] выявило, что в период 1966—1986 гг. денежные потоки от отдельных видов небанковской деятельности, таких, как деятельность страховых агентов и коммерческих финансовых компаний, могут оказаться менее ощутимыми по сравнению с основными денежными потоками банка и менее чувствительными к изменению валового национального продукта и к переменам, непосредственно обусловленным денежно-кредитной политикой, например ростом денежных фондов. Стовер [14] установил, что добавление к операциям банковской холдинговой компании продажи полисов страхования имущества может повысить кредитоспособность и авторитет холдинговых компаний на рынке долгосрочного ссудного капитала.

Совсем недавно некоторые органы власти стали соглашаться с тем, что банки и страховые компании должны считать себя "союзниками" в будущем,

так как каждое из этих учреждений обладает уникальными возможностями для оказания содействия другому [17], [18]. Страховые компании досконально изучили страховые операции, связанный с ними риск и множество методов маркетинга. Банки обладают широкой сетью филиалов, которые могут стать удобной географической базой для продажи страховых полисов населению. Преимущество банков состоит также в том, что они пользуются доверием вследствие широкого диапазона предоставляемых ими услуг и частых контактов со своими клиентами.

Одним из возможных вариантов осуществления страховой политики банков может быть предоставление ими страховым агентствам в аренду мест для банковских операций, что создает для клиентов банка удобство "одновременной покупки", включающей набор кредитных, инвестиционных, платежных и страховых услуг. Преимущества такой продажи банковских и страховых услуг очевидны, даже если банк не может владеть или управлять агентством. Не так давно одна из крупнейших в мире страховых компаний "Этна лайф энд кэжуэлти корпорейшн" начала осуществление большой программы по продаже страховых полисов в банковских фирмах.

В 1990 г. апелляционным судом США было проведено историческое судебное разбирательство, связанное с вопросом о предоставлении банкам, зарегистрированным в штатах, права осуществлять страховые операции. Дело под названием "Торговая национальная корпорация" касалось намерения Торговой национальной корпорации, банковской холдинговой компании, расквартированной в шт. Индиана, приобрести два банка, которые были страховыми агентствами (такая деятельность была разрешена банкам законами шт. Индиана). Промышленные страховые торговые ассоциации потребовали от Совета управляющих ФРС, чтобы он запретил этим банкам продажу страховых полисов, поскольку это не разрешено Правилом Y ФРС о регулировании деятельности банковских холдинговых компаний. Однако Совет заявил, что любым банкам, которые осуществляют операции, разрешенные федеральным или штатным законодательством, *не запрещается* продолжать выполнение этих служебных функций только из-за того, что они становятся частью холдинговой компании. Такое решение, по-видимому, открывает двери и для других банкиров, предоставляющих страховые услуги, *если* только они смогут убедить законодательные органы своего штата разрешить их банкам страховую деятельность.

В июне 1991 г. федеральный апелляционный суд Нью-Йорка проголосовал за отмену прежнего постановления Совета управляющих ФРС, запрещавшего корпорациям "Ситикорп" и "Чейз Манхэттен" андеррайтинг и продажу ценных бумаг в стране. И та, и другая корпорация расположили в Делавэре банки, зарегистрированные штатом, где новые законы штата разрешали им продажу страховых полисов клиентам по всей стране по телефону или почте. "Ситикорп" продавала полисы страхования жизни и здоровья, а "Чейз Манхэттен" планировала осуществлять продажу страхования имущества от непредвиденных случаев. Спорный вопрос между Советом управляющих ФРС и судами состоял в том, могут ли штаты, в которых зарегистрированы банки, разрешать им осуществлять финансовые операции, которые ФРС запрещает банковским холдинговым компаниям. В январе 1992 г. Верховный суд США удовлетворил петицию "Ситикорп", разрешив ей андеррайтинг страховых полисов и их продажу за пределами штата через филиалы в Делавэре.

Многие банкиры считают страхование сервисным новшеством с малым риском, которое легко может быть реализовано для клиентов, уже пользую-

шимися обычными услугами банка. Для включения страховых операций в список уже существующих услуг банка потребуется незначительное привлечение дополнительных капиталовложений и персонала. Однако риск, связанный с андеррайтингом страховых полисов, по-видимому, может привести к новым возможным затратам и убыткам, которые банкирам еще не известны. За несколько месяцев до этого решения федерального апелляционного суда Министерство финансов США при администрации Буша предложило реформу банковского законодательства, которая позволила бы банкам, хорошо обеспеченным капиталом, как продажу полисов страхования жизни и имущества от непредвиденных случаев, так и их андеррайтинг. Конгресс отклонил это предложение, но оно, несомненно, еще возникнет в будущем.

УСЛУГИ ПО ОПЕРАЦИЯМ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Как мы уже видели в предыдущих главах, банки веками предоставляли займы для финансирования строительства промышленных предприятий и других коммерческих сооружений, а также односемейных домов и квартир. Предпочитая в основном краткосрочное финансирование строительства, банки также в большом объеме предоставляли и долгосрочные коммерческие и резидентные займы, обеспеченные закладными под недвижимость. В целом эти различные формы займов под недвижимость составляют сегодня почти треть всех банковских займов в США.

Банковские операции с недвижимостью

С 60-х гг. банки, организующие холдинговые компании, начинали свою деятельность или становились банковскими ипотечными компаниями в качестве временного хранилища коммерческих и резидентных закладных под недвижимость. Ипотечный банк, к примеру, может приобрести все закладные под группу новых домов, а затем найти крупного финансового кредитора, например компанию по страхованию жизни, с тем чтобы выкупить эти закладные. Ипотечные компании, однако, могут сохранить за собой право обслуживания, дав согласие на сбор платежей по закладным и гарантию сохранности имущества. Дополнительные доходы за эти услуги поступают к банковской организации.

В то время как холдинговые компании обладают некоторой свободой действий в операциях с недвижимостью, сами банки в значительно большей степени ограничены в такого рода деятельности. Все же многие банки предпочитают осуществлять брокерские услуги по операциям с недвижимостью для своих клиентов, продавая жилые или коммерческие строения, а затем финансируя эту продажу. Еще одним полезным шагом было бы образование ипотечной страховой компании, а затем объединение высококлассных закладных в пулы и продажа ценных бумаг, обеспеченных этими едиными пулами ипотек для формирования дополнительных кредитных средств банка.

Прямое инвестирование акционерного капитала в недвижимость

Еще одной операцией, выгодной по мнению многих банкиров, может быть прямое инвестирование акционерного капитала в недвижимость. Недавнее

исследование Хеггестада [4] показало, что колебания банковской прибыли могут быть уменьшены, если банки действуют при этом через агентства по недвижимости. Стовер [15] установил, что приобретение ссудно-сберегательных ассоциаций и компаний по развитию собственности может повысить кредитоспособность банковского института и его авторитет на общем рынке. Тем не менее в других работах не было установлено наличие каких-либо существенных выгод с малым риском от использования в этих операциях агентств по недвижимости, брокерских услуг или дальнейшего развития услуг, связанных с собственностью [8], [10], [12].

Достаточно интересные работы Г. Стэйси Сирманса [20, 21], экономиста Федерального управления банковского жилищного кредитования, показали, что прямые капиталовложения в недвижимое имущество ссудно-сберегательных и сберегательных банков в пределах от 3 до 10% их суммарных активов могут значительно улучшить положение их портфелей в отношении риска и прибыли. Однако недавно проведенное исследование Джорджа Бенстона [2] установило лишь незначительное снижение риска для депозитных учреждений, являющихся крупными инвесторами в недвижимость. Конечно, крупные инвестиции собственного капитала ссудно-сберегательных ассоциаций в недвижимость подвергают их портфели наибольшему риску, и многие такие учреждения становятся банкротами.

В работе Роузена, Ллойд-Дэвиса, Кваста и Хэмфри [19], напрямую связанной с исследованием деятельности банков по инвестициям в недвижимость, изучены балансовые показатели и отчеты о прибыли более чем 300 банков в период 1978—1986 гг. и подсчитаны их прибыль от активов и стандартное отклонение этой прибыли от чистого дохода от основного капитала. Эти показатели были сопоставлены с величиной чистой прибыли от активов инвестиционных трастов по недвижимости и от активов компаний, имевших спонсорами сберегательные банки, — и те, и другие были активными инвесторами собственного капитала в недвижимость. Установлено, что если банки держат не более 4% своих активов в форме собственных вкладов под недвижимость, то риск для них будет не больше, чем вообще без этих активов. Однако с увеличением капиталовложений в недвижимость возрастает риск наряду с ростом ожидаемой прибыли. Авторы приходят к выводу, что большие колебания прибыли от инвестиций капитала в недвижимость сводят на нет возможные выгоды от снижения риска при осуществлении операций с недвижимостью.

Брокерская деятельность по операциям с недвижимостью

Прогресс в предоставлении банкам США более широких полномочий в операциях с недвижимостью малозаметен. Только около 20 штатов официально разрешили банковским учреждениям, зарегистрированным в штате, предоставлять свои услуги по операциям с недвижимостью. В качестве промежуточного шага создаются совместные предприятия с брокерскими фирмами недвижимости для учреждения соответствующих сервисных бюро в банковских филиалах. Брокерские фирмы получают доступ к банковским клиентам в удобном для них месте, что расширяет их возможности для получения новых источников дохода. Банки также получают новый источник доходов от этих услуг, не связанных напрямую с процентными ставками. Более того, они получают более быстрый доступ к новым семьям и предприятиям, появляющимся в данной местности, так как многие люди сначала вступают в контакт

с брокерской фирмой по недвижимости, чтобы найти себе дом или квартиру, до того как они установят постоянные взаимоотношения с банком.

Вероятно, что многие финансовые сервисные компании будут рассматривать брокерский рынок по недвижимости как дополнительный источник доходов в будущем. Например, не так давно сберегательные банки приобрели две ведущие компании по недвижимости — "Гэллери оф хоумз" и "Риэлти уорлд" — для того, чтобы предлагать клиентам более обширный набор финансовых услуг и найти лучшее применение автоматизации по отношению к рынку и операциям с недвижимостью. Перспективы расширения полномочий банков в операциях с недвижимостью на данный момент не представляются радужными в связи с недавними предложениями о реформе банковской деятельности на федеральном уровне. Например, в феврале 1991 г. Министерство финансов США предложило отменить право финансовых сервисных холдинговых компаний на осуществление операций с недвижимостью, хотя это предложение и не прошло.

Контрольные вопросы

20-10. Что такое дисконтные брокерские услуги?
20-11. Создает ли предоставление дисконтных брокерских услуг какие-либо особые преимущества для банка?
20-12. Какого вида страховые услуги разрешено предоставлять сегодня банкам США своим клиентам?
20-13. Какого вида услуги по операциям с недвижимостью предлагают банки своим клиентам?

ДРУГИЕ НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ УСЛУГИ

По мере роста и развития финансовой системы банки будут продолжать развивать и продавать новые услуги. Направление, в котором будет идти это развитие, во многом зависит от регулирования банковской деятельности как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. Среди наиболее важных новых услуг, которые банки планируют предоставлять в будущем, — продажа участия во взаимных фондах, финансовое планирование для частных лиц и предприятий, а также финансовые консультации.

Предоставление прав участия во взаимных фондах

Многие годы банки добивались предоставления прав участия во взаимных фондах: пулах акций, облигаций и других ценных бумаг, доходы от которых поступают их владельцам. Взаимные фонды являются широкомасштабным финансовым продуктом, популярным среди основной массы населения, особенно среди малых инвесторов, которых устраивает концепция управления профессиональным портфелем за относительно низкую цену. Финансовые аналитики оценили, что около 25% всех домовладельцев США имеют, по меньшей мере, один инвестиционный счет во взаимном фонде и многие из них являются держателями множества счетов. Это в основном тип розничных покупателей, которых банки любят привлекать не только потому, что у них высокие доходы и крупные депозитные балансы, но и потому, что такие кли-

енты стремятся покупать и остальные финансовые услуги и развивать долгосрочные взаимоотношения со своим банком.

К сожалению, строгая интерпретация закона Гласса—Стигалла от 1933 г. о деятельности национальных банков не позволяет банкам быть спонсорами или иметь собственный процент дохода во взаимных фондах. Тем не менее имеется несколько возможных путей, чтобы обойти это ограничение.

1. Банковская холдинговая компания может создать брокерский сервисный филиал.
2. Банк может заключить контракт с другой финансовой фирмой для создания и управления взаимным фондом, к которому имеют доступ клиенты банка. Этот фонд не принадлежит банку, и банку не разрешается рекламировать специально созданный фонд в качестве собственного (как это было недавно сделано "Дрейфус корп." для банка "Чейз Манхэттен").
3. Банк может участвовать наряду с другими банками—держателями акций в одном или более взаимных фондах, созданных управляющим активами. Этот фонд может легко реализоваться на рынке как результат деятельности банка, даже если банк не владеет им или не может распоряжаться его управлением.
4. Банк может производить оценку взаимных фондов и рекомендовать своим клиентам те из фондов, которые являются наиболее выгодными.

Как только управление банка выбрало желаемый тип взаимного фонда, оно должно определить, какой круг клиентов, вероятнее всего, получит от этого фонда выгоду и будет положительно относиться к услугам, предоставляемым им. К наиболее вероятным клиентам таких фондов сегодня относятся домовладельцы, купившие у банка индивидуальные пенсионные счета *(IRA)*, а также бизнесмены, которые подписались на план Кеога, готовясь к уходу на пенсию. Среди тех, кто может заинтересоваться услугами взаимных фондов, — лица, получившие большое наследство, лица, имеющие значительный доход от существующих инвестиций, высокооплачиваемые служащие и пожилые граждане, получающие достаточную прибыль от пенсионных фондов или от реализации накопленных активов (например, домов), а также предприятия, не способные управлять своими пенсионными фондами или денежными счетами так, как это мог бы сделать банк.

Регуляторы банковской деятельности отрицательно относятся к идее банков самим контролировать и управлять этими фондами (обычно относящимися к *смешанным фондам*). Такая деятельность может еще сильнее связать банк с торговым риском на фондовых биржах, а следовательно, может угрожать безопасности вкладов клиентов. Как правило, банки выбирают более консервативный путь, сотрудничая с профессиональными компаниями, управляющими краткосрочным капиталом, либо предоставляя доступ к взаимным фондам через свои трастовые отделения. Согласно одному из таких проектов клиент оплачивает первоначальный членский взнос и ежегодные взносы, назначенные управляющим фондом. Клиенту может быть предоставлен весь диапазон инвестиционных средств, включая акционерный капитал, облигации и фонды рынка краткосрочного капитала. Однако предложение услуг взаимных фондов не означает отсутствия проблем. Накладные расходы банков в основном намного превышают величину самих взаимных фондов, а конкуренция снижает прибыльную маржу от реализации взаимных фондов до уровня 1% и меньше от всех инвестируемых средств.

В некоторой степени связанными с услугами взаимных фондов являются инвестиции в *партнерства с ограниченной ответственностью*. В 1990 г. "Чейз Манхэттен" заявил о планах предложения своим клиентам доли в тех долгосрочных инвестициях, срок погашения акций которых, а также прав собственности на которые истекает примерно через 10 лет, например в проектах по развитию недвижимости, а также в нефтяных и газовых предприятиях. Эти инвестиции были предназначены для состоятельных инвесторов, которые могли вложить как минимум 50 тыс. долл. и которые согласились пойти на риск потери всех своих капиталовложений. Хотя партнерства с ограниченной ответственностью имеют историю, часто сопровождающуюся огромными убытками, банковская организация может, поставив на карту все свои лучшие навыки в оценке кредита и свою репутацию как консервативного органа управления, способствовать успешной деятельности таких партнерств. В феврале 1991 г. Министерство финансов США постановило разрешить банкам предлагать акции взаимных фондов своим клиентам через членство в тех же самых холдинговых компаниях. Однако Конгресс США отказался ратифицировать это предложение, посчитав, что данный вопрос будет рассмотрен позднее.

Финансовые консультации

Многие банки так же, как и их небанковские конкуренты, внедряются в область финансового консультирования частных лиц. В некотором смысле дерегулирование финансового сектора рынка способствовало возрастанию потребности клиентов в получении большей информации о своих финансовых делах и лучшем их планировании, так как дерегулирование привело к усилению конкуренции, а вследствие этого к развитию тысяч новых форм финансовых операций. При таком обилии новых услуг наряду со всем многообразием старых многие предприятия и домовладельцы неспособны сделать правильный выбор и нуждаются в профессиональном советнике. И где бы ни возникала такая потребность, активно действующие финансовые учреждения будут стремиться извлечь из нее прибыль. Одна из проблем, с которой можно столкнуться в этой области, состоит в том, что многие люди пользуются *прямыми* финансовыми консультациями своих друзей и родственников, а также тех, кто оказывает финансовые услуги. Поэтому они не желают платить за финансовые консультации, пока не увидят в этом для себя выгоды.

Финансовое консультирование частных лиц, используемое сегодня, охватывает широкий по типу и сложности диапазон методов: от простых вспомогательных до сложных пакетов программ, включающих личные беседы с клиентом, составление финансовых отчетов, отражающих текущее и планируемое финансовое положение клиента. В простейших консультационных программах клиент заполняет анкету и возвращает ее банку для обработки и анализа, а затем получает по ней отчет. Иногда банки заключают контракт с профессиональной финансовой фирмой для изучения этих анкет и подготовки отчета по ним. Так как при использовании более простых программ финансового планирования клиент затрачивает собственное время для сбора необходимой информации, то стоимость их рекомендаций, как правило, невысока. Некоторые банки разработали перспективные программы, часто проводимые в жизнь с помощью почтовых уведомлений, посредством которых клиенту предлагается воспользоваться некоторыми другими услугами банка.

Контроль за расходами — ключ к выгодной реализации программ финансового консультирования и планирования. У многих банков имеется неудачный опыт осуществления подобных программ из-за того, что они нанимали экспертов по капиталовложениям, дипломированных общественных бухгалтеров и им подобных специалистов и были вынуждены в итоге отдать тысячи долларов, что радикально ограничивало возможность получения прибыли от таких сделок. В идеальном случае каждый клиент получил бы наибольшую выгоду от *всестороннего* финансового планирования, в котором давался бы анализ его налогового положения, подверженности инфляции и безработице и страхового обеспечения. К сожалению, большие расходы на операции и осуществление всеобъемлющего финансового планирования вынудили многие банки обратиться к предоставлению *частичных* услуг по планированию, предлагая консультации по одному или нескольким аспектам финансовой ситуации клиента, например только по пенсионному обеспечению.

Более мелкие банки обнаруживают, что они довольно легко могут предложить ограниченный набор услуг по финансовому планированию, связанных главным образом со страхованием и обеспечением безопасности. Это могут быть смешанные инвестиции в правительственные ценные бумаги и депозитные сертификаты плюс рекомендации по страховому обеспечению. Для большинства банков выясняется, что при предоставлении таких услуг необходимо страховать пассивы и быть очень осторожным в рекомендациях по отдельным инвестициям в связи с возможной ответственностью банка, если они производятся не очень удачно. Было бы разумно в таких случаях заключить письменное соглашение между клиентом и банком, в котором оговаривалось бы, что клиент должен сам принимать инвестиционные решения и что он, а не банк должен нести полную ответственность за их последствия.

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ НОВЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Предоставление новых банковских услуг является одним из наиболее рисковых мероприятий, на которые может решиться банк. Особенно высок риск в индустрии, ориентированной на обслуживание, так как конкурентам в этой сфере легче воспроизвести те же самые услуги, чем в большинстве производственных отраслей промышленности, где новые продукты защищены патентами. Более того, успех или неудача новых услуг в банковском деле часто определяется общими факторами, находящимися вне контроля отдельной банковской фирмы, особенно *регулированием* банковской деятельности, которое может возвести вокруг новых услуг жесткие барьеры, а также *экономическими условиями*, в частности колебаниями процентных ставок, которые могут резко и радикально изменять возможное соотношение между расходами и доходами от новых услуг. В этом параграфе главы более детально рассматриваются методы, необходимые для успешного развития и маркетинга новых банковских услуг.

Процесс развития новых банковских услуг состоит из следующих шагов:

1. Разработка новых идей с помощью таких средств, как групповое обсуждение проблемы ("мозговой штурм"), личные беседы с клиентами и обзор почтовой корреспонденции.
2. Формулировка сущности, природы и конечной цели возможной новой услуги, нахождение того, кого она может привлечь, анализ соответствия новой услуги общим целям банка.

3. Исследование финансовых потребностей банковских клиентов и сегмента рынка, которому можно предоставить новые услуги.
4. Определение того, имеется ли достаточный спрос на новые услуги для покрытия расходов на производство, рекламу и распространение любой из этих услуг, а также прогнозирование их вклада в общие доходы банка.
5. Анализ соответствия рынка новых услуг существующим службам и персоналу банка.
6. Оценка маркетинга новой услуги как группами специалистов из числа клиентов, так и городскими представителями всего рынка.
7. Решение о том, какой именно отдел или подразделение банка должны заниматься продажей новой услуги с учетом навыков служащих и их ориентации (розничный или деловой сервис).
8. Разработка планов маркетинга, позволяющая довести до сведения клиентов, что банк предлагает новую услугу, которая может им понадобиться.
9. Принятие решения о том, стоит ли вкладывать капитал и привлекать управление и персонал банка к осуществлению новой сервисной программы.
10. Оценка часто повторяющихся случаев успеха или неудач в результате применения новых услуг в сравнении с ранее разработанным планом маркетинга.
11. На основе первых полученных результатов принятие решения о том, стоит ли продолжать предоставление новой услуги или же ее надо исключить из сервисного меню банка.

Удачные стратегии разработки и предложения новых банковских услуг обычно основываются на фундаментальных концепциях маркетинга — *дифференциации услуг* и *сегментации рынка*. Дифференциация услуг достигается тогда, когда банк смог убедить своего клиента в том, что является единственным в своем роде учреждением как по качеству, так и по количеству предоставляемых им услуг. Обычно для этого требуется мощная рекламная кампания, в ходе которой управляющие маркетингом банка стараются внедрить в сознание клиентов нужную банку идею и образ предлагаемой им услуги. Успешная дифференциация услуг — дорогостоящее занятие. Управлению банка необходимо производить частое обследование клиентуры, чтобы быть уверенным, что клиенты осознали идею и образ новой услуги, созданные с помощью этой рекламной кампании.

Экономическое преимущество *дифференциации* банковских услуг, отличающихся от тех услуг, которые предлагают конкуренты, состоит в том, что она дает менеджерам банка *рычаги ценообразования*. Если все банковские операции представляются фактически идентичными, у данного банка нет основания заботиться о повышении цен на них. Однако если банковскому отделу удастся провести успешную дифференциацию данной банковской услуги в отличие от конкурентов, то он сможет установить на нее более высокую цену и получать более высокую прибыльную маржу от каждой проданной сервисной единицы.

Другая сервисная стратегия называется сегментацией рынка. Согласно этой стратегии банк разбивает некоторое множество своих клиентов по отдельным характеристикам (доходы, профессия, возраст и т.п.) на группы, или сегменты. Затем отдел маркетинга старается перекомпоновать пакет уже существующих услуг или разработать новые, которые будут прямо предназначены конкретным группам потребителей. Остается надеяться на

то, что правление банка сможет определить те сегменты рынка, где запросы клиентов сталкиваются с максимально низким уровнем банковской конкуренции, что позволяет банку продавать больший объем услуг по более высоким ценам.

Хотя и сервисная дифференциация, и рыночная сегментация могут оказаться результативными для привлечения клиентов и обеспечения прибыли от продажи новых услуг, они обычно эффективны лишь как *краткосрочные* стратегии. Поскольку и другие финансовые сервисные фирмы легко могут воспроизвести каждую из банковских операций, в скором времени в дифференцированной и сегментированной областях, которые становятся прибыльными, возникает конкуренция. В этом случае банку необходимо искать путь к следующей новой сервисной идее.

Один из способов, препятствующих снижению со временем достигнутого на рынке преимущества, состоит в использовании запоминающихся девиза, торговой марки или запатентованного наименования, которыми никакая другая финансовая обслуживающая фирма не может воспользоваться. Когда клиент видит рекламу данного финансового учреждения или посещает данный банк, это будет вызывать у него те ощущения и реакции, которые нужны банку. Однако, как правило, непродолжительность эффективности существования этих методов означает, что управлению банка необходимо постоянно идти в ногу с изменяющимися обстоятельствами и сервисными потребностями своих клиентов. При этом незаменимыми остаются такие методы, как частое исследование клиентуры, создание консультативных групп из числа клиентов или бесплатной телефонной линии для клиентов банка, чтобы они могли, когда пожелают, позвонить и высказать свои претензии или предложения.

Очень важно определить влияние новой услуги на *степень риска* для банка. Будет новая услуга повышать или снижать со временем неустойчивость потока денежной наличности, проходящей через банк? Как мы уже видели в начале данной главы, эффект от диверсификации оказывается сильнее всего тогда, когда между денежным потоком, порождаемым новой услугой, и потоком денежной наличности от уже существующих банковских услуг наблюдается *отрицательная корреляция*.

Наконец, управление банка должно быть готово к неудачам при осуществлении новых банковских операций, которые банк разрабатывает и предлагает обществу. Такие производственные неудачи вызываются несколькими возможными причинами [1]:

1. Отсутствие капитала, достаточного для развития, производства или маркетинга новой банковской услуги.
2. Недостаточное участие высшего руководства банка.
3. Плохое изучение рынка, когда банковский отдел маркетинга не смог точно определить потребность общества в новой услуге.
4. Плохое обслуживание, при котором клиенты обнаруживают несоответствие между рекламой новой услуги и ее исполнением.

Главное, что нужно помнить, — это как извлечь уроки из прежних неудач в осуществлении новой сервисной программы. Процесс корректировки развития банковского сервиса, производства и проблем маркетинга должен начинаться с того, что старшее звено руководства банка постоянно управляет сервисной деятельностью банка.

Контрольные вопросы

20-14. Какие преимущества дает банку привлечение клиентов к участию во взаимном фонде или даже к управлению им?

20-15. Существуют ли сегодня благоприятные возможности для банков, заинтересованных в предоставлении услуг по финансовому планированию?

20-16. Как протекает процесс планирования, через который должен пройти банк при разработке и продаже новых банковских услуг?

ВЫВОДЫ

Наш век — это век новых банковских услуг, финансовых новшеств и экспериментов. Совместное влияние дерегулирования финансового сектора, сильно возросшей конкуренции между банками и небанковскими сервисными фирмами, а также появление все новых ограничений на пути получения банковской прибыли вызвали резкое возрастание количества новых и различных вариаций традиционных банковских услуг. Среди наиболее известных банковских услуг, помимо традиционного предоставления займов и вкладов,— трастовые услуги частным лицам и бизнесменам, андеррайтинг ценных бумаг, услуги по управлению денежной наличностью, дисконтные брокерские услуги по операциям с ценными бумагами, продажа страховых полисов, посредничество в операциях с недвижимостью и широкий диапазон международных финансовых операций.

Мы уже отмечали в этой главе, что некоторые современные банки начинают предлагать новые услуги только потому, что так поступают их конкуренты, или из-за престижа, связанного с ростом и обслуживанием большего числа клиентских счетов. Несомненно, существует прямая зависимость между размером банка и количеством предлагаемых им услуг. Первое, что может сделать новый банк по мере роста, — это расширить свое сервисное меню. При этом можно добиться некоторых реальных преимуществ: экономии за счет увеличения размеров банка (эффект масштаба) и более полного и эффективного использования банковских ресурсов (экономия за счет расширения ассортимента). Эти преимущества, если они достаточно ощутимы, могут позволить банку, внедряющему новшества, предоставлять больший объем услуг по более низкой их действительной стоимости.

Мы старались, однако, подчеркнуть, что такой рост новых услуг не является обязательным для выживания банка. Финансовый сектор обслуживания достаточно широк для поддержания деятельности как "финансовых универмагов", так и специализированных "финансовых лавочек", предлагающих узкий диапазон услуг и основное внимание уделяющих удовлетворению индивидуальных финансовых потребностей каждого клиента. Ясно, что более специализированная финансовая фирма будущего сможет получить преимущество, пользуясь более эффективным методом контроля за своими расходами, имея способность дойти до каждого клиента персонально и быстро реагировать на изменяющиеся условия рынка. Путь, выбираемый банком,— к "финансовому универмагу" или "финансовой лавочке" — будет зависеть от того, чему отдадут предпочтение его акционеры, а также от желания и возможностей его менеджеров.

ЗАДАЧИ

Разработайте совершенно новую услугу, которую мог бы предоставлять банк в том районе, где вы живете, желательно такую, которую банки этого района еще не предлагают. (Можно побеседовать с местными банкирами о том, какие услуги предоставляет их банк, и услышать их мнение относительно того, какие, вероятнее всего, новые банковские услуги могут развиваться в вашей местности.)

Выделите последовательные шаги в разработке предлагаемой вами новой банковской услуги. Как вы собираетесь оценивать, достаточно ли она удовлетворит потребности клиентов? Как вы будете взаимодействовать с другими банками (а также с небанковскими финансовыми обслуживающими фирмами), которые могут позаимствовать вашу новую идею?

ЛИТЕРАТУРА

Вопросы мотиваций и риска, связанных с разработкой и предложением новых банковских услуг, рассматриваются в работах:

1. Angelus, Theodore L. "Why Do Most New Products Fail?"In *Product Planning,* ed. Edward Spitz. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1972.
2. Benston, George J. *An Analysis of the Causes of Savings and Loan Association Failures.* New York University Graduate School of Business and Salomon Brothers Center for the Study of Financial Institutions, Economics, and Finance Monograph Series, no. 415, 1985.
3. Eisemann, Peter C. "Diversification and the Congeneric Bank Holding Company". *Journal of Bank Research,* Spring 1976, pp. 68—77.
4. Heggestad, Arnold A. "Riskiness of Investments in Nonbank Activities by Bank Holding Companies". *Journal of Economics and Busines* 27 (Spring 1975), pp. 219—223.
5. Jessee, Michael A., and Steven A. Seelig. *Bank Holding Companies and the Public Interest: An Economic Analysis.* Lexington, Mass.: D. C. Heath, 1977.
6. Karna, A. "BHC Profitability: Nonbanking Subsidiaries and Financial Leverage". *Journal of Bank Research,* Spring 1979, pp. 28—35.
7. Reidenback, R. Eric, and M. Ray Grubbs. *Developing New Banking Products: A Manager's Guide.* Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1987.
8. Rose, John T. "The Effect of the Bank Holding Company Movement on Bank Safety and Soundness". In *The Bank Holding Company Movement to 1978:A Compendium.* Washington, D.C.: Board of Governors of the Federal Reserve System, September 1978.
9. Rose, Peter S. "New Financial Services: Responses to a Dynamic Financial Marketplace". *The Canadian Banker* 92, no. 2 (April 1985), pp. 50—55.
10. Rose, Peter S. "Diversification of the Banking Firm: A Note". *The Financial Review* 24, no. 2 (May 1989), pp. 251—280.

Сущность и основные проблемы инвестиционных банковских услуг рассматриваются в следующих работах:

11. Wall, Larry D., and Robert A. Eisenbeis. "Risk Considerations in Deregulating Bank Activities". *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Atlanta, May 1984, pp. 6—19.
12. Whalen, Gary. "The Nonbanking Operations of Bank Holding Companies". *Economic Review,* Federal Reserve Bank of Cleveland, Spring 1984, pp. 11—20.
13. Whalen, Gary. "Bank Holding Company Voluntary Nonbanking Asset Divestitures". *Economic Commentary,* Federal Reserve Bank of Cleveland, January 15, 1986.

Вопросы деятельности и услуг, предлагаемых общими трастовыми фондами, анализируются в работах:

14. Stover, Roger D. "Bank-Managed Equity Common Trust Funds: A Performance Analysis". *Journal of Bank Research,* Winter 1978, pp. 218—223.
15. Stover, Roger D. "A Re-Examination of Bank Holding Company Acquisitions", *Journal of Bank Research* 13 (Summer 1982) pp. 101—108.

Обзор банковских трастовых услуг дается в работе:

16. Clodfelter, Robert F. "The Role and Management of Trust Services". *The Banker Handbook,* Homewood,Ill.: Richard D. Irwin, 1989.

Анализ преимуществ и недостатков вовлечения банков в страховую деятельность содержится в статьях:

17. MacDonald, Robert. "Bankers and Insurers: Logical Allies". *The Bankers Magazine,* January-February 1985, pp. 11—16.
18. Randall, Ronald K. "Insurance Strategies for Profit". *The Magazine of Bank Administration,* October 1985, pp. 40, 42, 44.

Для обсуждения посреднической деятельности банков в операциях с недвижимостью см. следующие работы:

19. Rosen, Richard J., Peter Lloyd-Davies, Myron L. Kwast, and David B. Humphrey. "New Banking Powers: A Portfolio Analysis of Bank Investment in Real Estate". *Finance and Economics Discussion Series 2.11,* no. 20. Washington, D.C.: (Board of Governors of the Federal Reserve System, March 1988).
20. Sirmans, G. Stacy. *Deriving a Thrift Institution's Efficient Frontiers in Constrained and Unconstrained Environments.* Office of Policy and Economic Research Staff Study, Federal Home Loan Board, November 1984.
21. Sirmans, G. Stacy. *Reestimating a Thrift Institution's Efficient Frontiers.* Office of Policy and Economic Research Staff Study, Federal Home Loan Bank Board, December 1984.

Обзор банковских услуг по управлению денежной наличностью дается в работе:

22. Soma, John T., and Michael C. Tierney. "Cash Management after E.F.Hutton". *The Bankers Magazine,* July/August 1987, pp. 25—28.

Анализ сущности торговой банковской деятельности содержится в работах:

23. Benedetto, William. "The Mad Rush to Merchant Banking", *Fortune,* July 17, 1989, pp. 121—122.
24. Clay, C. J., and B. S. Wheble. *Modern Merchant Banking.* Woodhead-Faulkner, Ltd., 1983, pp. 31—53.

Приложение А

Примеры из банковской практики

БАНК "ФЕРСТ ХАМИЛЬТОН": АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОДНОГО ИЗ НАИБОЛЕЕ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ БАНКОВ*

Ранней весной 1988 г. Джон Мозес обдумывал свое выступление перед советом директоров банка "Ферст Хамильтон" *(FHB)* г. Цинциннати, шт. Колорадо. Прибыли банка возросли более чем на 40% с тех пор, как Мозес стал одним из главных управляющих банка в 1985 г., и перспективы на ближайшие два года были многообещающими. Курс акций *FHB* рос параллельно с курсами других акций и явился результатом роста прибыльности банка. Совет директоров и сам Мозес были удовлетворены тем обстоятельством, что в биржевом курсе нашел отражение высокий уровень результативности деятельности банка. По показателям совокупного роста прибыли на активы *(ROA)* и прибыли на акционерный капитал *(ROE)* за последние пять лет банк вошел в ведущую двадцатку "Банковского почетного регистра Кифа". В настоящее время перед руководством банка стоит задача и в дальнейшем эффективно реагировать на изменения условий функционирования банка, сохраняя при этом достигнутые преимущества в конкурентной борьбе.

Как отмечалось в местной деловой печати, *FHB* добился увеличения своих прибылей, не подвергая себя при этом дополнительному риску. Улучшение прибыльности в 1987 г. произошло благодаря комбинированному эффекту высоконадежного портфеля выданных банком кредитов и тщательного контроля за стоимостью депозитов. Резерв на покрытие убытков по ссудам в течение последних лет остается невысоким отчасти потому, что банк не работает в сфере международного кредитования — эта ситуация существенно отличается от ситуации во многих других банках. *FHB* активно сотрудничает с некоторыми местными деловыми клиентами, финансируя их внешнеторговые

* Этот пример подготовили профессор факультета финансов Государственного университета Тенвесси Джон Ли и руководитель кафедры управления имени Арми Брауна колледжа Милсепс Уолтер Нили. Материал публикуется с благодарностью этим авторам за содействие.

операции путем акцептов. Одним из чрезвычайных факторов, оказавших воздействие на прибыльность банка, была продажа здания главного управления корпорации четыре года тому назад. В результате продажи прибыль за вычетом налогов составила в 1984 г. 8163 тыс. долл., или около 1 долл. в расчете на одну акцию, и высвободившиеся средства до сих пор положительно влияют на результаты деятельности *FHB*. Росту прибыльности банка способствовали также благоприятные тенденции в беспроцентных доходах (главным образом брокерско-дилерских) и в беспроцентных расходах (прежде всего накладных брокерско-дилерских). Вместе с ростом прибылей были увеличены дивиденды акционерам, выплачиваемые наличными, тогда как определенную часть дивидендов банк выплачивает холдинговой компании с целью распространения банковских операций на другие регионы.

Принятая в последнее время *FHB* стратегия ориентирована на обслуживание как коммерческого сектора, так и мелкой клиентуры. Тесные долгосрочные связи, которые банк регулярно поддерживал со своими клиентами, как подчеркивает Мозес, позволили ему создать "надежную и устойчивую оперативную базу". Кроме того, хорошие отношения с клиентами помогают банку удерживать стоимость депозитов на относительно низком уровне. Банк расширил число своих отделений с 24 в 1985 г. до 33 в 1987 г., при этом все они расположены в том же округе, что и главное управление. В последнее время банк открыл вдоль границ своего штата несколько филиалов с ограниченным набором услуг, но эти филиалы вряд ли оказали существенное влияние на финансовое положение самого банка или его холдинговой компании. Еще одно стратегическое направление, которое не влияет на финансовую ситуацию учреждения, — это поглощения, типичные для многих банков, сопоставимых по величине с *FHB*. Однако *FHB* предпочитает развиваться, не прибегая к слияниям.

Ситуация на местном рынке

FHB — шестое по величине банковское учреждение в штате, оперирует в условиях конкуренции со стороны четырех крупнейших коммерческих банков, находящихся в г. Цинциннати. Два из них являются большими кредитными учреждениями, главные конторы которых находятся в этом же городе, а два других представляют собой банковские холдинговые компании меньших размеров. В настоящее время рассматриваемый банк контролирует более 95% активов своей холдинговой компании. Хозяйство города интенсивно развивалось начиная с 1983 г. Экономическая структура в Цинциннати концентрируется вокруг относительно стабильно развивающегося сектора услуг и в меньшей степени зависит от тяжелой промышленности, весьма чувствительной к конъюнктурным циклам. Этим и объясняется тот факт, что спады деловой активности в национальной экономике не вызвали таких серьезных последствий для Цинциннати, как для США в целом.

FHB предпочел сконцентрировать свои усилия в области ссуд и депозитов, а также традиционного размещения своих представительств непосредственно в торговом ареале Цинциннати. Другие банковские учреждения, оперирующие на этом рынке, были активнее в создании своих филиалов и отделений по всей территории штата. В течение многих лет *FHB* пользовался репутацией одного из лучших коммерческих банков в регионе, обслуживая широкий круг

деловой клиентуры. В последнее время ссуды под недвижимость и кредитные карточки стали важной составной частью активов банка.

Кроме того, банк выступает в роли банка-корреспондента для многих небольших банков региона, и это обстоятельство оказывает определенное воздействие на динамику его активов и пассивов. Управление активами и пассивами осуществляется банком скорее консервативным образом, о чем свидетельствует тот факт, что банк хранит у себя высокодоходные крупноминальные депозитные сертификаты в качестве залога по ссудам с фиксированной и высокой процентной ставкой, введенные в практику еще со времени, когда рыночные ставки процента также были относительно высокими.

Портфель банковских ссуд

В то время как портфель выданных банком ссуд содержит преимущественно ссуды коммерческого характера, в последнее время все большее значение приобретают потребительские ссуды и ссуды под недвижимость. Этот относительный сдвиг в структуре кредитного портфеля есть следствие изменений в процентных доходах банка и конкурентной борьбе. Некоторые из лучших клиентов банка заинтересованы в ставках ссудного процента, которые были бы ниже первоначальных, считает Мозес. Обе кредитные статьи — кредитные карточки и ссуды под недвижимость — оказались достаточно прибыльными, в то же время конкурентная борьба на местном рынке стала более жесткой. Поэтому диверсификацию портфеля ссуд Мозес считает необходимой с точки зрения соотношения риск/прибыль.

Акционерный капитал

Акции *FHB*, торговля которыми осуществляется через розничную сеть, не находятся в активном обращении в силу закрытого характера подписки. Крупнейшим единым владельцем названных акций является коллектив сотрудников в рамках плана владения акциями для занятых в фирме *(ESOP)*, так что служащие, руководящий персонал и директора совместно владеют более чем 40% акционерного капитала банка. За последние три года биржевой курс акций увеличился с 18 долл. за одну акцию в 1985 г. до 27 долл. в настоящее время, дивиденды также постоянно возрастали. Отношение цены к прибыли на акцию данного банка составляет 13,5 по сравнению с величиной 9 для банков в среднем. Отношение рыночной цены акций к их балансовой стоимости составляет около 2,2, что значительно выше по сравнению с аналогичным показателем у большинства банков. Как полагает Мозес, отношение цены с надбавкой к балансовой стоимости данного элемента активов адекватно отражает хорошую результативность работы банка. Рыночная стоимость акций имеет особое значение для руководства, располагающего высокой долей в капитале банка.

Собрание совета директоров

В своем представлении совету директоров Мозес в первую очередь хочет указать на источники эффективности банка и биржевого курса его акций за последние пять лет. Он предлагает также рассмотреть, какие действия следует

предпринять для того, чтобы банк и в дальнейшем был в состоянии достигать высокой эффективности и находить признание в силу такой эффективности, в первую очередь на фондовой бирже.

Постановка задачи

В ваши обязанности специалиста в области финансов входит оказание помощи Мозесу в его представлении задач банка совету директоров *FHB*. Даже если вы и сосредоточиваете внимание на результатах 1987 г., сравнение с показателями за предыдущие годы поможет вам выявить тенденции и стратегические перемены. Для того чтобы оказать вам содействие в этом деле, ваш непосредственный руководитель предоставил в ваше распоряжение сравнительные данные унифицированных отчетов о банковской деятельности за 1987 г. Используя полученные балансовые отчеты, а также дополнительную информацию как о вашем банке, так и об аналогичных банках, сопоставимых по величине, рассчитайте соответствующие коэффициенты оперативной деятельности и определите подверженность риску банка *FHB*. Прежде всего необходимо сделать следующее.

1. Подготовить предварительный отчет о работе банка *FHB*, давая оценку сильных и слабых сторон по следующим статьям:
   а) ликвидность,
   б) кредитный риск,
   в) левередж,
   г) эффективность активов,
   д) прибыльность.
2. Одним из наиболее распространенных методов анализа финансового состояния и оценки различных аспектов деятельности и финансового риска является система Дюпона. С помощью формулы Дюпона можно выделить отдельные показатели, такие, как чистая маржа прибыли, эффективность использования активов и левередж, а также мультипликатор акций, которые положительно или отрицательно воздействовали на соотношения прибыль/активы и прибыль/акционерный капитал. Пользуясь доступной вам информацией, проанализируйте соотношения прибыль/активы и прибыль/акционерный капитал *FHB*, определяя эти компоненты на основе соответствующих формул, приведенных в гл. 5 настоящей книги.
3. Определить, какие важные решения в отношении активов, пассивов, капитала, риска и оперативной деятельности оказали самое большое влияние на работу *FHB*. Есть ли среди факторов, способствовавших успешной деятельности банка, такие, которые могут в будущем привести к ухудшению результатов его деятельности? (Другими словами, сможет ли банк и впредь опережать своих конкурентов?)
4. Предложить общую стратегию и конкретные меры, которые Мозес может порекомендовать совету директоров для того, чтобы сохранить или повысить эффективность работы банка. В частности, отметить, есть ли какие-либо сдвиги в таких сферах, как учетно-счетные операции, кредитование, беспроцентный доход, управление активами и пассивами, маркетинг, расширение организационной структуры и т. п. Что вы могли бы рекомендовать?

ТАБЛИЦА 1. Балансовый отчет "Ферст Хамильтон банк" (в тыс. долл.)

	12/31/87 г.	12/31/86 г.	12/31/85 г.	Изменения за один год (в %)
Активы				
Ссуды под недвижимость	210 454	155 279	161 078	35,53
Коммерческие ссуды	311 426	383 721	367 116	–13,63
Ссуды частным лицам	174 445	146 713	114 109	18,90
Ссуды на сельскохозяйственные нужды	9	6	160	50,00
Другие ссуды и аренда в местных отделениях	31 828	34 207	13 147	–6,75
Ссуды и аренда в зарубежных отделениях	—	—	—	—
Общая сумма ссуд и аренды	748 162	719 926	655 610	3,92
Минус "нетрудовой доход"	7 861	3 168	1 753	
Резервы на покрытие убытков	10 511	9 648	9 595	8,94
Ссуды-нетто и аренда	729 790	707 110	644 262	3,21
Ценные бумаги Казначейства США и правительственных органов	162 103	151 306	166 662	7,14
Ценные бумаги муниципальных властей	121 818	123 957	172 499	–1,73
Иностранные ценные бумаги	0	0	0	—
Все другие ценные бумаги	948	948	948	0,00
Процентное сальдо по межбанковским кредитам	22 504	13 000	8 225	73,11
Проданные федеральные фонды и ценные бумаги по соглашениям об обратной продаже	80 500	140 000	7 650	
Активы на торговом счете	21 164	18 504	10 972	14,38
Итого инвестиции	409 037	337 715	366 952	–8,64
Сумма доходных активов	1 138 827	1 154 825	1 011 214	–1,39
Кассовая наличность и счета "ностро" у банков-корреспондентов	121 513	127 454	128 442	–4,66
Акцепты	322	620	592	
Недвижимость, основной капитал, капитальная аренда	9 182	7 523	6 082	22,05
Прочая недвижимость	644	1 172	1 344	–45,05
Инвестиции в неконсолидированных дочерних компаниях	0	0	0	
Другие активы	47 252	65 757	72 408	–28,14
Итого активы	1 317 740	1 357 351	1 220 082	–2,92
Средняя сумма активов за три года	1 308 211	1 284 800	1 172 019	1,82
Пассивы				
Бессрочные вклады	255 495	260 240	245 364	–1,82
Все счета НАУ и счета с автоматическим переводом средств	138 105	148 033	101 376	–6,71
Сбережения по депозитным счетам денежного рынка	137 060	166 853	171 765	–17,86
Другие сберегательные вклады	61 328	53 857	39 156	13,87

ТАБЛИЦА I *(продолжение)*

	12/31/87 г.	12/31/86 г.	12/31/85 г.	Изменения за один год (в %)
Срочные вклады до 100 долл.	282 773	246 511	248 251	14,71
Основные депозиты	874 761	875 494	805 912	–0,08
Срочные вклады свыше 100 долл.	161 695	151 028	128 349	7,06
Депозиты в заграничных отделениях	—	—	—	—
Приобретенные федеральные фонды и ценные бумаги, проданные по соглашениям об обратном выкупе	152 577	203 185	164 295	–24,91
Другие займы на денежном рынке (+ ценные бумаги с опционом)	6 393	1 255	5 427	409,40
"Горячие" обязательства	320 665	355 468	298 071	–9,79
Выданные акцепты и другие обязательства	28 901	41 341	40 246	–30,09
Итого пассивы (включая ипотеку)	1 224 327	1 272 303	1 144 229	–3,77
Ценные бумаги пониженного статуса и необеспеченные долговые обязательства	0	0	0	—
Все акции, обыкновенные и привилегированные	93 413	85 048	75 853	9,84
Итого пассивы и акционерный капитал	1 317 740	1 135 735	1 220 082	–2,92

	12/31/87 г.			12/31/86 г.			12/31/85 г.		
	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль
Активы (в % к средней сумме активов)									
Общий объем ссуд	52,98	60,98	29	52,38	60,10	29	48,58	59,72	14
Дебиторская задолженность по финансированию операций аренды и проката	1,60	0,00	86	1,02	0,00	79	0,19	0,00	57
Минус резервы на покрытие возможных убытков	0,86	0,86	29	0,71	0,77	50	0,74	0,71	50
Ссуды-нетто и аренда	55,38	61,00	29	52,10	60,32	29	47,84	59,89	14
Ценные бумаги со сроком погашения свыше 1 года	15,96	14,57	71	17,26	12,83	79	16,79	12,72	86
Промежуточный итог	71,34	75,58	21	69,31	73,15	21	64,63	72,61	21
Сальдо банковских процентных счетов	1,71	1,03	86	0,96	0,85	86	1,45	1,13	86
Проданные федеральные фонды и ценные бумаги, приобретенные по соглашениям об обратной продаже	5,20	4,28	79	10,31	5,07	64	8,22	4,56	93
Активы на торговом счете	1,60	0,00	100	1,36	0,00	100	0,44	0,00	93
Долговые ценные бумаги со сроком погашения до 1 года	5,57	4,76	57	6,46	6,52	50	10,16	7,56	86
Временные инвестиции	15,08	10,19	93	14,33	12,57	71	20,28	13,39	93
Итого доходные активы	86,42	87,56	21	85,08	87,36	21	84,91	87,07	21
Кассовая наличность и счета "ностро" у депозитных учреждений	9,22	7,75	86	9,39	8,39	93	10,22	8,47	79
Недвижимость, основные фонды, капитальная аренда	0,70	2,12	07	0,55	2,25	07	0,55	2,40	07

ТАБЛИЦА 2 *(продолжение)*

	12/31/87 г.			12/31/86 г.			12/31/85 г.		
	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль	FHB	Сопоставимая группа банков	Процентиль
Прочая недвижимость	0,49	0,13	43	0,09	0,14	50	0,20	0,16	71
Акцепты и другие активы	3,61	1,67	93	4,89	1,65	93	4,11	1,94	93
Промежуточный итог	13,58	12,44	86	14,92	12,64	86	15,09	12,93	86
Итого активы	100,00	100,00		100,00	100,00		100,00	100,00	
Пассивы (в % к средней сумме активов)									
Бессрочные вклады	19,39	19,33	57	19,17	19,96	50	19,95	20,25	43
Все счета НАУ и счета с автоматическим переводом средств	10,48	10,92	71	10,91	9,58	64	8,78	8,46	71
Сбережения по депозитным счетам денежного рынка	10,40	20,12	14	12,49	21,11	21	13,99	20,36	29
Другие сберегательные вклады	4,65	6,29	43	3,97	5,62	14	2,69	5,69	14
Срочные вклады до 100 долл.	21,46	18,34	57	18,16	19,52	50	20,15	21,12	43
Основные депозиты	66,38	74,99	21	64,70	75,80	21	65,56	75,88	21
Срочные вклады свыше 100 долл.	12,27	8,89	71	11,13	9,12	79	12,16	9,14	79
Депозиты в зарубежных отделениях	НС	1,06		НС	0,84		НС	0,43	
Приобретенные федеральные фонды и ценные бумаги, проданные по соглашениям об обратном выкупе	11,58	1,46	93	14,97	1,50	93	13,02	2,15	93
Другие займы на денежном рынке (+ ценные бумаги с оговоркой)	0,49	0,28	57	0,09	0,33	57	0,59	0,22	71

"Горячие" обязательства	24,33	16,15	86	26,19	15,72	79	25,77	15,84	86	50	07	57
Видимые акценты и другие обязательства	2,19	1,14	93	3,05	1,12	93	2,30	1,32	93	93,69	0,00	6,23
Итого пассивы (включая ипотеку)	92,91	93,65	36	93,73	93,78	57	93,63	93,69	50			
Ценные бумаги пониженного статуса и необеспеченные долговые обязательства	0,00	0,00	07	0,00	0,00	07	0,00	0,00	07	0,00	0,00	6,37
Все акции, объясняющие и привилегированные	7,09	6,23	71	6,27	6,13	57	6,37	6,23	57	100,00	100,00	14
Итого пассивы и акционерный капитал	100,00	100,00	29	100,00	100,00	14	100,00	100,00	36	0,00	0,00	07
Сумма депозитов по брокерским операциям	0,00	0,00	07	0,00	0,00	07	0,00	0,00	07			

* НС — нет сведений.

ТАБЛИЦА 3. Счет прибылей и убытков "Ферст Хамильтон бэнк" (тыс. долл.)

	1987 г.	1986 г.	1985 г.	Изменения за один год (в %)
Проценты и комиссионные по ссудам	69 969	63 795	60 962	9,66
Доход от прямого финансирования операций по аренде и прокату	3 221	2 077	285	55,08
Налогооблагаемый доход	69 556	61 921	58 206	12,33
Доход, не облагаемый налогами	3 624	3 951	3 041	–8,28
Оцениваемый выигрыш на налогах	2 408	3 358	2 568	
Доход от ссуд и аренды (освобожденный от налогов)	75 588	69 230	63 815	9,18
Ценные бумаги Казначейства США и правительственных органов	13 451	13 255	15 012	1,48
Доход от ценных бумаг, освобожденный от налогов	9 850	10 171	11 078	–3,16
Оцениваемый выигрыш на налогах	6 545	8 645	9 416	
Доход от других ценных бумаг	57	75	69	–24,00
Процентный доход от инвестиций (освобожденный от налогов)	29 903	32 146	35 575	–6,98
Проценты по счетам в депозитных учреждениях	1 179	790	812	49,24
Проценты по проданным федеральным фондам и соглашениям об обратной продаже	4 696	6 703	937	–29,94
Доход по торговому счету	1646	1484	557	10,92
Общий доход в виде процентов (освобожденный от налогов)	113 012	110 354	110 496	2,41
Проценты по депозитным сертификатам достоинством свыше 100 долл.	11 292	10 982	11 790	2,82
Проценты по другим депозитам	34 742	36 962	38 651	–6,01
Проценты по приобретенным федеральным фондам и ценным бумагам, проданным по соглашениям об обратном выкупе	9 818	10 573	12 375	–7,14
Проценты по денежным займам (+ ценные бумаги с опционом)	89	0	497	—
Проценты по ипотекам и аренде	0	0	0	—
Проценты по ценным бумагам пониженного статуса и необеспеченным долговым обязательствам	0	0	0	—
Итого процентные расходы	55 941	58 517	63 313	–4,40
Чистый процентный доход (освобожденный от налогов)	57 071	51 837	47 183	10,10
Непроцентный доход	27 671	30 587	20 533	–9,53
Скорректированный доход от основной деятельности (освобожденный от налогов)	84 742	82 424	67 716	2,81
Накладные расходы	46 575	49 104	40 522	0,96

ТАБЛИЦА 3 *(продолжение)*

	1987 г.	1986 г.	1985 г.	Изменения за один год (в %)
Резервы на покрытие потерь по ссудам и аренде	3413	3845	3136	–11,24
Резервы: распределенный риск перечислений	—	—	—	
Доход от основной деятельности до вычета налогов (освобожденный от налогов)	31754	29475	24058	7,73
Прибыль от ценных бумаг (убытки)	17	146	–13	–88,36
Чистый доход от основной деятельности до вычета налогов (освобожденный от налогов)	31771	29621	24045	7,26
Соответствующие подоходные налоги	5212	2601	14	
Корректировка с учетом эквивалента действующих налогов	8953	12004	11984	
Другие корректировки налогового эквивалента	0	0	0	
Соответствующие подоходные налоги (освобожденные от налогов)	14165	14605	11998	
Чистый доход от основной деятельности банка	17606	15016	12407	17,25
Чистые непредвиденные расходы	0	0	0	0
Чистый доход за вычетом налогов	17606	15016	12047	17,25
Объявленные дивиденды, выплачиваемые наличными	9241	5821	5115	58,75
Начисление к нераспределенной прибыли	8365	9195	6932	–9,03

ТАБЛИЦА 4. Отчёты о прибылях и убытках *FHB* и группы сопоставимых банков, в % к совокупному процентному доходу

	1987 г.		*1986 г.*		*1985 г.*	
	FHB	*Сопоставимые банки*	*FHB*	*Сопоставимые банки*	*FHB*	*Сопоставимые банки*
Процентный доход (освобожденный от налогов)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Минус						
Процентные расходы	49,47	50,06	53,03	50,63	57,30	53,52
Чистый процентный доход (освобожденный от налогов)	50,53	49,94	46,97	49,37	42,70	46,48
Плюс						
Непроцентный доход	24,50	15,39	27,72	15,26	18,58	13,79
Минус						
Накладные расходы	43,87	43,67	44,50	42,53	36,67	40,12
Минус						
Резервы на возможные потери по ссудам и аренде	3,03	6,61	3,48	5,26	2,84	3,76
Равно						
Операционный доход до вычета налогов	28,12	17,10	26,71	16,84	21,77	16,39
Плюс						
Прибыль (убытки) от ценных бумаг	0,00	0,00	0,13	1,16	0,00	0,10
Равно						
Чистый операционный доход до вычета налогов (освобожденный от налогов)	28,12	17,10	26,84	18,00	21,77	16,49
Чистый операционный доход	16,64	10,15	13,59	10,11	10,93	9,64
Скорректированный чистый операционный доход	16,34	11,97	13,70	12,00	10,83	10,70
Скорректированный чистый доход	16,57	11,06	14,03	10,84	10,22	9,26
Чистый доход после налогообложения	15,64	10,15	13,59	10,11	10,93	9,64

ТАБЛИЦА 5. Анализ деятельности банка на примере *FHB*

Основные показатели прибыльности		*FHB*	*Сопоставимые по величине банки*
Прибыль на акционерный капитал	= Чистый доход/ Акционерный капитал	____/____ = ____	14,29%
Прибыль на единицу активов	= Чистый доход/ Активы	____/____ = ____	0,89%
Коэффициент использования активов	= Валовой доход/ Активы	____/____ = ____	0,88 ×
Чистая маржа прибыли	= Чистая прибыль/ Валовой доход	____/____ = ____	10,15%
Чистая процентная маржа	= (Процентные доходы – Процентные расходы)/ Доходные активы	____/____ = ____	4,92%
Спред (различие между процентными ставками)	= (Процентные доходы/ Доходные активы) – (Процентные расходы/ Процентные пассивы)	9,92/5,95 = 3,97%	4,04%
Доходная база активов	= Доходные активы/ Активы	____/____ = ____	87,56%

Ключевые коэффициенты риска		*FHB*	*Сопоставимые по величине банки*
Мультипликатор акционерного капитала	Активы/ Акционерный капитал	____/____ = ____	16,05 ×
Риск ликвидности	Ликвидные активы – Денежные займы/ Совокупные депозиты	1 101 370/1 036 456 = 1,06 ×	1,12 ×
Процентный риск	Активы с переменной процентной ставкой/ Пассивы с переменной процентной ставкой	____/____ = ____	1,22 ×
Кредитный риск	Просроченные ссуды/ Чистые ссуды	9 397/729 790 = 1,29%	1,58%
Риск недостаточности капитала	Акционерный капитал/ Активы, взвешенные по степени риска	93 413/976 724 = 9,56%	—

ТАБЛИЦА 6. Другие показатели прибыльности (в %)

		FHB	*Сопоставимые по величине банки*
Выручка от доходных активов			
Ценные бумаги Казначейства США и других правительственных агентств	13451/162103 =	8,30	7,75
Ценные бумаги штатов и местных властей, освобожденные от налога	16417/121818 =	13,48	11,50
Другие ценные бумаги для инвестиций	57/948 =	6,01	5,47
Валовой объем ссуд (освобожденных от налога)	___/___ =	10,10	10,55
Проданные федеральные фонды и ценные бумаги, приобретаемые по соглашениям об обратной продаже	4696/80500 =	5,83	5,89
Процентные доходы/Доходные активы	113012/1138827 =	9,92	9,97
Средние процентные издержки по пассивам			
Итого процентные депозиты		6,06	5,88
Текущие счета		4,63	—
Депозиты денежного рынка		4,86	—
Другие сбережения		4,80	5,02
Крупные депозитные сертификаты		7,50	6,56
Все процентные фонды		6,09	5,93
Другие срочные депозиты		7,03	—
Доля непроцентных расходов			
Жалованье и вознаграждения персоналу	26085/49575 =	52,62	45,46
Расходы на аренду	7542/49575 =	15,03	15,84
Другие операционные расходы	16038/49575 =	32,35	38,70
Непроцентные доходы/Непроцентные расходы	27671/49575 =	55,82	32,86
Темпы роста (среднегодовой показатель за последние 3 года)			
Активы		3,93	9,14
Ссуды		6,43	11,02
Основная часть депозитов		4,18	—
"Горячие" депозиты		3,72	22,71

ТАБЛИЦА 7. Показатели риска (в %)

		FHB	*Сопоставимые по величине банки*
Кредитный риск			
Резерв на покрытие потерь по ссудам/Ссуды-нетто	___/___ =	—	1,41
Покрытие потерь по ссудам/Ссуды-нетто	___/___ =	—	0,69
Рисковые активы/Общая сумма активов	976724/1317740 =	74,12	—
Темпы роста выдаваемых ссуд		6,43	10,03
Сумма списаний по безнадежным ссудам/ Общий объем ссуд	3584/729790 =	0,49	0,84
Ссуды к погашению/Общий объем ссуд	1034/729790 =	0,14	0,14
Покрытие доходов/Чистые потери по ссудам		10,28	8,02

ТАБЛИЦА 7 *(продолжение)*

		FHB	Сопоставимые по величине банки
Риск ликвидности			
Ценные бумаги Казначейства США/ Активы	162 103/1 317 740 =	12,30	
Акционерный капитал/Активы	93 413/1 317 740 =	7,09	6,23
Приобретенные долговые обязательства/ Совокупные активы	187 871/1 317 740 =	14,26	
Зависимость от "горячих" пассивов		13,03	11,24
Временные инвестиции/"Горячие" пассивы		61,77	69,97
Чувствительность к изменениям процентной ставки			
Чувствительные к изменениям процентной ставки активы/Общая сумма активов	1138 827/1 317 740 =	86,43	89,96
Чувствительные к изменениям процентной ставки пассивы/Общая сумма активов	939 931/1 317 740 =	71,33	72,23
Чувствительные к изменениям процентной ставки активы-нетто/Общая сумма активов	198 896/1 317 740 =	15,09	17,01
Сроки инвестирования			
а) один год или менее		26,03	23,48
б) от 1 до 5 лет		40,90	47,26
в) более 5 лет		33,07	29,26
Структура инвестиций (ценных бумаг)			
Ценные бумаги Казначейства США		56,90	69,92
Ценные бумаги штатов и местных властей		42,76	26,26
Прочие ценные бумаги		0,34	3,82
Структура портфеля ссуд, выданных банком (учтенные векселя ссуд и аренда)			
Ссуды торгово-промышленным предприятиям		39,44	21,89
Ссуды под недвижимость		25,24	40,37
Строительство и хозяйственное освоение		8,48	8,22
Ссуды на строительство домов для 1—4 семей		6,47	18,65
Ссуды на приобретение жилья		3,92	0,66
Другие ссуды под недвижимость		10,29	13,40
Ссуды финансовым учреждениям		2,49	0,00
Ссуды частным лицам		21,26	27,21
Муниципальный кредит		6,77	1,79
Дебиторская задолженность по операциям аренды и проката		2,94	0,00
Прочие ссуды		1,85	2,05

Чистые потери по ссудам (по видам ссуд)

	12/31/87 г.		*12/31/86 г.*		*12/31/85 г.*	
	FHB	*Сопоставимые по величине банки*	*FHB*	*Сопоставимые по величине банки*	*FHB*	*Сопоставимые по величине банки*
Торговые и промышленные ссуды	–0,06	0,13	0,89	0,13	1,26	0,10
Ссуды под недвижимость	0,14	0,58	0,36	0,69	0,24	0,65
Ссуды частным лицам	1,16	1,02	0,95	0,97	0,94	0,75
Все прочие виды ссуд и аренда	0,34	0,19	0,18	0,15	0,00	0,09

ПРИМЕР О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ССУДЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ КОМПАНИИ MCB

Корпорация *MCB* — компания по производству электроники и компьютеров, созданная пять лет тому назад, подала заявку на получение кредита в 8 млн. долл. с целью обеспечения необходимого оборотного капитала на предстоящий год. В соответствии с этой заявкой, которую представил заведующий финансовым отделом компании Дж. Б. Ричардс, 60% испрашиваемой суммы пойдут на то, чтобы погасить ("выкупить") задолженность по ссуде в размере 4,8 млн. долл., полученной ранее от "Везафорд ферст нэшнл сити бэнк". Банк "Везафорд" конкурирует с банком "Мид континент энд мерчантс", Северная Америка (в дальнейшем — *M&M*) — крупным филиальным банком с капиталом 5 млрд. долл., который и получил заявку на новый заем.

Служащий банка *M&M* Джордж Хант, ответственный за выдачу ссуд, был проинформирован Ричардсом о том, что отношения его компании с банком "Везафорд" фактически никогда не были удовлетворительными. За последнее время несколько кредитных заявок компании *MCB* были отвергнуты или существенно урезаны, что создало дефицит необходимых оборотных средств. Поэтому совет директоров компании *MCB* на последнем ежемесячном заседании решил приступить к налаживанию долгосрочных отношений с другой крупной банковской организацией.

Кроме погашения взятого ранее кредита на сумму 4,8 млн. долл. новый заем на оговоренную сумму будет использован на установку новой производственной линии для изготовления небольших и относительно недорогих персональных компьютеров (планируемая розничная цена будет составлять около 580 долл.). Эти компьютеры, оснащенные соответствующими программными системами, разработанными самой компанией *MCB*, будут выполнять рутинные счетные операции, включая ведение учета товарно-материальных запасов, расчет заработной платы и системы управленческой информации для малых и средних деловых компаний. Технические специалисты компании *MCB* утверждают, что новые вычислительные машины и сопутствующее им программное обеспечение превосходят все, что в настоящее время есть на рынке аналогичной продукции, благодаря простоте и удобству обслуживания. Для установки и обслуживания новой системы предварительное знакомство с компьютерным программированием или познания в статистике не обязательны. Остающаяся сумма от оговоренного кредита в 3,2 млн. долл. будет затрачена на приобретение оборудования для новой сборочной линии, переналадку существующего оборудования, покрытие расходов на персонал, коммунальные услуги и службу маркетинга, связанные с переходом на выпуск нового продукта. *MCB* ожидает, что ее новый проект выйдет на стадию самоокупаемости уже в следующем году, покрывая таким образом все связанные с его реализацией текущие и капитальные затраты, а в течение последующих четырех лет обеспечит получение денежных средств.

Компанию *MCB* создал пять лет тому назад Боб Харрингтон — молодой и предприимчивый специалист по компьютерам, который окончил университет штата на Западном побережье, разработал новую компьютерную систему для среднего бизнеса и научных исследований и обеспечил необходимое для успеха дела партнерство на рынке с малым и средним бизнесом, а также с колледжами и университетами в шт. Калифорнии, Орегоне и Вашингтоне. Компания уже продемонстрировала умеренный рост продаж, капитала и до-

ходов, которые сопровождались неуклонным увеличением чистой прибыли вплоть до последнего года, когда вследствие обострения проблем с правительственным бюджетом штата, усиления конкуренции на рынке компьютерных систем и застоя в объемах продаж торгово-промышленными компаниями на всем Западном побережье существенно сократились также продажи компьютеров и компьютерных программ. Тем не менее Льюис Харрингтон, нынешний президент компании, его партнеры Дж. Б. Ричардс — управляющий финансами и Х. С. Гиббонс — первый вице-президент ожидают значительного роста продаж своей продукции во второй половине следующего года и в последующий период, основываясь на уверенности в том, что на рынке будет расти спрос на аппаратуру и программное обеспечение фирмы *MCB* со стороны компаний, выполняющих заказы военного ведомства. Они видят также признаки оживления активности на рынке компьютеров и компьютерных программ для деловых компаний широкого профиля и академических кругов. Все названные руководящие работники фирмы являются высококвалифицированными специалистами, знающими толк в компьютерах и информационных системах менеджмента, хотя никто из них не имеет ученой степени в области управления, полученной в какой-либо официально признанной школе бизнеса.

Действующие в банке *M&M* процедуры анализа заявок на получение ссуд достаточно хорошо разработаны и определяются четко сформулированной и письменно зафиксированной кредитной политикой. Сотрудник банка по вопросам кредитов Хант, получивший от компании *MCB* кредитную заявку, должен убедиться в том, что компания заполнила все необходимые формуляры по ссуде и тщательно проанализировала свою потребность в средствах и период времени, в течение которого она будет нуждаться в кредитовании. Финансовый отчет компании-клиента по меньшей мере за три последних года передается в отдел анализа кредитов для оценки и выдачи рекомендаций, как это показано в табл. 1 и 2. Экономисты—аналитики по кредитованию составляют таблицу статей баланса, которая показывает долевую структуру активов и продаж в процентах, основные тенденции изменения показателей деятельности компании и динамику ее развития.

Хант и экономист—аналитик по кредитам, которому было поручено это дело, решили провести параллельную проверку наиболее распространенных относительных показателей, полученных из приложенных финансовых отчетов компании *MCB*, в сравнении с сопоставимыми показателями других фирм, оперирующих в той же отрасли, что и *MCB*. Используя такие хорошо известные финансовые источники, как "Тройский альманах", "Деловые информационные отчеты" издательства Дан и Брэдстрит, "Промышленные обзоры" компании "Стэндард энд Пур'з" и "Исследования финансовых отчетов" ассоциации "Роберт Моррис", Хант и банковские аналитики по кредитным вопросам обнаружили, что фирмы по выпуску компьютеров, сопоставимые по размерам с компанией *MCB*, имели за последние годы коэффициент покупки (среднее отношение оборотного капитала к краткосрочным обязательствам), равный 3,6, средний коэффициент "критической" оценки (отношение высоколиквидных активов фирмы к сумме текущих долговых обязательств) около 1,3 и средний коэффициент процентного покрытия 5,4. Сопоставимые по размерам фирмы за последние годы имеют отношение продаж к дебиторской задолженности, а также к оборотному капиталу соответственно 4,3 и 2,4.

Равные по размерам с компанией *MCB* фирмы, работающие в этой же отрасли производства, имели отношения совокупных товарно-материальных запасов к суммарным активам величиной в 25%, кассовых активов к суммарным активам — почти 21%. Их соотношения совокупных краткосрочных обязательств и совокупного долгосрочного долга к сумме активов достигали соответственно 24% и 7% за последний год, тогда как соотношение совокупных обязательств и совокупных активов составляло в среднем около 38%. Фирмы той же отрасли, что и *MCB*, имели также средний валовой коэффициент прибыльности около 44%, среднее отношение эксплуатационных расходов к совокупным чистым продажам величиной 36%, прибыли до уплаты налогов к совокупным продажам — около 6%. Аналогичные по величине фирмы — производители компьютеров, что и *MCB*, имели среднее отношение продаж к основным фондам за вычетом амортизации около 4,7, в то время как отношение их продаж к активам оказалось в среднем менее чем 1%.

Хант и экономист—аналитик по кредитам решили просмотреть также последнюю банковскую информацию относительно перспектив современной компьютерной отрасли и тенденций ее развития на ближайший год и далее. Хант был хорошо осведомлен о проблемах, порождаемых иностранной конкуренцией (в первую очередь японской), быстро меняющихся технологиях, кратких сроках эксплуатации новых компьютерных систем, господстве на рынке корпорации *IBM* и других лидеров в отрасли, которые в состоянии разрушить любые стратегические планы небольших компьютерных компаний. В банке стало нормальной традицией регулярно просматривать индекс "Уолл-стрит джорнел", индекс газеты "Нью-Йорк таймс", индекс Бэррона, индекс деловых периодических изданий, журналы "Бизнес уик", "Форчун", "Перспективы развития промышленности" компании "Стэндард энд Пур'з", а также прочие широко распространенные справочные и деловые периодические издания, информирующие о последних событиях в промышленности, прежде чем принимать решения об удовлетворении заявок на кредит в несколько миллионов долларов.

Банк принял за правило обрабатывать заявки на ссуды такой величины как можно скорее, преимущественно в течение 5 дней. В данном случае этот срок уже истекает, и заявка компании *MCB* поставлена на повестку дня кредитного комитета. Сотрудник банка по вопросам кредитования и экономист-аналитик должны к этому времени принять решение о том, можно ли удовлетворить кредитную заявку в том виде, в каком она подана, отвергнуть ли ее или же направить компании *MCB* встречное предложение, по которому потребность компании в испрашиваемой ею ссуде была бы удовлетворена лишь частично.

ТАБЛИЦА 1. Сравнительные балансы корпорации *МСВ* за три последних года, млн. долл. (на конец соответствующего года)

Статьи баланса	*Текущий год*	*Год назад*	*Два года назад*
Активы			
Кассовая наличность и депозиты в банках	8	10	9
Рыночные ценные бумаги	—	1	1
Дебиторская задолженность-нетто	21	19	17
Запасы сырья и готовой продукции	6	4	3
Балансовая стоимость основного капитала	11	13	12
Нематериальные активы	8	7	6
Прочее имущество	2	1	4
Итого активы	56	55	52
Пассивы			
Краткосрочные займы	5	3	2
Кредиторская задолженность	6	4	3
Налоги, подлежащие уплате	—	2	3
Долгосрочные векселя и облигации к оплате	10	8	7
Прочие обязательства	5	5	4
Итого пассивы	26	22	19
Собственный (акционерный) капитал			
Выпущенные в обращение обыкновенные акции	9	9	8
Дополнительный оплаченный капитал	13	13	12
Нераспределенная прибыль и резервы акционерного капитала	8	11	13
Итого акционерный капитал	30	33	33

ТАБЛИЦА 2. Сравнительные отчеты о прибылях и убытках корпорации *МСВ* за три последних года, млн. долл. (на конец фискального года)

Статьи прибылей и убытков	*Текущий год*	*Год назад*	*Два года назад*
Годовая выручка от продаж	96	101	99
Текущие расходы	89	90	86
Валовая прибыль от текущей хозяйственной деятельности	7	11	13
Затраты на выплату процентов	2	1	1
Все прочие затраты	3	2	0
Прибыль до уплаты налогов и непредвиденные статьи	2	8	12
Чистый доход за вычетом налогов и непредвиденные статьи	–3	–2	8

КАК ОЦЕНИВАЕТСЯ ЗАЯВКА НА ПОЛУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ ССУДЫ

Следующую заявку на получение кредита представил Фрэнк Э. Л. Конлап в банк "Миллсайд нэшнл", г. Бенингтон, шт. Массачусетс. Как указывается в заявке, Конлап прошел курс обучения по специальности "управление бизнесом" в расположенном по соседству колледже и теперь намерен найти поблизости квартиру, купить новую одежду, а затем устроиться на работу в качестве менеджера. С этой целью он подал заявку на предоставление ему кредита в сумме 3 тыс. долл. сроком на 6 месяцев. Его тетя Валери Эвелинг, работающая здесь же в качестве стенографистки и являющаяся клиентом названного банка, согласилась выступить в качестве поручителя. Эвелинг работает здесь уже в течение 5 месяцев и зарабатывает 15 тыс. долл. в год. Ее кредитоспособность, учитывая замедленность и даже просрочку платежей, оценивается как средняя. Конлап работал с неполным рабочим днем в компании "З.Б. конструкшн энд рекинг" в качестве бухгалтера с окладом 7500 долл., чего ему едва хватило на то, чтобы окончить колледж. Компания уведомляет, что Фрэнк может и дальше работать здесь с неполным рабочим днем до тех пор, пока не найдет работу с полным рабочим временем.

Читатель должен в первую очередь решить, следует ли удовлетворить заявку на получение ссуды в том виде, как она представлена. Если она неприемлема в ее настоящем виде, то предлагается принять решение о том, при каких условиях читатель готов выдать ссуду, включая и то, какие поправки может внести заявитель для того, чтобы его заявка на кредит стала приемлемой для вас.

ТАБЛИЦА 1. Заявка на получение коммерческой ссуды

ЗАЯВКА НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

Содержание и цель подачи заявки на получение кредита

Дата: 20 мая текущего года
Испрашиваемая сумма: 3000 долл. Предположительный срок кредитования 6 мес.
Обеспечение, которое может служить в качестве залога для гарантии по ссуде: Книги, одежда, кухонные принадлежности.
Назначение ссуды: Покупка одежды, приобретение жилья.

Имя и адрес клиента

Полное имя клиента: Фрэнк Э. Л. Конлап.
Адрес проживания в настоящее время: 2735 Э. Кэйтон драйв, № 101.
Город, штат и почтовый индекс: Кретон, МА 03217.
Телефон: Нет.

Биографические данные клиента

Дата рождения: 15.03.1969 г.
Свидетельство о социальном страховании №: 127-41-8859.
Водительские права №: 734158А.
Прежний адрес проживания: 2742 Н. Хиллит-ст.
Город, штат и почтовый индекс: Мэйокс, Цинциннати 04015.
Число иждивенцев: Нет.

ТАБЛИЦА 1 *(продолжение)*

ЗАЯВКА НА ПОЛУЧЕНИЕ КРЕДИТА

Занятость

Имя работодателя: "З.Б. констракшн энд рекинг", бухгалтер с неполным рабочим днем.
Официальный адрес работодателя: 1602 Элисон авеню.
Город, штат и почтовый индекс: Кретон, Массачусетс 03215.
Оклад или заработная плата в настоящее время: 7500 долл. в год.
Название прежней фирмы-работодателя: "Ферст нэшнл банк оф Эрейт", Цинциннати.
Адрес: 1 Лон Плаза, Эрейт, Цинциннати 04009.
Прочие источники дохода: Нет.

Связи с банками

Клиент этого банка в настоящее время: X Да. __ Нет.
Суммы в этом банке: Чековый счет, 231-42-4400.
Среднемесячный остаток на счете (приблиз.): 430 долл.

Родственники, с которыми можно связаться

Ближайшие живые родственники: г-жа Валери Эвелинг.
Степень родства: Тетка. Телефон: 655-4131.
Адрес: 711 Бульвар Св. Хосюинса.
Город, штат и почтовый индекс: Кретон, Массачусетс, 03218.

Состояние личных финансов и кредитная запись

Личное финансовое состояние:

Активы:
Наличные деньги: 350 долл.
Автомобили:
1. Шевроле Импала (8-летней давности). Право ареста у фирмы "МСЗ Файненс"
2. _____

Средства в ценных бумагах или капиталовложения:
Взаимный фонд ТН, 625 долл.
Владение недвижимостью: Нет

Обязательства:
Ипотека или аренда у клиента:
Аренда квартиры 375 долл. в месяц.
Прочие долги:
"МСЗ Файненс", 1875 долл. или 133 долл. в месяц.
"Игл фурнитьюр", 930 долл. или 81 долл. в месяц.

Сообщение бюро кредитной информации в отношении Фрэнка Конлана приводится ниже:

Отчет о кредитных операциях

Имя кредитора	*Условия ссуды*	*Открыт счет*	*Макс. сальдо*	*Текущее сальдо*	*Дебетовое сальдо*	*Примечания*
"Ферст нэшнл банк", Эрейт	В рассрочку	12 мес. назад	1000	813	160	Задержка платежей
"МСЗ файненс"	В рассрочку	2 года назад	2650	1875	——	——
"Игл" Мебель		12 мес. назад	1145	930	——	——
"Спидвэй" Услуги Почта		12 мес. назад	183	152	28	Постоянная задержка платежей

БАНК "СЭНДЖЕР НЭШНЛ": ПРИМЕР МОБИЛИЗАЦИИ КАПИТАЛОВ И ДОСТАТОЧНОСТИ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА

Банк "Сэнджер нэшнл", расположенный в г. Сэнджер, шт. Нью-Йорк, приблизительно в 100 км к северо-западу от Нью-Йорка, получил чартер на право ведения финансовых операций в 1903 г. и с самого начала демонстрировал хороший рост, а также достаточную прибыльность при ведении операций. Тем не менее, банк не был лидером на финансовом рынке даже в пределах собственного муниципального округа, в настоящее время он по суммарным активам занимает 4-е место среди шести банков, обслуживающих г. Сэнджер. После нескольких безуспешных попыток со стороны местных банков взять этот банк под свой контроль (последняя из этих попыток была предпринята четыре года тому назад) его руководители и совет директоров начали проводить политику ускоренного роста банка по всем показателям, главным образом за счет быстрого расширения масштабов операций по ссудам и депозитам с целью уменьшения угрозы поглощения. Были заново открыты архивы кредитной информации, включая некоторые отвергнутые ранее заявки на получение ссуд, и ссудный отдел банка вскоре принял к регистрации новые кредиты, многие из них по ставкам процента, равным или лишь незначительно превышающим объявленную базисную ставку. В дополнение к новым ссудам были расширены операции по срочным депозитам с плавающей процентной ставкой и по вкладам со сроками платежей от одного до шести месяцев.

И все же банк "Сэнджер" имел относительно медленный рост по капитальным счетам. Совокупный акционерный капитал банка, его нераспределенная прибыль и другие важнейшие компоненты счета собственного капитала возрастали не столь быстро по сравнению с выдаваемыми банком ссудами. Конечным результатом стало ухудшившееся отношение акционерного капитала и совокупного капитала к общей сумме активов, общей сумме депозитов и суммарным неликвидным активам, если эти показатели сравнивать с аналогичными данными для банков одинакового статуса в указанном регионе или с банками, оперирующими в национальном масштабе. В своем последнем балансовом отчете, представленном совместно с Федеральной корпорацией страхования депозитов, банк "Сэнджер" имел отношение акционерного капитала к активам, равное 4,93%, а отношение общей суммы капитала к активам (включая имеющие пониженный статус ценные бумаги) составило 5,25%. Если исходить из действующих в настоящее время правил регулирования, как тех, которые действовали до принятия новых международных стандартов по капиталу (Базельское соглашение), так и тех, которые были приняты уже с учетом этих новых стандартов, то банк недостаточно капитализирован. Контрольные органы обратились к руководству и совету директоров банка "Сэнджер" с предложением представить свой план по стабилизации его финансового положения в той мере, в какой расширяются его операции по ссудам и другим подверженным риску активам.

Обострению проблем с капиталом для банка "Сэнджер" в последнее время способствовал замедлившийся рост его прибыльности. В то время как "Сэнджер" лишь в незначительной мере уступает по показателю прибыльности банкам с аналогичным статусом, расположенным в этом же регионе, темпы роста его чистого дохода со всей очевидностью отставали от темпов расширения его деятельности в сфере ссуд и депозитов. Некоторые работники банка "Сэнджер" выражали озабоченность в связи с тем, что, возможно, политика банка, на-

правленная именно на ускоренный рост операций по ссудам и депозитам, отрицательно сказалась на доходах, а также усложняет теперь проблему достаточности капитала. Кроме того, банку необходимо улучшить и модернизировать свои помещения и техническую оснащенность. В настоящее время банк размещается в одном из старых деловых кварталов в центре города, тогда как местное население и коммерческая активность проявляют тенденцию смещаться на запад от нынешнего местоположения банка, в направлении вновь построенных районов. Три из пяти конкурентов банка в городе уже приступили к созданию там отделений с полным комплексом обслуживания и к расширению сети банковских автоматов, которые размещаются в торговых рядах на интенсивно развивающейся западной стороне городского массива. Банк "Сэнджер" еще ничего не предпринял в этом направлении, хотя он имеет 20 отделений с полным ассортиментом услуг в радиусе 75 км от главного правления (преимущественно в старых муниципалитетах, прилегающих к месторасположению штаб-квартиры банка "Сэнджер") и сеть отделений в центральной части шт. Нью-Йорк, которая насчитывает 55 контор в 6 разных городах и метропольных ареалах.

Руководство банка пыталось убедить Контролера денежного обращения и Федеральную корпорацию страхования депозитов в том, что банку следует предоставить длительный период времени для стабилизации капитала, так как, по его мнению, не существует непосредственной угрозы кризиса ликвидности. При этом президент банка и старший вице-президент по финансовым операциям ссылаются на высококвалифицированные и агрессивные управленческие кадры банка "Сэнджер", на высокую надежность портфелей выданных банком займов и его относительно прочную депозитную базу как знак того, что банк не нуждается в каких-либо "экстренных программах", которые обеспечили бы существенное вливание новых капиталов. Руководители банка "Сэнджер" обратили внимание группы ревизоров из регионального ведомства Контролера денежного обращения на то, как два других соседних банка, которым недавно были навязаны срочные программы по мобилизации капиталов, претерпели разрушительное негативное воздействие этих программ на свои доходы в расчете на одну акцию из-за высоких затрат на привлечение капиталов при таких условиях. Теперь оба эти региональные банка внесены в наблюдательный список Контролера денежного обращения, а один из них был даже вынужден принять помощь от федеральных властей. Как бы там ни было, собственный прогноз банка "Сэнджер" указывает на постоянный быстрый рост активности по ссудно-депозитным операциям, что, по всей вероятности, приведет к неуклонному падению уровней акционерного и совокупного капитала по отношению к банковским активам и депозитам, если руководство банка не сосредоточит своих усилий на привлечении нового капитала. В дополнение к уже существующим проблемам возник эпизод, который застал врасплох руководителей банка, когда группа раздраженных акционеров появилась на последнем ежегодном собрании акционеров банка "Сэнджер" и потребовала выплаты повышенных дивидендов, а также перемен в высшем руководстве банка. В конечном счете их требования были отклонены в ходе долгой, острой дискуссии и закрытого голосования.

Билл Харрис, недавно ставший членом команды руководителей банка "Сэнджер", получил задание изучить акты ревизии и финансовые отчеты банка за последнее время, с тем чтобы выработать план по мобилизации капиталов в будущем. Президент банка Гарольд Сорель поручил Харрису составить план по капиталу по меньшей мере на три ближайших года, а если ситуация

позволит, то и на десять лет. Таким образом, Харрис в своем будущем плане должен принять во внимание следующие конкретные вопросы:

1. Сколько, по его мнению, дополнительного акционерного (основная часть) и совокупного собственного капитала необходимо иметь банку сейчас, а также к концу периода планирования?
2. В какой мере оценочная потребность в основном (акционерном) и совокупном капиталах может быть с достаточной вероятностью покрыта за счет нераспределенной прибыли?
3. Может ли банк позволить себе *снижать* отношение дивиденда к выплатам и удержать таким образом больше чистого дохода в бюджете организации для того, чтобы стабилизировать свое финансовое положение? До какой самой низкой величины можно довести соотношение дивиденды/выплаты?
4. Какие *внешние* источники капитала доступны для банка? Каковы их недостатки и преимущества?
5. Какое воздействие каждый привлекаемый источник роста капитала может оказать на доход банка в расчете на одну обыкновенную акцию? На основании каких допущений были получены эти оценки? Все ли принятые во внимание способы мобилизации капиталов одинаково приемлемы при высоком и низком уровнях чистого дохода? Почему?
6. Может ли теперешняя и прогнозируемая конъюнктура на рынке повлиять на альтернативный выбор источника нового капитала?
7. Существует ли оптимальное отношение задолженности к собственному капиталу (или отношение суммы долга к активам) для банка? Если да, то насколько, по вашему мнению, банк "Сэнджер" приблизился к оптимальным соотношениям задолженность/собственный капитал и сумма долга/активы?

В последнем меморандуме Сореля, адресованном руководителям отделов и наблюдательному совету банка, чистый доход после уплаты налогов в предстоящем году составит предположительно 0,9 млн. долл., что базируется на экономическом прогнозе одного из главных банков-корреспондентов банка "Сэнджер". Сорель заявил, что банк может рассчитывать на рост чистого дохода за вычетом налогов на 10% в год по крайней мере в ближайшие пять лет. Более того, он утверждал, что доход за вычетом налогов может быть еще большим, если исходить из оптимистических прогнозов в отношении будущего рынка ссуд. На состоявшейся недавно конференции служащих банка Харрис узнал, что обыкновенные акции его банка продавались в последнее время по курсу около 12 долл. за акцию. Контролер банка Сид Дженнингс обратил внимание на то, что один местный банк аналогичного размера вышел недавно на рынок с комбинированной продажей долговых обязательств пониженного статуса со сроком погашения 12 лет (по процентной ставке 9,5) и привилегированных акций (с годовым дивидендом 7%) по курсу 15 долл. за акцию.

Как только Билл Харрис ознакомился с меморандумом президента Сореля и с перечнем трудных вопросов, на которые он должен дать ответ, он понял, что ему предстоит нелегкая работа. Не теряя времени, он взял с полки ежеквартальный информационный выпуск Федеральной корпорации страхования депозитов "Квартальный анализ банковского сектора" и поручил своему секретарю сделать копии кратких финансовых отчетов о работе всех американских банков за последние три года (табл. 1—4). Затем он покинул свой небольшой офис и направился в отдел обработки данных с целью собрать некоторые ключевые данные о финансовых операциях банка "Сэнджер" за последнее время

(табл. 5 и 6), которые помогли бы ему проанализировать текущую финансовую ситуацию своего банка и выработать план на будущее.

ТАБЛИЦА 1. Коммерческие банки США: итоговые данные о финансовом состоянии за последний год для коммерческих банков, застрахованных Федеральной корпорацией страхования депозитов, млн. долл.

Данные балансового отчета	*Показатели последнего года*
Общая сумма активов	3 119 868
Ссуды под недвижимость	674 738
Ссуды торгово-промышленным предприятиям	595 781
Ссуды частным лицам	377 024
Ссуды фермерам	30 198
Прочие ссуды и аренда	247 744
Общая сумма (брутто) ссуд и аренды	1 925 485
Минус: резерв на покрытие потерь по ссудам	46 609
Ссуды и аренда (нетто)	1 878 876
Временные (краткосрочные) инвестиции	464 730
Ценные бумаги со сроком погашения свыше 1 года	380 919
Прочие активы	395 343
Общая сумма обязательств и капитала	3 119 868
Беспроцентные депозиты	478 013
Процентные депозиты	1 946 208
Прочие заемные средства	376 844
Субординированный долг	17 255
Прочие обязательства	104 058
Акционерный капитал	196 490
Основной капитал	246 388
Мемориальные статьи:	
Реально не функционирующие активы	66 803
Долговые обязательства и аккредитивы	835 755
Активы национальных отделений	2 716 603
Активы зарубежных представительств	403 265
Депозиты национальных отделений	2 110 222
Депозиты зарубежных представительств	313 999
Доходные активы	2 724 525
"Горячие" обязательства	1 069 142

Данные о доходах и расходах	*Показатели последнего года*
Процентные доходы	271 345
Процентные расходы	164 432
Чистый процентный доход	106 913
Резервы на покрытие потерь по ссудам	16 577
Непроцентные доходы	44 603
Непроцентные расходы	100 929
Подоходный налог	10 035
Чистый операционный доход	23 975
Чистый доход по ценным бумагам	285
Непредвиденные доходы	1 088
Чистый доход за вычетом налогов	25 348
Чистые списания	18 238
Чистый прирост акционерного капитала	3 218
Дивиденды на акционерный капитал, выплаченные наличными	15 219

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 2. Коммерческие банки США: итоговые данные о финансовом положении и доходах за последний год для коммерческих банков, застрахованных Федеральной корпорацией страхования депозитов, млн. долл.

Данные балансового отчета	*Один год назад*
Общая сумма активов	2 941 711
Ссуды под недвижимость	578 361
Ссуды торговым и промышленным компаниям	580 170
Ссуды частным лицам	341 629
Фермерские ссуды	30 985
Прочие ссуды и аренда	265 953
Резервы на покрытие потерь по ссудам	
Общая сумма (брутто) ссуд и аренды	1 797 098
Минус резерв на покрытие потерь по ссудам	47 396
Чистые ссуды и аренда	1 749 702
Временные (краткосрочные) инвестиции	446 428
Ценные бумаги со сроком погашения свыше 1 года	387 107
Прочие активы	358 474
Общая сумма обязательств и капитала	2 941 711
Беспроцентные депозиты	450 510
Процентные депозиты	1 814 770
Другие заемные средства	367 627
Субординированный долг	17 432
Прочие обязательства	111 083
Акционерный капитал	180 289
Мемориальные статьи:	
Неработающие активы	76 057
Долговые обязательства и аккредитивы	773 665
Активы национальных отделений	2 517 843
Активы зарубежных представительств	423 868
Депозиты национальных отделений	1 920 882
Депозиты зарубежных представительств	344 398
Доходные активы	2 583 249
Основной капитал	231 443

Данные о доходах и расходах	*Один год назад*
Общий доход по процентам	180 312
Расход на уплату процентов	106 355
Чистый процентный доход	73 957
Резервы на покрытие потерь по ссудам	29 222
Непроцентные доходы	29 404
Непроцентные расходы	71 197
Подоходный налог	4 038
Чистый операционный доход	–1 096
Чистый доход по ценным бумагам	1 393
Непредвиденные доходы	183
Чистый доход	480
Чистые списания	10 644
Чистый прирост основного капитала	1 105
Дивиденды, выплаченные наличными	6 989

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 3. Коммерческие банки США: итоговые данные о финансовом положении и доходах на конец двух предшествовавших лет коммерческих банков, застрахованных Федеральной корпорацией страхования депозитов, млн. долл.

Данные балансового отчета	*Конец года два года назад*
Общая сумма активов	2 938 400
Ссуды под недвижимость	514 001
Ссуды торговым и промышленным компаниям	600 871
Ссуды частным лицам	335 441
Фермерские ссуды	31 686
Прочие ссуды и аренда	272 750
Общая сумма (брутто) ссуд и аренды	1 754 749
Минус резервы на покрытие потерь по ссудам	28 701
Чистые ссуды и аренда	1 726 048
Временные (краткосрочные) инвестиции	463 644
Ценные бумаги со сроком погашения свыше 1 года	367 249
Прочие активы	381 459
Общая сумма обязательств и капитала	2 938 400
Непроцентные депозиты	532 211
Процентные депозиты	1 748 603
Другие заемные средства	358 809
Субординированный долг	16 888
Прочие обязательства	99 394
Акционерный капитал	182 495
Мемориальные статьи:	
Неработающие активы	57 526
Долговые обязательства и аккредитивы	750 935
Активы национальных отделений	2 529 385
Активы зарубежных представительств	409 015
Депозиты национальных отделений	1 967 019
Депозиты зарубежных представительств	313 795

Данные о доходах и расходах	*Конец года два года назад*
Процентные доходы	237 661
Процентные расходы	142 691
Чистый процентный доход	94 970
Резервы на покрытие потерь по ссудам	21 738
Непроцентные доходы	35 869
Непроцентные расходы	90 094
Подоходный налог	5 397
Чистый операционный доход	13 610
Чистый доход по ценным бумагам	3 927
Непредвиденные доходы	270
Чистый доход	17 807
Чистые списания	16 342
Чистый прирост основного капитала	3 192
Дивиденды, выплаченные наличными	9 206

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 4. Некоторые показатели деятельности коммерческих банков, застрахованных Федеральной корпорацией страхования депозитов

	Последний отчетный год	*Годичной давности*	*Двухгодичной давности*	*Трехгодичной давности*	*Четырехгодичной давности*	*Пятилетней давности*
Прибыль на активы	0,84%	0,12%	0,63%	0,70%	0,65%	0,66%
Прибыль на акционерный капитал	13,61	2,00	9,94	11,31	10,73	10,70
Акционерный капитал/ Общая сумма активов	6,30	6,04	6,20	6,20	6,15	6,00
Коэффициент первичного капитала	7,86	7,70	7,22	6,91	6,91	6,59
Неработающие активы/ Общая сумма активов	2,14	2,46	1,94	1,87	1,97	1,97
Чистые списания/ Выданные банком ссуды	0,98	0,92	0,98	0,84	0,76	0,67
Темпы роста активов	4,00	2,03	7,71	8,82	7,11	6,75
Рост операционных доходов	2008,37	–85,27	–20,65	6,30	3,40	–3,69
Чистая процентная маржа	4,06	3,89	3,94	—	—	—
Операционные расходы/ Операционные доходы	83,95	84,51	85,16	—	—	—
Доля неприбыльных банков, %	13,86	17,66	19,79	17,09	13,06	10,58
Число проблемных банков	1394	1559	1457	1098	800	603
Число обанкротившихся банков	221	201	144	118	78	45

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 5. Данные баланса банка "Сэнджэр нэшнл" ряда последних лет (в млн. долл.)

	Последний год	*Год назад*	*Два года назад*
Активы			
Наличные деньги в кассе	2,0	2,9	3,0
Балансы национальных банков	8,1	11,2	12,5
Ценные бумаги правительства США	12,1	17,5	26,7
Ссуды частным корпорациям	97,0	80,6	63,3
Ссуды, обеспеченные правом кредитора первой очереди на арест от 1 до 4 видов недвижимости, принадлежащей семье	35,0	26,9	21,0
Итого активы	154,2	139,1	126,5
Пассивы			
Депозиты	114,2	106,0	100,3
Займы на денежном рынке	29,0	24,2	17,0
Ценные бумаги пониженного статуса (неконвертируемые)	0,5	0,2	0,1
Прочие обязательства	2,9	1,8	2,8
Итого пассивы	146,6	132,2	120,2
Акционерный капитал:			
Обыкновенные акции (по 5 долл. за акцию)	2,1	2,1	2,1
Привилегированные акции (по 10 долл. за акцию)	0,2	0,2	0,2
Избыточный капитал	1,3	1,3	1,3
Нераспределенная прибыль	4,0	3,3	2,7
Итого акционерный капитал	7,6	6,9	6,3
Итого обязательства и акционерный капитал	154,2	139,1	126,5
Мемориальные статьи			
Резервные аккредитивы, выданные в поддержку муниципальных облигаций	5,4	3,6	1,9
Обязательства на выдачу долгосрочных кредитов частным корпорациям	8,8	6,7	5,5

ТАБЛИЦА 6. Счет прибылей и убытков банка "Сэнджэр нэшнл" (в млн. долл.)

	Последний год	*Год назад*	*Два года назад*
Доходы по предоставленным ссудам	16,3	14,2	12,4
Проценты и дивиденды от ценных бумаг	1,2	1,3	1,4
Другие источники доходов	0,9	0,8	0,7
Итого доходы	18,4	16,3	14,5
Проценты, выплаченные по депозитам	7,9	7,4	6,9
Проценты по другим видам заимствования средств	2,7	2,2	1,5
Заработная плата, оклады и пособия сотрудникам	4,6	4,2	3,8
Прочие расходы	2,1	1,6	1,5
Итого расходы	17,3	15,4	13,7
Чистый доход до уплаты налогов	1,1	0,9	0,8
Доход после уплаты налогов	0,7	0,6	0,6

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ УЧРЕЖДЕНИЯ НОВОГО БАНКА: ЗАЯВКА БАНКА "НАГГЕТ НЭШНЛ" НА ПОЛУЧЕНИЕ ЧАРТЕРА

Банк "Наггет нэшнл" *(NNB)* может быть расположен в северных окрестностях г. Вестбрука — метропольного ареала с численностью населения около 400 тыс. человек. Район к северу от Вестбрука является одной из быстрорастущих географических зон этого крупного метропольного ареала. Большие участки необустроенной земли на северной окраине города в настоящее время могут быть использованы для строительства жилья и торговых учреждений. (Вестбрук пока еще не имеет законодательства о зонировании.) Быстрый демографический рост и развитие торговли характерны для всего метропольного ареала, но в первую очередь это относится к северным и восточным пригородам из-за наличия здесь хороших общеобразовательных школ, муниципального колледжа и расширяющихся промышленных зон с их преимущественной ориентацией на легкую промышленность и предложение фирменных услуг (например, компании грузового транспорта, поставщики конторского оборудования, изготовители оборудования для нефтяных промыслов, компании по производству техники для обработки данных). Молодые и честолюбивые менеджеры из корпораций и профессиональные кадры (прежде всего врачи, дантисты, юристы и учителя) вместе со своими семьями все более перемещаются в этот регион. Кроме того, две новые автострады соединяют северные пригороды с деловым центром Вестбрука и его спутниками.

Закон штата не допускает создания банковских филиалов за пределами округа, в котором находится главная контора банка, за исключением случаев, когда банкам можно открывать отделения в прилегающих округах, если там еще ни один банк не имеет главного управления. Сам город Вестбрук почти целиком расположен в округе Макинтош. Три соседних округа: Лоуэлл, Пильзнер и Андерсон (каждый в своих пределах) имеют главные управления банков и, следовательно, пока защищены от вторжения какого-либо банка, имеющего штаб-квартиру в округе Макинтош. Тем не менее законодатели взвешивают сейчас возможность принятия нового положения о банках, которое позволит любому банку с главным управлением в штате создавать филиалы на всей территории этого штата, а также обеспечит им выход за границы штата путем приобретения холдинговых компаний уже существующих банков. Экономика штата, в особенности ее коммерческий сектор, а также сектор жилой недвижимости, переживала в последнее время трудности, и активное меньшинство в законодательном собрании считает, что предоставление права приобретать банки вне штата поможет привлечь крайне необходимые капиталы, с тем чтобы началось возрождение экономики региона. Хотя планируемый банковский закон вряд ли будет принят в этом году, совет директоров Банковской ассоциации штата высказал свое убеждение в том, что законодатель примет новый закон еще в этом году.

Если банк *NNB* получит чартер на ведение операций, он разместится рядом с промышленным парком на расстоянии двух кварталов от торгового центра Карлтон Мол, который имеет 32 универсальных и розничных магазина. К месту расположения предполагаемого банка можно будет подъехать от автострады Нортон, которая проходит в 500 ярдах от этого места, или от идущей с востока на юг дороги вдоль бульвара Карлтон, которая пересекает автостраду через эстакаду (схема 1). Однако бульвар Карлтон имеет всего два перехода и на многих участках уже в течение 18 месяцев ведется строительство, что часто создает серьезные пробки в часы пик. Опрос местных жителей по-

казал, что большинство из них обходят этот бульвар и пользуются другими дорогами всякий раз, когда идут за покупками или на работу. Самой удобной альтернативой бульвару здесь является улица Смитсона, которая выводит местных жителей к той же автостраде, но уже на 1,5 мили ближе к деловому центру Вестбрука. Но все-таки деловой центр Вестбрука находится на расстоянии 8,7 мили от пересечения улицы Смитсона с автострадой Вилсон.

СХЕМА 1. Планируемое размещение банка "Наггет нэшнл"

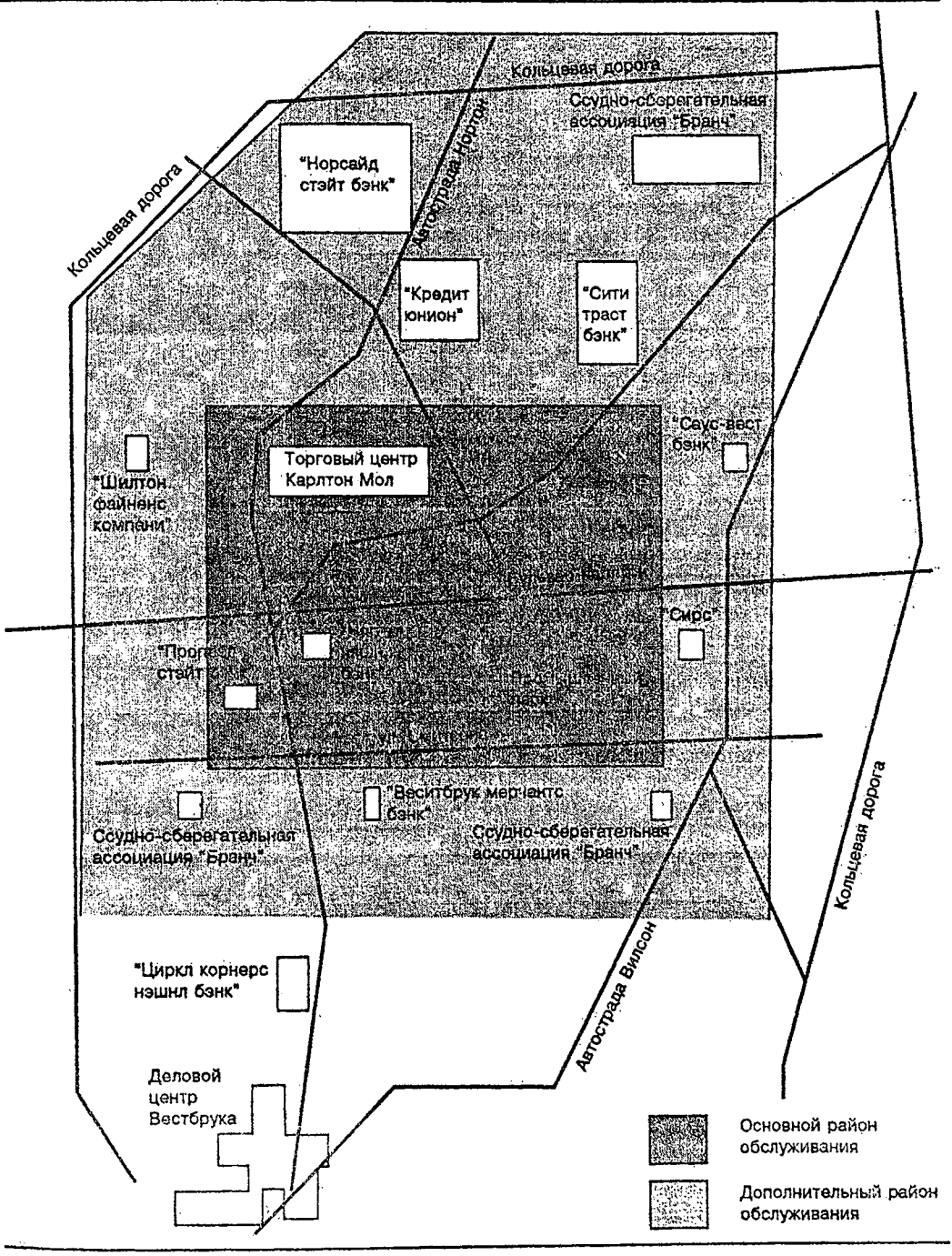


ТАБЛИЦА 1. Предварительный балансовый отчет предполагаемого банка "Нагтет кэпитл", долл.

Статьи баланса	*Конец первого года операций*	*Конец второго года операций*	*Конец третьего года операций*
Общая сумма выданных ссуд	4 000 000	6 000 000	8 000 000
Вложения в ценные бумаги	1 100 000	1 930 000	3 000 000
Кассовый счет	850 000	1 220 000	1 750 000
Основной капитал	550 000	650 000	750 000
Итого активы	6 500 000	9 800 000	13 500 000
Депозиты до востребования	2 300 000	3 300 000	4 100 000
Срочные и сберегательные вклады	2 600 000	4 885 000	7 700 000
Акционерный капитал	1 600 000	1 615 000	1 700 000
Итого пассивы и капитал	6 500 000	9 800 000	13 500 000

ТАБЛИЦА 2. Предварительный отчет о прибылях и убытках предполагаемого банка "Нагтет кэпитл", долл.

Статьи отчета	*Первый год операций*	*Второй год операций*	*Третий год операций*
Проценты и комиссионные по ссудам	362 000	577 000	775 000
Доход от вложений в ценные бумаги	75 000	130 000	103 000
Плата за обслуживание и прочие комиссионные	18 000	30 000	45 000
Итого операционные доходы	455 000	737 000	923 000
Проценты по заимствованным средствам	142 000	273 000	402 000
Оклады, заработная плата и пособия работающему персоналу	105 000	145 000	190 000
Расходы на содержание помещений и организационные расходы	78 000	27 000	30 000
Резервы на покрытие потерь по ссудам	20 000	30 000	40 000
Амортизация	30 000	28 000	29 000
Прочие расходы	86 000	125 000	40 000
Налоги	—	4 000	6 000
Итого операционные расходы	461 000	632 000	737 000
Чистый доход, не считая прибылей и потерь по ценным бумагам	–6 000	105 000	186 000
Чистый доход за вычетом налогов	–6 000	80 000	138 000
Норма прибыли на общую сумму активов	–0,09%	0,82%	1,02%

ТАБЛИЦА 3. Оценка и прогноз демографической ситуации в зоне обслуживания предполагаемого банка

	Численность населения			*Прогноз численности населения*		
Зона или регион	*Десять лет назад*	*Пять лет назад*	*За последний год*	*Через пять лет*	*Через десять лет*	*Через пятнадцать лет*
Зона первичного обслуживания банка	7,680	11,450	13,268	22,600	32,005	36,411
Зона вторичного обслуживания банка	28,942	44,200	48,650	54,415	71,802	82,000

ИСТОЧНИК: US Bureau of the Census, State Almanac, and the Westbrook Chamber of Commerce and Better Business Bureau.

ЗАЯВКА НА СЛИЯНИЕ БАНКОВ "ФУЛТОН" И "ДЕНВЕР НЭШНЛ"

Постановка задачи

В 1980 г. два банка в шт. Пенсильвания, один из которых расположен в г. Гаррисберге, а другой — в г. Денвере, обратились в Федеральную корпорацию страхования депозитов (ФКСД) с заявлением о получении разрешения на их слияние*. В соответствии с Законом о банковском слиянии это заявление рассматривалось ФКСД, а также в управлении Министерства юстиции США. Общее заключение ФКСД об обстоятельствах предполагаемого слияния и отзыв Министерства юстиции приводятся ниже. Исходя из фактической информации, содержащейся в обоих этих заключениях, мы просим читателя решить самостоятельно вопрос о том, удовлетворят или отвергнут американские органы банковского контроля данную заявку на слияние. Просим привести доводы в пользу вашего решения.

Проанализируйте внимательно также банковские отчеты о прибылях и убытках, представленные в табл. 2—5. Продумайте, можете ли вы назвать возможные мотивы слияния, которыми руководствовались руководители и акционеры как приобретающего, так и приобретаемого банков, участвующих в предполагаемом слиянии. В качестве вспомогательного материала для анализа этих финансовых отчетов в табл. 6—10 представлена аналогичная информация обо всех банках такой же величины по стране в целом и в шт. Пенсильвания.

Сведения к заявке на слияние

	Денежные средства (общая сумма активов в тыс. долл.)	*Действующие отделения банков*	
		До слияния	*После слияния*
Банк "Фултон" г. Гаррисберг, шт. Пенсильвания, сливается с банком	450 048	20	23
"Денвер нэшнл" г. Денвер, шт. Пенсильвания	57 897	3	

Общее заключение Министерства юстиции США

Округ Ланкастер (численность населения в 1970 г. составляла 320 тыс. человек) расположен на западе шт. Пенсильвания. Как следует из заявки на слияние, этот округ является местом нахождения компании "Пенсильвания датч", представляет один из 20 крупнейших рынков сельскохозяйственной продукции страны и находится в первой десятке туристических центров Соединенных Штатов. Округ Ланкастер — это стандартный метропольный статистический ареал *(СМСА)*, что расценивается Федеральным резервным банком Филадельфии как значительный финансовый рынок. Ланкастер (население 58 тыс. человек в 1970 г.) является первым по значению городом и столицей

* Материал для данного примера взят из Годового отчета Федеральной корпорации страхования депозитов за 1980 г. и Отчета о финансовом состоянии и доходах, которые содержат финансовые данные всех застрахованных банков США.

округа и расположен приблизительно в центре округа Ланкастер. Денвер находится почти в 18 милях к северу от г. Ланкастера и входит в этот же округ. Денвер насчитывает 2250 человек населения и расположен приблизительно на 17 миль южнее г. Рединга в округе Беркс, шт. Пенсильвания.

Ближайшие отделения приобретающего банка (в дальнейшем обозначается как "Заявитель") и приобретаемого банка (в дальнейшем обозначается просто как "Банк") отстоят одно от другого на расстояние 7,8 мили. Главная контора Заявителя находится в настоящее время в г. Гаррисберге после ее недавнего переезда сюда из г. Ланкастера, тогда как главная контора Банка расположена в г. Денвере. На территории вокруг г. Денвера имеется восемь банковских отделений, причем семь из них контролируются тремя банками из Эфраты, где Заявитель получил недавно разрешение открыть свой филиал. Как говорится в заявке на слияние, Заявитель получает 7 млн. долл. в депозитах, или 1,8% общей суммы своих депозитов, и 6,9 млн. долл. по ссудам, или 2,3% суммы чистых кредитов, в зоне первичного обслуживания Банка. Депозиты и ссуды, которые Заявитель извлекает из зоны первичного обслуживания Банка, предназначенного к слиянию, составляют 14,1% всех депозитов этого Банка и 19,1% его чистых ссуд.

Из 16 банков, имеющих свои отделения в округе Ланкастер, 4 самые крупные банковские организации (по сумме депозитов, которые они до слияния держали в округе в своих филиалах) располагали 66% всех депозитов в масштабе округа. Заявитель является второй, а Банк — десятой по значению банковской организацией по общей сумме активов в округе и седьмой — по совокупным депозитам. Заявитель и Банк контролируют соответственно 16,2% и 2,5% местных депозитов. В случае если предполагаемое слияние будет совершено, то возникающий в результате банк будет контролировать 18,7% местных депозитов, а концентрация депозитов в руках четырех крупнейших банков в округе возрастет с 66 до 68,5%.

По законам шт. Пенсильвания Заявитель и приобретаемый Банк каждый в отдельности могли бы учредить один дополнительный филиал *(de novo)* в округе Ланкастер. Фактически Заявитель уже получил разрешение на открытие своего филиала в Эфрате, на расстоянии 6,6 мили от главного управления Банка. Предполагаемое Заявителем новое банковское отделение в Эфрате согласуется, как представляется, с динамикой его развития в направлении создания своих представительств, и отражением этого является тенденция учреждения филиалов на севере от г. Ланкастера, в сторону Денвера и Рединга, на расстоянии около 17 миль.

Краткое содержание отчета Совета директоров Федеральной корпорации страхования депозитов

Предполагаемая сделка

Банк "Фултон", расположенный в г. Гаррисберге, шт. Пенсильвания, — это банк с застрахованными депозитами. Он не является членом Федеральной резервной системы и функционирует под юрисдикцией штата; общая сумма активов составляет 450 048 тыс. долл., депозитов частных лиц, товариществ и корпораций — 343 822 тыс. долл. Согласно Разделу 18 с и другим статьям Федерального закона о страховании депозитов банк "Фултон" направил в Федеральную корпорацию страхования депозитов заявление о предварительном

согласии на слияние на условиях данного ему чартера и права собственности с банком "Денвер нэшнл", расположенным в г. Денвере, шт. Пенсильвания, и владеющим общей суммой активов в 57 897 тыс. долл. и депозитов частных лиц, товариществ и корпораций — 46 721 тыс. долл. Сделкой предусматривается, что три отделения банка "Денвер нэшнл" станут филиалами объединенного банка, который в этом случае будет иметь 23 конторы с полным набором банковских услуг.

Конкуренция

Банк "Фултон" перевел свою головную контору в г. Гаррисберг, округ Дофин, в июле 1980 г. До этого руководство банка "Фултон" находилось в муниципалитете Ланкастер, округ Ланкастер. В дополнение к этой главной конторе "Фултон" располагает еще четырьмя конторами в округе Дофин. В северной части округа Ланкастер "Фултон" имеет 15 отделений с полным комплексом обслуживания, одну отдаленную точку обслуживания и получил разрешение на учреждение еще двух филиалов. Округа Ланкастер и Дофин расположены на юго-западе шт. Пенсильвания. Банк "Денвер нэшнл" с головной конторой в муниципалитете Денвер имеет еще по одному филиалу в городах Адамстаун и Рейнхолдс. Все три отделения расположены в северной части округа Ланкастер, недалеко от линии границы с округами Беркс и Либанон.

В качестве значимого рынка, в рамках которого следовало дать оценку воздействия предполагаемого слияния на конкурентную борьбу, рассматривается территория в пределах 15-мильного радиуса вокруг Денвера, с несколько большей удаленностью на северо-восток к г. Рединту и юго-запад к г. Ланкастеру. Эта территория, на которой в 1970 г. проживало 369 838 человек, охватывает северную часть округа Ланкастер и прилегающие регионы на юго-востоке округа Либанон и юго-западе округа Беркс. Экономическое развитие территории в значительной мере зависит от промышленного производства, сельского хозяйства и туризма.

Обе стороны — участники предполагаемого слияния представлены на названном рынке финансов, причем банк "Фултон" имеет здесь в настоящее время 12 отделений. Фактически зона обслуживания банка "Денвер нэшнл" в значительной мере является составной частью зоны обслуживания банка "Фултон". Действующее отделение банка "Фултон", ближе всего расположенное к банку "Денвер нэшнл", находится в Акроне, в 8 милях к юго-западу от Денвера. Кроме того, банк "Фултон" получил разрешение учредить свое отделение в Эфрате, примерно в 7 милях к югу от Денвера.

18 коммерческих банков со 119 отделениями и главными конторами обслуживают рассматриваемый финансовый рынок и на 30 июня 1979 г. совместно контролировали депозиты частных лиц, товариществ и корпораций на сумму 2 363 412 тыс. долл. Два крупнейших банка, оперирующих на данном рынке, — "Американ бэнк траст корпорейшн", шт. Пенсильвания окр. Рединг, и банк "Хамильтон" в Ланкастере — контролируют вместе около 52% депозитов местного рынка. Будучи четвертым по величине, банк "Фултон" держит сейчас долю в 9,4% всех депозитов частных лиц, товариществ и корпораций. После того как будет приобретен банк "Денвер нэшнл", что прибавит, по расчетам сотрудников Федеральной корпорации страхования депозитов, к вышеназванной доле еще 1,9%, банк "Фултон" станет третьим по величине на данном рынке финансов, а три крупнейших банка на этом же рынке будут иметь 64% совокупных депозитов частных лиц, товариществ и корпораций.

Законы шт. Пенсильвания допускают создание отделений в округе, в котором находится головная контора банка, а также в любом соседнем округе. Банки "Фултон" и "Денвер нэшнл" имеют достаточно финансовых и управленческих ресурсов для того, чтобы учредить филиалы *de novo* в любом регионе обслуживания других банков, и они уже демонстрировали эту способность в прошлом.

Финансовые и управленческие ресурсы, перспективы на будущее

Банки "Фултон" и "Денвер нэшнл", по всей видимости, располагают достаточными финансовыми и управленческими ресурсами, поэтому объединенный банк имеет благоприятные перспективы.

Удобство и потребности общества в обслуживании

Так как банк "Фултон" уже широко представлен на том же рынке, который обслуживает банк "Денвер нэшнл", то не следует ожидать значительных изменений в общем наборе услуг на означенном рынке финансов в целом.

Ваше решение в данном примере

Опираясь на представленные выше отзывы Министерства юстиции Соединенных Штатов и Совета директоров Федеральной корпорации страхования депозитов, сформулируйте ваше мнение о том, каким будет решение контрольных органов о слиянии в описанном случае и почему. Проанализируйте балансовые отчеты обоих банков, воспроизведенные на нижеследующих страницах, и продумайте, каковы, по вашему мнению, мотивы Заявителя и Банка, преследующих цель предполагаемого слияния.

ТАБЛИЦА 1. Структура банков и банковского дела в округе Ланкастер

Города и городские поселки в округе (в скобках указывается численность населения)

Адамстаун (430)
Блю Болл (800)
Браунстаун (1040)
Христиана (1130)
Коламбия (11 200)
Денвер (2250)
Ист Лампетер (8800)
Ист Питерсбург (3500)
Элизабеттаун (8000)
Эфрата (9600)
Интеркурс (490)
Лампетер (625)
Ланкастер (58 000)
Манхейм-сити и Тауншип (27 000)
Мариетта (2800)
Миллерсвилл (6400)
Маунт Джой (5040)
Маунтвилл (1434)
Нэффсвилл (900)
Нью-Холланд (4000)
Парадиз (500)
Кворривилл (1600)
Рамстаун (1100)
Рейнолдс (1125)
Рекрерсбург (750)
Розвилл (1300)
Салунга (450)
Смоуктаун (410)
Страсбург (1900)
Тэрре Хилл (1125)
Виллоу Стрит (610)
Остальные населенные пункты (приблиз. 143 000)

Банки, имеющие главную контору в округе (в скобках приводится приблизительная сумма депозитов)

"Блю Болл нэшнл бэнк" (79 640 000 долл.), "Браунстаун нэшнл бэнк" (33 065 000 долл.), "Денвер нэшнл бэнк" (51 795 000 долл.), "Элизабеттаун траст компани" (48 590 000 долл.), "Эфрата нэшнл бэнк" (86 200 000 долл.), "Юнион нэшнл Маунт Джой бэнк" (41 100 000 долл.), "Нью-Холланд фармерс нэшнл бэнк оф Ланкастер Каунти—Страсбург" (100 000 000 долл.), "Хамильтон бэнк" (1 476 000 000 долл.), "Манхэйм нэшнл бэнк" (40 000 000 долл.), "Фармерс ферст бэнк" (221 000 000 долл.).

Города, в которых размещены отделения банков (в скобках указывается число отделений)

Адамстаун (1), Христиана (1), Коламбия (3), Ист Лампетер (2), Ист Питерсбург (3), Элизабеттаун (1), Эллвуд-сити (3), Эфрата (2), Интеркурс (2), Лампетер (1), Ланкастер (8), Мариетта(1), Миллерсвилл (2), Маунт Джой (3), Маунтвилл (1), Нэффсвилл (1), Нью-Холланд (1), Парадиз (1), Пич Боттом (1), Кворривилл (2), Рамстаун (1), Рейнолдс (1), Рекрерсбург (1), Розвилл (1), Салунга (1), Смоуктаун (1), Тэрре Хилл (1), Виллоу Стрит (2).

Другие банки, представленные в округе (в скобках указана общая сумма их депозитов)

"Американ бэнк энд траст ко. оф Пенсильвания" (1 700 000 000 долл.), "Дофин депозит бэнк энд траст ко." (540 000 000 долл.), "Коммонвелс нэшнл бэнк" (898 000 000 долл.), "Фултон бэнк" (390 000 000 долл.), "Ферст нэшнл бэнк оф Вестерн Пенсильвания" (128 000 000 долл.).

Банки, имеющие главное правление в г. Гаррисберге, шт. Пенсильвания (численность населения оценивается в 68 тыс. человек)

Название банка	*Общая сумма депозитов (оценка)*
"Дофин депозит бэнк энд траст ко."	540 000 000
"Коммонвелс нэшнл бэнк"	898 000 000
"Фултон бэнк"	390 000 000

ТАБЛИЦА 2. Балансовые отчеты банка "Фултон" в течение 3-летнего периода до слияния (в тыс. долл.)

Активы, пассивы и акционерный капитал	*За год до слияния*	*За два года до слияния*	*За три года до слияния*
Активы			
Кассовая наличность и счета "ностро" в депозитных учреждениях	28 294	26 242	31 552
Ценные бумаги Казначейства США (балансовая стоимость)	21 030	11 151	22 418
Долговые обязательства правительственных органов и корпораций	410	740	2 784
Долговые обязательства властей штата и местных властей	70 463	70 341	51 779
Прочие виды ценных бумаг	13 195	11 348	11 096
Общий объем ссуд	299 017	259 725	217 093
Минус списания на возможные потери по ссудам	2 423	2 178	1 930
Чистые ссуды	296 594	257 547	215 163
Общий объем ссуд, брутто	307 346	266 638	222 234
Счета дебиторов в операциях по аренде и прокату	4 805	2 932	1 673
Банковские здания и оборудование	9 287	8 266	7 377
Недвижимость и другая банковская собственность	0	0	253
Обязательства клиентов банка по неоплаченным акцептам	50	0	0
Прочие активы	5 920	4 115	3 788
Итого активы	450 048	392 682	347 883
Пассивы			
Бессрочные вклады частных лиц, товариществ и корпораций	80 735	74 971	79 221
Срочные и сберегательные вклады частных лиц, товариществ и корпораций	263 087	229 998	212 142
Депозиты правительства США	245	448	1 979
Депозиты властей штатов и местных властей	26 161	21 660	8 712
Акцептованные чеки и чеки, подписанные служащими банка	5 264	9 925	2 434
Итого депозиты	375 492	337 002	304 488
Приобретенные федеральные фонды и ценные бумаги, проданные по соглашениям об обратном выкупе	27 430	13 899	10 849
Задолженность по ипотеке или капитализированная аренда	1 520	580	0
Обязательства банка по акцептам, выполненным и невыполненным	50	0	0
Прочие обязательства	12 523	11 066	4 962
Итого пассивы	417 015	362 547	320 299
Акционерный капитал:			
Ценные бумаги и долговые обязательства пониженного статуса	2 500	2 500	2 500
Суммарный акционерный капитал держателей акций	30 533	27 635	25084
Обыкновенные акции	3 189	3 041	2 767
Резервный капитал	21 000	19 000	15 000
Нераспределенная прибыль и непредвиденные расходы	6 344	5 594	7 317
Итого пассивы, резервы и счета основного капитала	450 048	392 682	347 883

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 3. Счета прибылей и убытков банка "Фултон" в течение 3-летнего периода до слияния (в тыс. долл.)

Доходы, расходы и чистая прибыль	*За год до слияния*	*За два года до слияния*	*За три года до слияния*
Доходы			
Проценты и комиссионные по ссудам	29035	22291	17823
Проценты по счетам в депозитных учреждениях	381	854	565
Доход от проданных федеральных фондов и ценных бумаг по соглашениям об обратной продаже	140	258	560
Проценты по ценным бумагам Казначейства США	1418	1208	1454
Долговые обязательства других правительственных органов и корпораций	53	199	301
Проценты по облигациям властей штата и местных властей	3686	3052	2820
Проценты по другим облигациям, ценным бумагам и долговым обязательствам	372	523	421
Дивиденды, выплаченные акциями	540	349	139
Доходы от прямого финансирования операций по аренде и прокату	531	208	240
Доходы от фидуциарной деятельности	708	668	618
Плата за обслуживание по депозитным счетам в национальных отделениях банка	382	308	249
Плата за прочие услуги, комиссионные и сборы	232	148	175
Прочие операционные доходы	104	125	118
Итого операционные доходы	37582	30191	25463
Расходы			
Зарплата и пособия сотрудникам	6447	5640	4904
Проценты по срочным депозитным сертификатам свыше 100 долл.	4290	1642	188
Проценты по другим депозитам	15710	13301	12725
Затраты на приобретение федеральных резервных фондов и ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе	1609	911	469
Проценты по другим денежным займам	38	0	0
Проценты по ценным бумагам возникшего статуса и долговым обязательствам	194	194	194
Затраты на содержание зданий и земельных участков, нетто	1095	954	847
Затраты на мебель и оборудование	966	805	814
Резервы на возможные потери по ссудам	450	502	656
Другие операционные расходы	3083	2519	2489
Общие операционные расходы	33912	26468	23286
Чистая прибыль			
Прибыль до вычета подоходного налога и учета доходов (убытков) от ценных бумаг	3670	3723	2177
Подоходный налог	–917	–252	–734
Прибыль до учета поступлений от ценных бумаг (убыток)	2753	3471	1443
Выручка от ценных бумаг (убыток), нетто	–145	–121	47
Чистая прибыль без учета непредвиденных расходов	2608	3350	1490

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 4. Балансовые отчеты банка "Денвер нэшнл" в течение 3-летнего периода до слияния (в тыс. долл.)

Активы, пассивы и акционерный капитал	*За год до слияния*	*За два года до слияния*	*За три года до слияния*
Активы			
Кассовая наличность и счета "ностро" в депозитных учреждениях	3973	4174	3371
Ценные бумаги Казначейства США (балансовая стоимость)	5773	6584	6939
Долговые обязательства правительственных органов и корпораций	126	136	0
Облигации властей штата и местных властей	8252	8426	8102
Другие ценные бумаги (включая собственный капитал компании)	0	0	136
Проданные федеральные фонды и ценные бумаги по соглашениям об обратной продаже	3600	1700	2000
Общий объем ссуд	36250	31929	27439
Минус скидка на возможные потери по ссудам	135	82	75
Чистые ссуды	36115	31847	27364
Общий объем ссуд, брутто	37473	32964	28515
Банковские здания и оборудование	58	84	106
Прочие активы	0	3	3
Итого активы	57897	52954	48021
Пассивы			
Бессрочные вклады частных лиц, товариществ и корпораций	10766	10862	10077
Срочные и сберегательные вклады частных лиц, товариществ и корпораций	35955	32577	28824
Депозиты правительства США	591	0	353
Депозиты властей штатов	2417	1982	2473
Сертифицированные чеки и чеки, подписанные служащими банка	395	252	256
Итого депозитов	50124	45673	41985
Прочие обязательства	223	669	234
Итого пассивы	50347	46342	42217
Акционерный капитал	7550	6612	5804
Обыкновенные акции	200	200	200
Резервный капитал	4000	4000	4000
Нераспределенная прибыль и непредвиденные расходы	33500	2412	1604
Итого пассивы, резервы и счета основного капитала	57897	52954	48021

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 5. Отчет о доходах и расходах банка "Денвер нэшнл" за 3-летний период до слияния (в тыс. долл.)

Доходы, расходы и чистая прибыль	*За год до слияния*	*За два года до слияния*	*За три года до слияния*
Доходы			
Проценты и комиссии по ссудам	3181	2577	2203
Доход от проданных федеральных фондов и приобретенных ценных бумаг по соглашениям об обратной продаже	248	167	29
Проценты по ценным бумагам Казначейства США и другим государственным ценным бумагам	502	503	641
Проценты по долговым обязательствам правительств штатов и местных властей	399	370	350
Проценты по другим ценным бумагам	8	8	8
Дивиденды на акционерный капитал	0	0	7
Прочие сборы, комиссионные и взносы	43	49	53
Прочие операционные доходы	8	9	8
Итого операционные доходы	4389	3683	3299
Расходы			
Зарплата и пособия сотрудникам	397	347	305
Проценты по срочным депозитным сертификатам достоинством до 100 долл. (национальные отделения)	111	51	31
Проценты по другим депозитам	2004	1744	1581
Расходы на содержание банковской недвижимости	0	0	40
Затраты на мебель и оборудование	0	0	20
Обеспечение возможных потерь по ссудам	0	0	64
Другие операционные расходы	425	311	240
Итого операционные расходы	2937	2453	2279
Чистая прибыль			
Прибыль до вычета подоходных налогов и доход (потери) от ценных бумаг	1452	1230	1020
Подоходный налог	-426	-364	-282
Прибыль без учета доходов (потерь) от ценных бумаг	1026	867	738
Доходы (потери) от ценных бумаг, брутто	13	0	-1
Налог на доходы от ценных бумаг	0	0	0
Доходы (потери) от ценных бумаг, нетто	7	0	-1
Чистая прибыль без учета непредвиденных расходов	1033	867	737

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 6. Отчет о финансовом состоянии всех банков США с застрахованными депозитами на 31 декабря 1979 г. (в млн. долл.)

Статьи баланса	Коммерческие банки с активами: От 50 до 99,9 млн. долл.	От 300 млн. долл. и выше	Остальные банки
Кассовая наличность и счета "ностро" в депозитных учреждениях	11 798 134	256 476 052	306 601 551
Ценные бумаги Казначейства США	9 713 526	45 613 164	88 426 476
Долговые обязательства других правительственных агентств США	5 762 722	22 986 270	49 362 671
Облигации властей штатов	16 157 725	70 657 413	132 807 784
Прочие ценные бумаги	680 184	20 700 707	23 326 644
Проданные федеральные фонды и приобретенные ценные бумаги по соглашениям об обратной продаже	5 434 509	36 621 835	61 276 639
Чистые ссуды:	68 132 652	643 553 352	923 859 842
Ссуды под недвижимость	27 481 704	139 302 168	249 291 258
Ссуды финансовым институтам	329 916	68 066 381	69 548 176
Ссуды на приобретение ценных бумаг	253 907	13 376 187	14 475 538
Ссуды на финансирование сельскохозяйственного производства	3 823 280	7 353 004	31 441 881
Ссуды торгово-промышленным предприятиям	16 974 310	284 244 749	351 126 743
Ссуды частным лицам	21 477 102	107 502 014	192 718 057
Прочие ссуды	1 072 636	41 807 455	46 294 783
Минус "незаработанный доход" по ссудам	2 618 164	11 631 622	21 853 119
Минус предполагаемые потери по ссудам	662 039	6 466 984	9 183 475
Финансирование операций по аренде и прокату	165 403	11 133 742	11 766 256
Банковская недвижимость, мебель и оборудование	2 387 481	13 797 243	25 549 846
Другое имущество, не являющееся банковской недвижимостью	148 528	1 537 621	2 131 620
Прочие активы	1 782 676	61 919 557	68 968 672
Итого активы	122 154 540	1 184 996 956	1 692 078 001
Депозиты до востребования частных лиц, товариществ и корпораций	31 007 231	205 775 350	333 541 776
Срочные и сберегательные вклады частных лиц, товариществ и корпораций (местные)	64 920 569	313 921 175	580 951 772
Вклады частных лиц, товариществ и корпораций (в зарубежных отделениях)	0	87 869 114	87 895 077
Депозиты правительства США	347 269	2 306 386	3 632 384
Депозиты штатов	9 883 874	42 048 237	83 336 558
Прочие депозиты	628 983	250 462 277	254 666 975
Сертифицированные чеки и чеки, подписанные служащими банка	1 182 243	14 225 092	19 043 569
Общая сумма бессрочных вкладов	35 163 799	284 295 956	430 775 791
Общая сумма сберегательных вкладов	24 984 473	105 774 571	206 668 739
Общая сумма срочных вкладов	47 821 897	254 098 382	453 130 237
Депозиты в зарубежных отделениях	0	272 438	272 493 380
Итого депозитов	107 970 169	916 607 631	1 363 066 147
Приобретенные федеральные фонды и проданные ценные бумаги по соглашениям об обратном выкупе	1 902 298	103 085 377	112 346 888

ТАБЛИЦА 6 *(продолжение)*

Статьи баланса	*Коммерческие банки с активами*		
	От 50 до 99,9 млн. долл.	*От 300 млн. долл. и выше*	*Остальные банки*
Процентные предъявительские векселя и другие займы	753 269	36 523 295	39 526 304
Ипотечная задолженность	133 621	1 611 780	2 149 449
Прочие обязательства	1 636 895	65 125 524	71 493 618
Итого пассивы	112 396 252	1 122 953 607	1 588 584 406
Ценные бумаги и долги пониженного статуса	375 325	4 784 045	6 252 770
Привилегированные акции (номинал)	13 616	73 278	125 890
Обыкновенные акции (номинал)	1 936 422	11 796 015	20 273 743
Избыточный капитал	3 437 233	20 707 952	35 328 623
Нераспределенная прибыль и резервы	3 995 692	24 682 059	41 512 569
Итого акционерного капитала	9 382 963	57 259 304	9 240 825

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 7. Отчет о доходах и расходах всех банков США с застрахованными депозитами за 1979 г. (в млн. долл.)

Статьи баланса	*Коммерческие банки с активами*		
	От 50 до 99,9 млн. долл.	*От 300 млн. долл. и выше*	*Остальные банки*
Проценты и комиссионные по ссудам	7 177 002	72 917 957	102 192 459
Проценты по счетам в депозитных учреждениях	84 290	10 295 846	10 669 726
Доход от продажи федеральных фондов и ценных бумаг, приобретенных по соглашениям об обратной продаже	511 205	3 806 361	6 126 340
Проценты по ценным бумагам Казначейства США и других правительственных агентств	1 196 080	5 339 175	10 686 277
Проценты по облигациям штатов	818 898	3 795 945	6 955 222
Прочие доходы по ценным бумагам	56 937	985 977	1 198 071
Доход от прямого финансирования операций по аренде и прокату	19 852	1 004 173	1 073 254
Доход от фидуциарной деятельности	84 661	2 017 593	2 375 711
Плата за услуги по депозитным счетам	322 034	1 226 317	2 528 752
Прочие услуги	189 736	2 799 726	3 641 607
Прочие операционные доходы	100 671	2 412 647	2 834 934
Итого операционный доход	10 561 366	106 601 717	150 282 353
Зарплата и пособия сотрудникам	1 780 268	14 069 529	21 562 167
Проценты по депозитным сертификатам достоинством 100 тыс. долл. и выше	1 085 137	13 859 095	18 178 650
Проценты по депозитам в зарубежных отделениях	0	24 519 139	24 523 807
Проценты по другим депозитам	3 763 523	1 375 068	29 185 414
Расходы по приобретенным федеральным фондам и ценным бумагам, проданным по соглашениям об обратном выкупе	188 569	11 431 428	12 356 285
Проценты по предъявительским векселям и другим займам	75 609	2 889 952	3 167 247

ТАБЛИЦА 7 *(продолжение)*

Статьи баланса	*Коммерческие банки с активами*		
	От 50 до 99,9 млн. долл.	*От 300 млн. долл. и выше*	*Остальные банки*
Проценты по ценным бумагам и долговым обязательствам пониженного статуса	32 820	372 211	50 140
Расходы на аренду, мебель и оборудование	524 143	4 107 769	6 281 496
Резервы на возможные потери по ссудам	275 097	2 647 251	3 785 642
Другие расходы, связанные с основной деятельностью	1 160 628	8 015 844	12 848 987
Общая сумма затрат на основную деятельность банка	8 885 794	95 666 286	132 391 165
Доход до вычета налогов и сделок с ценными бумагами	1 675 572	10 935 431	17 891 188
Подоходный налог	370 689	3 219 894	4 742 118
Доход без учета прибыли (потерь) по ценным бумагам	1 304 883	7 715 537	13 149 070
Доход от ценных бумаг, брутто	–54 023	–437 288	–649 686
Налоги на доходы от ценных бумаг	–21 648	–219 126	–299 727
Доход от ценных бумаг, нетто	–32 375	–218 162	–349 962
Чистый доход без учета непредвиденных расходов	1 272 508	7 497 375	12 799 112
Непредвиденные расходы, не облагаемые налогом	6 395	12 645	39 374
Чистая прибыль	1 278 843	7 510 020	12 838 487
Дивиденды, выплаченные наличными по привилегированным акциям	374 441	2 971 336	4 455 293
Чистые изменения в акционерном капитале	1 043 230	5 994 229	10 824 140
Резервы на возможные потери по ссудам	87 723	840 112	1 198 985
Потери, отнесенные на счет резерва на возможные потери по ссудам	287 875	2 581 210	5 763 245
Численность персонала из учета по полному рабочему дню	132 183	845 598	1 410 816
Проценты по предъявительским векселям и другим вкладам	1 764	494	14 364

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 8. Отчет о финансовом состоянии коммерческих банков шт. Пенсильвания с застрахованными депозитами на 31 декабря 1979 г. (в млн. долл.)

Статьи баланса	*Банки с общей суммой активов*		*Все банки шт. Пенсильвания*	*Все банки данной экономической зоны (в пределах шт. Пенсильвания), где предполагается слияние*
	От 25 до 99,9 млн. долл.	*От 100 млн. долл. и выше*		
Кассовая наличность и счета "ностро" в депозитных учреждениях	616 348	11 218 227	11 953 899	6 426 947
Ценные бумаги Казначейства США	733 212	4 413 426	5 949 582	3 642 767
Долговые обязательства других правительственных агентств США	410 622	3 351 148	3 844 311	2 651 161
Облигации штатов	1 212 234	6 239 064	7 742 963	5 168 458
Прочие ценные бумаги	110 743	1 576 820	1 714 887	1 186 551
Проданные федеральные фонды и приобретенные ценные бумаги	300 759	2 538 939	2 942 548	1 892 665
Чистые ссуды:	4 901 624	41 121 233	47 042 683	30 090 936
Ссуды под недвижимость	2 599 852	12 887 157	16 106 821	11 277 950
Ссуды финансовым институтам	16 694	4 027 846	4 044 788	2 180 993
Ссуды для приобретения ценных бумаг	9 775	316 542	328 145	179 698
Ссуды для финансирования сельскохозяйственного производства	117 802	178 478	322 381	314 024
Ссуды торгово-промышленным предприятиям	777 024	14 969 121	15 843 443	9 757 343
Ссуды частным лицам	1 505 355	8 573 945	10 363 126	6 332 463
Прочие ссуды	111 426	1 737 873	1 874 786	1 172 416
Минус "незаработанный доход" по ссудам	198 802	1 109 105	1 344 754	815 207
Минус списание возможных потерь по ссудам	97 582	460 624	506 053	308 744
Прямое финансирование операций по аренде и прокату	1 619	322 539	324 158	147 837
Банковская недвижимость, мебель и оборудование	117 777	822 047	960 435	620 101
Другое банковское имущество, не являющееся недвижимостью	6 619	86 980	94 828	73 111
Прочие активы	72 673	2 963 243	3 040 103	1 496 968
Итого активы	8 484 230	74 653 666	84 910 397	53 397 503

ТАБЛИЦА 8 *(продолжение)*

Статьи баланса	Банки с общей суммой активов: От 25 до 99,9 млн. долл.	Банки с общей суммой активов: От 100 млн. долл. и выше	Все банки шт. Пенсильвания	Все банки данной экономической зоны (в пределах шт. Пенсильвания), где предполагается слияние
Депозиты до востребования частных лиц, товариществ и корпораций	1 591 403	14 316 607	16 223 645	9 910 823
Срочные и сберегательные вклады частных лиц, товариществ и корпораций (местные)	5 557 465	30 088 144	36 833 112	23 714 941
Вклады частных лиц, товариществ и корпораций от зарубежных отделений	0	1 875 015	1 875 015	738 824
Депозиты правительства США	14 104	77 253	94 664	64 763
Депозиты штатов	353 367	3 629 175	4 043 901	2 634 114
Прочие депозиты	2 516	7 615 374	7 618 353	4 972 730
Сертифицированные чеки и чеки, подписанные служащими банка	57 826	551 277	620 095	449 659
Итого бессрочные вклады	1 737 764	16 784 011	18 868 843	11 762 094
Итого сберегательные вклады	2 535 458	10 874 718	13 997 797	8 996 989
Итого срочные вклады	3 303 459	22 667 053	26 615 082	17 214 764
Депозиты в зарубежных отделениях	0	7 827 063	7 827 063	4 512 007
Итого депозиты	7 576 681	58 152 845	67 308 785	42 485 854
Приобретенные федеральные фонды и ценные бумаги, проданные по соглашениям об обратном выкупе	27 943	6 996 250	6 429 595	4 360 687
Процентные предъявительские векселя и другие займы	31 654	1 654 706	1 690 243	982 556
Ипотечная задолженность	9 194	80 642	90 342	70 304
Все другие обязательства	95 773	3 556 255	3 661 094	1 836 568
Итого пассивы	7 741 245	69 840 698	79 180 059	49 735 969
Ценные бумаги и долги пониженного статуса	20 477	454 107	456 106	401 961
Привилегированные акции (номинал)	350	10 405	10 765	10 000
Обыкновенные акции (номинал)	88 088	753 745	861 824	568 274
Избыточный капитал	300 544	1 722 647	2 088 895	1 349 836
Нераспределенная прибыль и резервы	333 526	1 892 064	2 312 748	1 331 463
Итого акционерный капитал	722 508	4 378 861	5 274 232	3 259 573

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 9. Отчет о доходах и расходах банков шт. Пенсильвания за 1979 г. (в млн. долл.)

Статьи доходов и расходов	*Банки с общей суммой активов*		*Все банки шт. Пенсильвания с застрахованными депозитами*	*Все банки данной экономической зоны (в пределах шт. Пенсильвания), где предполагается слияние*
	От 25 до 99,9 млн. долл.	*От 100 млн. долл. и выше*		
Проценты и комиссионные по ссудам	465 367	437 666	4 935 041	3 196 103
Проценты по счетам в депозитных учреждениях	3 068	392 854	396 008	176 865
Доход от проданных федеральных фондов и приобретенных ценных бумаг	32 394	303 513	347 373	253 186
Проценты по ценным бумагам Казначейства США и других правительственных агентств	88 128	592 780	702 798	485 842
Проценты по облигациям штатов и местных властей	61 685	339 046	410 922	275 700
Прочие доходы от ценных бумаг	8 530	63 622	74 372	54 491
Доход от прямого финансирования операций по аренде и прокату	180	26 729	26 909	12 021
Доход от фидуциарной деятельности	5 054	158 882	164 091	105 012
Плата за услуги по депозитным счетам	6 791	61 090	68 989	51 927
Другие виды оплаты за услуги	8 639	140 640	151 136	105 078
Прочие операционные доходы	3 978	136 821	141 688	103 326
Итого операционные доходы	683 824	6 592 443	7 419 327	4 818 551
Зарплата и пособия сотрудникам	105 366	933 836	1 058 609	702 877
Проценты по депозитным сертификатам достоинством 100 тыс. долл. и выше	55 115	988 504	1 028 056	615 599
Проценты по депозитам в зарубежных отделениях	0	669 091	669 091	394 480
Проценты по другим депозитам	321 435	1 382 084	1 768 271	1 201 640
Расходы на приобретение федеральных фондов и продажу ценных бумаг по соглашениям об обратном выкупе	3 654	846 444	850 162	600 059
Проценты по предъявительским векселям и другим займам	3 061	149 552	152 981	89 947

ТАБЛИЦА 9 *(продолжение)*

Статьи доходов и расходов	*Банки с общей суммой активов*		*Все банки шт. Пенсильвания с застрахованными депозитами*	*Все банки данной экономической зоны (в пределах шт. Пенсильвания), где предполагается слияние*
	От 25 до 99,9 млн. долл.	*От 100 млн. долл. и выше*		
Проценты по ценным бумагам и долговым обязательствам пониженного статуса	1 790	37 074	39 005	35 061
Расходы на аренду, мебель и оборудование	31 784	277 217	314 535	213 132
Резервы на возможные потери по ссудам	11 645	187 760	202 676	149 075
Другие операционные расходы	63 010	481 253	558 420	378 347
Итого операционные расходы	574 260	5 952 815	6 641 184	4 380 017
Доход до вычета налогов и сделок с ценными бумагами	109 564	639 628	778 143	438 534
Подоходные налоги	13 526	64 973	84 720	24 746
Доход от ценных бумаг без учета прибыли (потерь)	96 038	574 655	693 423	413 788
Доход от ценных бумаг, брутто	–2 267	–53 159	–55 717	–35 410
Налоги на доходы по ценным бумагам	–902	–24 592	–25 553	–16 201
Чистый доход от ценных бумаг	–1 365	–28 567	–30 164	–19 209
Чистая прибыль без учета непредвиденных расходов	94 673	546 088	663 259	394 579
Непредвиденные расходы, не облагаемые налогом	–1	–4 177	–4 166	–4 299
Чистая прибыль	94 672	541 911	659 093	390 280
Дивиденды, выплаченные наличными на обыкновенные и привилегированные акции	27 414	251 806	284 412	156 224
Чистые изменения в акционерном капитале	74 445	369 021	463 163	301 873
Расходы резервов на возможные потери по ссудам	3 478	40 293	44 747	28 132
Потери, отнесенные на счет резерва на возможные потери по ссудам	12 084	167 536	182 422	143 253
Численность персонала из учета работы в режиме полного рабочего дня	8 075	59 182	68 832	46 655
Число банков	162	90	367	262

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

ТАБЛИЦА 10. Медианы, рассчитанные в качестве коэффициентов издержек для всех коммерческих банков с застрахованными депозитами в шт. Пенсильвания в 1979 г.

Статьи баланса доходов и расходов	*Банки с общей суммой активов*		*Все банки шт. Пенсильвания*	*Все банки шт. Пенсильвания, где предполагается слияние*
	От 25 до 99,9 млн. долл.	*От 100 млн. долл. и выше*		
Сумма банковских ссуд/ Депозиты	67,37%	69,00%	68,25%	69,43%
Сумма банковских ссуд/ Активы	60,60	60,13	60,45	61,50
Норма возможных потерь по ссудам/ Общий объем ссуд	0,68	0,93	0,78	0,78
Акционерный капитал/ Общая сумма активов	9,18	8,05	9,28	9,15
Долгосрочные депозиты и займы/ Общий объем ссуд	2,16	12,13	1,96	1,88
Показатель зависимости по долгосрочным обязательствам	–6,28	1,79	–6,72	–6,97
Чистая сумма заимствованных фондов/ Ликвидные активы	–22,38	–4,97	–22,54	–21,50
Доход без учета прибыли от ценных бумаг/ Общая сумма активов	1,13	1,05	1,15	1,14
Заявленный доход без учета прибыли от ценных бумаг/ Общая сумма активов	0,19	1,07	1,21	1,20
Чистый доход/Активы	1,11	1,01	1,13	1,12
Чистый доход/ Акционерный капитал	13,54	13,58	13,60	13,52
Сумма дивидендов/ Доход без учета прибыли от ценных бумаг	26,75	35,00	28,52	29,25
Дивиденды/Чистый доход	27,25	36,17	28,72	29,65
Норма капиталообразования	9,67	8,63	9,66	9,34
Затраты на выплату процентов/ Доходные активы	4,84	5,27	4,84	4,92
Затраты на выплату процентов/ Совокупные сбережения и кредиты	6,36	6,72	6,31	6,28
Прибыль на ссудный капитал	9,51	10,05	9,55	9,51
Прибыль на процентные счета банка	0,00	5,81	0,00	0,00
Доходность от проданных федеральных фондов и приобретенных ценных бумаг	10,92	10,83	10,97	10,96

ТАБЛИЦА 10 *(продолжение)*

Статьи баланса доходов и расходов	*Банки с общей суммой активов*		*Все банки шт. Пенсильвания*	*Все банки шт. Пенсильвания, где предполагается слияние*
	От 25 до 99,9 млн. долл.	*От 100 млн. долл. и выше*		
Доходность ценных бумаг Казначейства США и других федеральных органов	7,86	7,88	7,82	7,81
Доходность всех других ценных бумаг	6,69	7,09	6,64	6,75
Коэффициент стоимости срочных депозитных сертификатов достоинством свыше 100 тыс. долл.	8,96	10,00	8,78	8,67
Коэффициент стоимости других депозитов	6,11	6,11	6,01	6,04
Коэффициент стоимости приобретенных федеральных фондов и проданных ценных бумаг	0,00	9,63	0,00	0,00
Коэффициент стоимости предъявительских векселей и займов	0,00	8,00	0,00	0,00
Коэффициент стоимости ценных бумаг и долговых обязательств пониженного статуса	0,00	6,41	0,00	0,00
Чистые затраты на аренду, мебель и оборудование/ Активы	0,35	0,42	0,36	0,35
Величина других затрат, связанных с основной деятельностью/ Активы	0,73	0,72	0,75	0,73
Средний оклад и пособия на одного работающего	12 891,00	13 440,00	13 150,00	13 156,00
Активы в тысячах на одного работающего в банке	1 104,00	978,00	1 044,00	1 068,00
Обеспечение возможных потерь по ссудам/ Общий объем ссуд	0,18%	0,28%	0,18%	1,17%
Величина чистого списания по непогашенным ссудам/ Общий объем ссуд	0,11	0,17	0,11	0,10
Чистые списания по непогашенным ссудам/ Резервы на возможные потери по ссудам	16,13	17,92	14,64	13,19
Резервные средства/ Валовая сумма списаний по непогашенным ссудам	27,38	23,75	24,46	24,50

ИСТОЧНИК: Федеральная корпорация страхования депозитов.

Приложение Б

Таблицы приведенной стоимости, ежегодных доходов, сложных процентов и годовых процентных ставок

ТАБЛИЦА ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ — Дисконтные множители

Годовой отсчет начиная с сегодняшней даты	*1%*	*2%*	*4%*	*6%*	*8%*	*10%*	*12%*	*14%*	*15%*	*16%*
1	0,990	0,980	0,962	0,943	0,926	0,909	0,893	0,877	0,870	0,862
2	0,980	0,961	0,925	0,890	0,857	0,826	0,797	0,769	0,756	0,743
3	0,971	0,942	0,889	0,840	0,794	0,751	0,712	0,675	0,658	0,641
4	0,961	0,924	0,855	0,792	0,735	0,683	0,636	0,592	0,572	0,552
5	0,951	0,906	0,822	0,747	0,681	0,621	0,567	0,519	0,497	0,476
6	0,942	0,888	0,790	0,705	0,630	0,564	0,507	0,456	0,432	0,410
7	0,933	0,871	0,760	0,665	0,583	0,513	0,452	0,400	0,376	0,354
8	0,923	0,853	0,731	0,627	0,540	0,467	0,404	0,351	0,327	0,305
9	0,914	0,837	0,703	0,592	0,500	0,424	0,361	0,308	0,284	0,263
10	0,905	0,820	0,676	0,558	0,463	0,386	0,322	0,270	0,247	0,227
11	0,896	0,804	0,650	0,527	0,429	0,350	0,287	0,237	0,215	0,195
12	0,887	0,788	0,625	0,497	0,397	0,319	0,257	0,208	0,187	0,168
13	0,879	0,773	0,601	0,469	0,368	0,290	0,229	0,182	0,163	0,145
14	0,870	0,758	0,577	0,442	0,340	0,263	0,205	0,160	0,141	0,125
15	0,861	0,743	0,555	0,417	0,315	0,239	0,183	0,140	0,123	0,108
16	0,853	0,728	0,534	0,394	0,292	0,218	0,163	0,123	0,107	0,093
17	0,844	0,714	0,513	0,371	0,270	0,198	0,146	0,108	0,093	0,080
18	0,836	0,700	0,494	0,350	0,250	0,180	0,130	0,095	0,081	0,069
19	0,828	0,686	0,475	0,331	0,232	0,164	0,116	0,083	0,070	0,060
20	0,820	0,673	0,456	0,312	0,215	0,149	0,104	0,073	0,061	0,051
21	0,811	0,660	0,439	0,294	0,199	0,135	0,093	0,064	0,053	0,044
22	0,803	0,647	0,422	0,278	0,184	0,123	0,083	0,056	0,046	0,038
23	0,795	0,634	0,406	0,262	0,170	0,112	0,074	0,049	0,040	0,033
24	0,788	0,622	0,390	0,247	0,158	0,102	0,066	0,043	0,035	0,028
25	0,780	0,610	0,375	0,233	0,146	0,092	0,059	0,038	0,030	0,024
26	0,772	0,598	0,361	0,220	0,135	0,084	0,053	0,033	0,026	0,021
27	0,764	0,586	0,347	0,207	0,125	0,076	0,047	0,029	0,023	0,018
28	0,757	0,574	0,333	0,196	0,116	0,069	0,042	0,026	0,020	0,016
29	0,749	0,563	0,321	0,185	0,107	0,063	0,037	0,022	0,017	0,014
30	0,742	0,552	0,308	0,174	0,099	0,057	0,033	0,020	0,015	0,012
40	0,672	0,453	0,208	0,097	0,046	0,022	0,011	0,005	0,004	0,003
50	0,608	0,372	0,141	0,054	0,021	0,009	0,003	0,001	0,001	0,001

ИСТОЧНИК: Robert N. Anthony and James S. Reece, *Accounting Principles*, 4th ed. (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1979).

18%	20%	22%	24%	25%	26%	28%	30%	35%	40%	45%	50%
0,847	0,833	0,820	0,806	0,800	0,794	0,781	0,769	0,741	0,714	0,690	0,667
0,718	0,694	0,672	0,650	0,640	0,630	0,610	0,592	0,549	0,510	0,476	0,444
0,609	0,579	0,551	0,524	0,512	0,500	0,477	0,455	0,406	0,364	0,328	0,296
0,516	0,482	0,451	0,423	0,410	0,397	0,373	0,350	0,301	0,260	0,226	0,198
0,437	0,402	0,370	0,341	0,328	0,315	0,291	0,269	0,223	0,186	0,156	0,132
0,370	0,335	0,303	0,275	0,262	0,250	0,227	0,207	0,165	0,133	0,108	0,088
0,314	0,279	0,249	0,222	0,210	0,198	0,178	0,159	0,122	0,095	0,074	0,059
0,266	0,233	0,204	0,179	0,168	0,157	0,139	0,123	0,091	0,068	0,051	0,039
0,225	0,194	0,167	0,144	0,134	0,125	0,108	0,094	0,067	0,048	0,035	0,026
0,191	0,162	0,137	0,116	0,107	0,099	0,085	0,073	0,050	0,035	0,024	0,017
0,162	0,135	0,112	0,094	0,086	0,079	0,066	0,056	0,037	0,025	0,017	0,012
0,137	0,112	0,092	0,076	0,069	0,062	0,052	0,043	0,027	0,018	0,012	0,008
0,116	0,093	0,075	0,061	0,055	0,050	0,040	0,033	0,020	0,013	0,008	0,005
0,099	0,078	0,062	0,049	0,044	0,039	0,032	0,025	0,015	0,009	0,006	0,003
0,084	0,065	0,051	0,040	0,035	0,031	0,025	0,020	0,011	0,006	0,004	0,002
0,071	0,054	0,042	0,032	0,028	0,025	0,019	0,015	0,008	0,005	0,003	0,002
0,060	0,045	0,034	0,026	0,023	0,020	0,015	0,012	0,006	0,003	0,002	0,001
0,051	0,038	0,028	0,021	0,018	0,016	0,012	0,009	0,005	0,002	0,001	0,001
0,043	0,031	0,023	0,017	0,014	0,012	0,009	0,007	0,003	0,002	0,001	
0,037	0,026	0,019	0,014	0,012	0,010	0,007	0,005	0,002	0,001	0,001	
0,031	0,022	0,015	0,011	0,009	0,008	0,006	0,004	0,002	0,001		
0,026	0,018	0,013	0,009	0,007	0,006	0,004	0,003	0,001	0,001		
0,022	0,015	0,010	0,007	0,006	0,005	0,003	0,002	0,001			
0,019	0,013	0,008	0,006	0,005	0,004	0,003	0,002	0,001			
0,016	0,010	0,007	0,005	0,004	0,003	0,002	0,001	0,001			
0,014	0,009	0,006	0,004	0,003	0,002	0,002	0,001				
0,011	0,007	0,005	0,003	0,002	0,002	0,001	0,001				
0,010	0,006	0,004	0,002	0,002	0,002	0,001	0,001				
0,008	0,005	0,003	0,002	0,002	0,001	0,001	0,001				
0,007	0,004	0,003	0,001	0,001	0,001						
0,001	0,001										

ТАБЛИЦА ЕЖЕГОДНЫХ ДОХОДОВ — Коэффициенты приведения

Последующие годы N	*1%*	*2%*	*4%*	*6%*	*8%*	*10%*	*12%*	*14%*	*15%*	*16%*
1	0,990	0,980	0,962	0,943	0,926	0,909	0,893	0,877	0,870	0,862
2	1,970	1,942	1,886	1,833	1,783	1,736	1,690	1,647	1,626	1,605
3	2,941	2,884	2,775	2,673	2,577	2,487	2,402	2,322	2,283	2,246
4	3,902	3,808	3,630	3,465	3,312	3,170	3,037	2,914	2,855	2,798
5	4,853	4,713	4,452	4,212	3,993	3,791	3,605	3,433	3,352	3,274
6	5,795	5,601	5,242	4,917	4,623	4,355	4,111	3,889	3,784	3,685
7	6,728	6,472	6,002	5,582	5,206	4,868	4,564	4,288	4,160	4,039
8	7,652	7,325	6,733	6,210	5,747	5,335	4,968	4,639	4,487	4,344
9	8,566	8,162	7,435	6,802	6,247	5,759	5,328	4,946	4,772	4,607
10	9,471	8,983	8,111	7,360	6,710	6,145	5,650	5,216	5,019	4,833
11	10,368	9,787	8,760	7,887	7,139	6,495	5,937	5,453	5,234	5,029
12	11,255	10,575	9,385	8,384	7,536	6,814	6,194	5,660	5,421	5,197
13	12,134	11,343	9,986	8,853	7,904	7,103	6,424	5,842	5,583	5,342
14	13,004	12,106	10,563	9,295	8,244	7,367	6,628	6,002	5,724	5,468
15	13,865	12,849	11,118	9,712	8,559	7,606	6,811	6,142	5,847	5,575
16	14,718	13,578	11,652	10,106	8,851	7,824	6,974	6,265	5,954	5,669
17	15,562	14,292	12,166	10,477	9,122	8,022	7,120	6,373	6,047	5,749
18	16,398	14,992	12,659	10,828	9,372	8,201	7,250	6,467	6,128	5,818
19	17,226	15,678	13,134	11,158	9,604	8,365	7,366	6,550	6,198	5,877
20	18,046	16,351	13,590	11,470	9,818	8,514	7,469	6,623	6,259	5,929
21	18,857	17,011	14,029	11,764	10,017	8,649	7,562	6,687	6,312	5,973
22	19,660	17,658	14,451	12,042	10,201	8,772	7,645	6,743	6,359	6,011
23	20,456	18,292	14,857	12,303	10,371	8,883	7,718	6,792	6,399	6,044
24	21,243	18,914	15,247	12,550	10,529	8,985	7,784	6,835	6,434	6,073
25	22,023	19,523	15,622	12,783	10,675	9,077	7,843	6,873	6,464	6,097
26	22,795	20,121	15,983	13,003	10,810	9,161	7,896	6,906	6,491	6,118
27	23,560	20,707	16,330	13,211	10,935	9,237	7,943	6,935	6,514	6,136
28	24,316	21,281	16,663	13,406	11,051	9,307	7,984	6,961	6,534	6,152
29	25,066	21,844	16,984	13,591	11,158	9,370	8,022	6,983	6,551	6,166
30	25,808	22,396	17,292	13,765	11,258	9,427	8,055	7,003	6,566	6,177
40	32,835	27,355	19,793	15,046	11,925	9,779	8,244	7,105	6,642	6,234
50	39,196	31,424	21,482	15,762	12,234	9,915	8,304	7,133	6,661	6,246

ИСТОЧНИК: Robert N. Anthony and James S. Reece, *Accounting Principles*, 4th ed. (Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1979).

годовой ренты

18%	20%	22%	24%	25%	26%	28%	30%	35%	40%	45%	50%
0,847	0,833	0,820	0,806	0,800	0,794	0,781	0,769	0,741	0,714	0,690	0,667
1,566	1,528	1,492	1,457	1,440	1,424	1,392	1,361	1,289	1,224	1,165	1,111
2,174	2,106	2,042	1,981	1,952	1,953	1,868	1,816	1,696	1,589	1,493	1,407
2,690	2,589	2,494	2,404	2,362	2,320	2,241	2,166	1,997	1,849	1,720	1,605
3,127	2,991	2,864	2,745	2,689	2,635	2,532	2,436	2,220	2,035	1,876	1,737
3,498	3,326	3,167	3,020	2,951	2,885	2,759	2,643	2,385	2,168	1,983	1,824
3,812	3,605	3,416	3,242	3,161	3,083	2,937	2,802	2,508	2,263	2,057	1,883
4,078	3,837	3,619	3,421	3,329	3,241	3,076	2,925	2,598	2,331	2,108	1,922
4,303	4,031	3,786	3,566	3,463	3,366	3,184	3,019	2,665	2,379	2,144	1,948
4,494	4,192	3,923	3,682	3,571	3,465	3,269	3,092	2,715	2,414	2,168	1,965
4,656	4,327	4,035	3,776	3,656	3,544	3,335	3,147	2,752	2,438	2,185	1,977
4,793	4,439	4,127	3,851	3,725	3,606	3,387	3,190	2,779	2,456	2,196	1,985
4,910	4,533	4,203	3,912	3,780	3,656	3,427	3,223	2,799	2,468	2,204	1,990
5,008	4,611	4,265	3,962	3,824	3,695	3,459	3,249	2,814	2,477	2,210	1,993
5,092	4,675	4,315	4,001	3,859	3,726	3,483	3,268	2,825	2,484	2,214	1,995
5,162	4,730	4,357	4,033	3,887	3,751	3,503	3,283	2,834	2,489	2,216	1,997
5,222	4,775	4,391	4,059	3,910	3,771	3,518	3,295	2,840	2,492	2,218	1,998
5,273	4,812	4,419	4,080	3,928	3,786	3,529	3,304	2,844	2,494	2,219	1,999
5,316	4,844	4,442	4,097	3,942	3,799	3,539	3,311	2,848	2,496	2,220	1,999
5,353	4,870	4,460	4,110	3,954	3,808	3,546	3,316	2,850	2,497	2,221	1,999
5,384	4,891	4,476	4,121	3,963	3,816	3,551	3,320	2,852	2,498	2,221	2,000
5,410	4,909	4,488	4,130	3,970	3,822	3,556	3,323	2,853	2,498	2,222	2,000
5,432	4,925	4,499	4,137	3,976	3,827	3,559	3,325	2,854	2,499	2,222	2,000
5,451	4,937	4,507	4,143	3,981	3,831	3,562	3,327	2,855	2,499	2,222	2,000
5,467	4,948	4,514	4,147	3,985	3,834	3,564	3,329	2,856	2,499	2,222	2,000
5,480	4,956	4,520	4,151	3,988	3,837	3,566	3,330	2,856	2,500	2,222	2,000
5,492	4,964	4,524	4,154	3,990	3,839	3,567	3,331	2,856	2,500	2,222	2,000
5,502	4,970	4,528	4,157	3,992	3,840	3,568	3,331	2,857	2,500	2,222	2,000
5,510	4,975	4,531	4,159	3,994	3,841	3,569	3,332	2,857	2,500	2,222	2,000
5,517	4,979	4,534	4,160	3,995	3,842	3,569	3,332	2,857	2,500	2,222	2,000
5,548	4,997	4,544	4,166	3,999	3,846	3,571	3,333	2,857	2,500	2,222	2,000
5,554	4,999	4,545	4,167	4,000	3,846	3,571	3,333	2,857	2,500	2,222	2,000

ТАБЛИЦА СЛОЖНЫХ ПРОЦЕНТОВ

Число периодов	Годовая								
	1,00%	1,50%	2,00%	2,50%	3,00%	3,50%	4,00%	4,50%	5,00%
	Множители								
1	1,010	1,015	1,020	1,025	1,030	1,035	1,040	1,045	1,050
2	1,020	1,030	1,040	1,051	1,061	1,071	1,082	1,092	1,103
3	1,030	1,046	1,061	1,077	1,093	1,109	1,125	1,141	1,158
4	1,041	1,061	1,082	1,104	1,126	1,148	1,170	1,193	1,216
5	1,051	1,077	1,104	1,131	1,159	1,188	1,217	1,246	1,276
6	1,062	1,093	1,126	1,160	1,194	1,229	1,265	1,302	1,340
7	1,072	1,110	1,149	1,189	1,230	1,272	1,316	1,361	1,407
8	1,083	1,126	1,172	1,218	1,267	1,317	1,369	1,422	1,477
9	1,094	1,143	1,195	1,249	1,305	1,363	1,423	1,486	1,551
10	1,105	1,161	1,219	1,280	1,344	1,411	1,480	1,553	1,629
11	1,116	1,178	1,243	1,312	1,384	1,460	1,539	1,623	1,710
12	1,127	1,196	1,268	1,345	1,426	1,511	1,601	1,696	1,796
14	1,149	1,232	1,319	1,413	1,513	1,619	1,732	1,852	1,980
16	1,173	1,269	1,373	1,485	1,605	1,734	1,873	2,022	2,189
18	1,196	1,307	1,428	1,560	1,702	1,857	2,026	2,208	2,407
20	1,220	1,347	1,486	1,639	1,806	1,990	2,191	2,412	2,653
22	1,245	1,388	1,546	1,722	1,916	2,132	2,370	2,634	2,925
24	1,270	1,430	1,608	1,809	2,033	2,283	2,563	2,876	3,225
26	1,295	1,473	1,673	1,900	2,157	2,446	2,772	3,141	3,556
28	1,321	1,517	1,741	1,996	2,288	2,620	2,999	3,430	3,920
30	1,348	1,563	1,811	2,098	2,427	2,807	3,243	3,745	4,322
32	1,375	1,610	1,884	2,204	2,575	3,007	3,508	4,090	4,765
34	1,403	1,659	1,961	2,315	2,732	3,221	3,794	4,466	5,253
36	1,431	1,709	2,040	2,433	2,898	3,450	4,104	4,877	5,792
38	1,460	1,761	2,122	2,556	3,075	3,696	4,439	5,326	6,385
40	1,489	1,814	2,208	2,685	3,262	3,959	4,801	5,816	7,040
42	1,519	1,869	2,297	2,821	3,461	4,241	5,193	6,352	7,762
44	1,549	1,925	2,390	2,964	3,671	4,543	5,617	6,936	8,557
46	1,580	1,984	2,487	3,114	3,895	4,867	6,075	7,574	9,434
48	1,612	2,043	2,587	3,271	4,132	5,214	6,571	8,271	10,401
50	1,645	2,105	2,692	3,437	4,384	5,585	7,107	9,033	11,467
52	1,678	2,169	2,800	3,611	4,651	5,983	7,687	9,864	12,643
54	1,711	2,234	2,913	3,794	4,934	6,409	8,314	10,771	13,939
56	1,746	2,302	3,031	3,986	5,235	6,865	8,992	11,763	15,376
58	1,781	2,372	3,154	4,188	5,553	7,354	9,726	12,845	16,943
60	1,817	2,443	3,281	4,400	5,892	7,878	10,520	14,027	18,679

ИСТОЧНИК: Федеральный резервный банк, Нью-Йорк. "Арифметика процентных ставок". С. 26—27.

процентная ставка

6,00%	7,00%	8,00%	9,00%	10,00%	12,00%	14,00%	16,00%	18,00%
вращения								
1,060	1,070	1,080	1,090	1,100	1,120	1,140	1,160	1,180
1,124	1,145	1,166	1,188	1,210	1,254	1,300	1,346	1,392
1,191	1,225	1,260	1,295	1,331	1,405	1,482	1,561	1,643
1,262	1,311	1,360	1,412	1,464	1,574	1,689	1,811	1,939
1,338	1,403	1,469	1,539	1,611	1,762	1,925	2,100	2,288
1,419	1,501	1,587	1,677	1,772	1,974	2,195	2,436	2,700
1,504	1,606	1,714	1,828	1,949	2,211	2,502	2,826	3,185
1,594	1,718	1,851	1,993	2,144	2,476	2,853	3,278	3,759
1,689	1,838	1,999	2,172	2,358	2,773	3,252	3,803	4,435
1,791	1,967	2,159	2,367	2,594	3,106	3,707	4,411	5,234
1,898	2,105	2,332	2,580	2,853	3,479	4,226	5,117	6,176
2,012	2,252	2,518	2,813	3,138	3,896	4,818	5,936	7,288
2,261	2,579	2,937	3,342	3,797	4,887	6,261	7,988	10,147
2,540	2,952	3,426	3,970	4,595	6,130	8,137	10,748	14,129
2,854	3,380	3,996	4,717	5,560	7,690	10,575	14,463	19,673
3,207	3,870	4,661	5,604	6,727	9,646	13,743	19,461	27,393
3,604	4,430	5,437	6,659	8,140	12,100	17,861	26,186	38,142
4,049	5,072	6,341	7,911	9,850	15,179	23,212	35,236	53,109
4,549	5,807	7,396	9,399	11,918	19,040	30,167	47,414	73,949
5,112	6,649	8,627	11,167	14,421	23,884	39,204	63,800	102,967
5,743	7,612	10,063	13,268	17,449	29,960	50,950	85,805	143,371
6,453	8,715	11,737	15,763	21,114	37,582	66,215	115,520	199,629
7,251	9,978	13,690	18,728	25,548	47,143	86,053	155,443	277,964
8,147	11,424	15,968	22,251	30,913	59,136	111,834	209,164	387,037
9,154	13,079	18,625	26,437	37,404	74,180	145,340	281,452	538,910
10,286	14,974	21,725	31,409	45,259	93,051	188,884	378,721	750,378
11,557	17,144	25,339	37,318	54,764	116,723	245,473	509,607	1044,827
12,985	19,628	29,556	44,337	66,264	146,418	319,017	685,727	1454,817
14,590	22,473	34,474	52,677	80,180	183,666	414,594	922,715	2025,687
16,394	25,729	40,211	62,585	97,017	230,391	538,807	1241,605	2820,567
18,420	29,457	46,902	74,357	117,391	289,002	700,233	1670,704	3927,357
20,697	33,725	54,706	88,344	142,043	362,524	910,023	2248,099	5468,452
23,255	38,612	63,809	104,962	171,872	454,751	1182,666	3025,042	7614,272
26,129	44,207	74,427	124,705	207,965	570,439	1536,992	4070,947	10602,113
29,359	50,615	86,812	148,162	251,638	715,559	1997,475	5477,260	14762,381
32,988	57,946	101,257	176,031	304,482	897,597	2595,919	7370,201	20555,140

ТАБЛИЦА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ДЛЯ ЕЖЕДНЕВНЫХ РАСЧЕТОВ (НА БАЗЕ ГОДА ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ 360 ДНЕЙ)

Количество лет	Годовая					
	5,00%	5,25%	5,50%	5,75%	6,00%	6,25%
	Будущая стоимость					
1	1,0520	1,0547	1,0573	1,0600	1,0627	1,0654
2	1,1067	1,1123	1,1180	1,1237	1,1294	1,1351
3	1,1642	1,1731	1,1821	1,1911	1,2002	1,2094
4	1,2248	1,2373	1,2499	1,2626	1,2755	1,2885
5	1,2885	1,3049	1,3215	1,3384	1,3555	1,3727
6	1,3555	1,3762	1,3973	1,4187	1,4405	1,4625
7	1,4259	1,4515	1,4774	1,5039	1,5308	1,5582
8	1,5001	1,5308	1,5622	1,5942	1,6268	1,6601
9	1,5781	1,6145	1,6518	1,6899	1,7288	1,7687
10	1,6602	1,7028	1,7465	1,7913	1,8373	1,8844
15	2,1391	2,2219	2,3080	2,3975	2,4904	2,5868
20	2,7561	2,8994	3,0502	3,2087	3,3756	3,5511
25	3,5512	3,7834	4,0309	4,2946	4,5755	4,8747
30	4,5756	4,9370	5,3270	5,7478	6,2019	6,6918

Количество лет	Годовая					
	8,25%	8,50%	8,75%	9,00%	9,25%	9,50%
	Будущая стоимость					
1	1,0872	1,0900	1,0928	1,0955	1,0983	1,1011
2	1,1821	1,1881	1,1941	1,2002	1,2063	1,2124
3	1,2852	1,2950	1,3049	1,3148	1,3249	1,3350
4	1,3973	1,4115	1,4259	1,4404	1,4551	1,4699
5	1,5192	1,5386	1,5582	1,5781	1,5982	1,6186
6	1,6517	1,6770	1,7027	1,7288	1,7553	1,7822
7	1,7958	1,8279	1,8607	1,8940	1,9279	1,9624
8	1,9525	1,9924	2,0333	2,0749	2,1174	2,1607
9	2,1228	2,1718	2,2219	2,2731	2,3255	2,3792
10	2,3080	2,3672	2,4279	2,4903	2,5542	2,6197
15	3,5062	3,6421	3,7832	3,9298	4,0820	4,2402
20	5,3267	5,6036	5,8949	6,2014	6,5238	6,8629
25	8,0922	8,6215	9,1854	9,7861	10,4261	11,1080
30	12,2937	13,2648	14,3125	15,4430	16,6628	17,9790

ИСТОЧНИК: Федеральный резервный банк, Нью-Йорк.

процентная ставка

6,50%	6,75%	7,00%	7,25%	7,50%	7,75%	8,00%
депозита в 1 долл.						
1,0681	1,0708	1,0735	1,0763	1,0790	1,0817	1,0845
1,1409	1,1467	1,1525	1,1584	1,1642	1,1702	1,1761
1,2186	1,2279	1,2373	1,2467	1,2562	1,2658	1,2755
1,3016	1,3149	1,3282	1,3418	1,3555	1,3693	1,3832
1,3903	1,4080	1,4259	1,4441	1,4625	1,4812	1,5001
1,4850	1,5077	1,5308	1,5543	1,5781	1,6022	1,6268
1,5861	1,6145	1,6434	1,6728	1,7027	1,7332	1,7642
1,6941	1,7288	1,7642	1,8004	1,8373	1,8749	1,9133
1,8095	1,8513	1,8940	1,9377	1,9824	2,0281	2,0749
1,9328	1,9824	2,0333	2,0855	2,1390	2,1939	2,2502
2,6871	2,7912	2,8993	3,0117	3,1284	3,2496	3,3755
3,7357	3,9299	4,1343	4,3492	4,5753	4,8132	5,0634
5,1936	5,5333	5,8952	6,2807	6,6915	7,1292	7,5955
7,2204	7,7907	8,4061	9,0701	9,7866	10,5596	11,3937

процентная ставка

9,75%	10,00%	10,25%	10,50%	11,00%	12,00%	13,00%
депозита в 1 долл.						
1,1039	1,1067	1,1095	1,1123	1,1180	1,1294	1,1409
1,2186	1,2248	1,2310	1,2372	1,2498	1,2754	1,3016
1,3452	1,3554	1,3658	1,3762	1,3973	1,4404	1,4849
1,4849	1,5001	1,5153	1,5308	1,5621	1,6268	1,6941
1,6392	1,6601	1,6813	1,7027	1,7464	1,8372	1,9327
1,8095	1,8372	1,8654	1,8939	1,9524	2,0748	2,2049
1,9975	2,0332	2,0696	2,1067	2,1827	2,3432	2,5155
2,2050	2,2502	2,2962	2,3433	2,4402	2,6463	2,8698
2,4341	2,4902	2,5477	2,6064	2,7281	2,9886	3,2741
2,6870	2,7559	2,8266	2,8992	3,0499	3,3752	3,7353
4,4044	4,5751	4,7523	4,9364	5,3263	6,2009	7,2191
7,2197	7,5950	7,9899	8,4053	9,3019	11,3922	13,9522
11,8345	12,6085	13,4331	14,3116	16,2447	20,9295	26,9651
19,3990	20,9313	22,5845	24,3683	28,3697	38,4513	52,1150

ТАБЛИЦА ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ДЛЯ ПЛАНИРОВАНИЯ ЕЖЕМЕСЯЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

Количество платежей	Годовая 10,00%	10,50%	11,00%	11,50%	12,00%	12,50%	13,00%	13,50%
	Будущая стоимость							
1	0,83	0,87	0,92	0,96	1,00	1,04	1,08	1,12
2	1,25	1,31	1,38	1,44	1,50	1,57	1,63	1,69
3	1,67	1,76	1,84	1,92	2,01	2,09	2,17	2,26
4	2,09	2,20	2,30	2,41	2,51	2,62	2,72	2,83
5	2,51	2,64	2,77	2,89	3,02	3,15	3,27	3,40
6	2,94	3,08	3,23	3,38	3,53	3,68	3,83	3,97
7	3,36	3,53	3,70	3,87	4,04	4,21	4,38	4,55
8	3,79	3,98	4,17	4,36	4,55	4,74	4,94	5,13
9	4,21	4,43	4,64	4,85	5,07	5,28	5,49	5,71
10	4,64	4,88	5,11	5,35	5,58	5,82	6,05	6,29
11	5,07	5,33	5,58	5,84	6,10	6,36	6,62	6,88
12	5,50	5,78	6,06	6,34	6,62	6,90	7,18	7,46
18	8,10	8,52	8,93	9,35	9,77	10,19	10,61	11,03
24	10,75	11,30	11,86	12,42	12,98	13,54	14,10	14,66
30	13,43	14,13	14,83	15,54	16,24	16,95	17,66	18,38
36	16,16	17,01	17,86	18,71	19,57	20,43	21,30	22,17
42	18,93	19,93	20,93	21,94	22,96	23,98	25,00	26,03
48	21,74	22,90	24,06	25,23	26,40	27,58	28,77	29,97
54	24,59	25,91	27,23	28,56	29,91	31,25	32,61	33,98
60	27,48	28,96	30,45	31,96	33,47	34,99	36,52	38,06
66	30,41	32,06	33,73	35,40	37,09	38,78	40,49	42,21
72	33,39	35,21	37,05	38,90	40,76	42,64	44,53	46,44
78	36,40	38,40	40,41	42,45	44,49	46,45	48,64	50,74
84	39,45	41,63	43,83	46,05	48,28	50,54	52,81	55,11
90	42,54	44,91	47,29	49,70	52,13	54,58	57,05	59,54
96	45,67	48,22	50,80	53,40	56,03	58,68	61,35	64,05
102	48,84	51,59	54,36	57,16	59,98	62,83	65,71	68,62
108	52,05	54,99	57,96	60,96	63,99	67,05	70,14	73,26
114	55,30	58,43	61,61	64,81	68,05	71,32	74,63	77,96
120	58,58	61,92	65,30	68,71	72,17	75,65	79,17	82,73
180	93,43	98,97	104,59	110,27	116,05	121,85	127,74	133,70
240	131,61	139,61	147,73	155,94	164,26	172,67	181,18	189,77
300	172,61	183,25	194,03	204,94	215,97	227,11	238,35	249,69
360	215,93	229,31	242,84	256,50	270,30	284,21	298,23	312,35

ИСТОЧНИК: Федеральный резервный банк, Нью-Йорк.

процентная ставка

14,00%	14,50%	15,00%	15,50%	16,00%	16,50%	17,00%	17,50%	18,00%
депозита в 100 долл.								
1,17	1,21	1,25	1,29	1,33	1,37	1,42	1,46	1,50
1,75	1,82	1,88	1,94	2,00	2,07	2,13	2,19	2,26
2,34	2,43	2,51	2,59	2,68	2,76	2,85	2,93	3,01
2,93	3,04	3,14	3,25	3,36	3,46	3,57	3,67	3,78
3,53	3,65	3,78	3,91	4,04	4,16	4,29	4,42	4,54
4,12	4,27	4,42	4,57	4,72	4,87	5,02	5,17	5,32
4,72	4,89	5,06	5,23	5,40	5,58	5,75	5,92	6,09
5,32	5,51	5,71	5,90	6,09	6,29	6,48	6,67	6,87
5,92	6,14	6,35	6,57	6,78	7,00	7,22	7,43	7,65
6,53	6,77	7,00	7,24	7,48	7,72	7,96	8,19	8,43
7,14	7,40	7,66	7,92	8,18	8,44	8,70	8,96	9,22
7,74	8,03	8,31	8,59	8,88	9,16	9,45	9,73	10,02
11,45	11,87	12,29	12,72	13,14	13,57	13,99	14,42	14,85
15,23	15,80	16,37	16,94	17,51	18,09	18,66	19,24	19,82
19,10	19,81	20,54	21,26	21,99	22,72	23,45	24,18	24,92
23,04	23,92	24,80	25,68	26,57	27,46	28,35	29,25	30,15
27,06	28,10	29,15	30,19	31,25	32,31	33,37	34,44	35,51
31,17	32,37	33,59	34,81	36,03	37,27	38,50	39,75	41,00
35,35	36,73	38,12	39,52	40,92	42,33	43,75	45,18	46,62
39,61	41,17	42,74	44,32	45,91	47,51	49,12	50,73	52,36
43,95	45,69	47,45	49,22	51,00	52,79	54,59	56,40	58,23
48,36	50,30	52,24	54,21	56,18	58,17	60,17	62,19	64,22
52,85	54,98	57,13	59,29	61,46	63,66	65,86	68,09	70,32
57,42	59,75	62,09	64,46	66,84	69,24	71,66	74,10	76,55
62,05	64,59	67,14	69,72	72,31	74,93	77,56	80,22	82,89
66,77	69,51	72,28	75,06	77,88	80,71	83,57	86,44	89,34
71,55	74,51	77,49	80,50	83,53	86,59	89,67	92,78	95,91
76,40	79,58	82,78	86,01	89,27	92,56	95,87	99,21	102,57
81,33	84,73	88,15	91,61	95,10	98,62	102,17	105,74	109,35
86,32	89,94	93,60	97,29	101,02	104,77	108,56	112,37	116,22
139,71	145,79	151,93	158,12	164,37	170,67	177,02	183,42	189,88
198,44	207,20	216,03	224,93	233,90	242,94	252,03	261,19	270,39
216,13	272,65	284,25	295,92	307,67	319,47	331,34	343,26	355,23
326,55	340,84	355,20	369,63	384,11	398,65	413,24	427,88	442,55

Предметный указатель банковских терминов

Глава 1

Банки *(banks)* — финансовые учреждения, которые предоставляют разнообразные финансовые услуги (в частности, кредиты, сберегательные услуги и осуществление платежей), а также выполняют широкий спектр других финансовых операций по обслуживанию фирм и частных лиц.

Небанковские банки *(nonbank banks)* — фирмы, оказывающие финансовые услуги либо по ведению чековых счетов, либо по предоставлению кредитов, но не обе эти услуги одновременно.

Валютный курс, валютообменные операции *(currency exchange)* — обмен одной валюты (например, долларов) на другую (например, франки или песо) с взиманием комиссии; одна из важнейших услуг, предлагаемых банками.

Учет коммерческих векселей *(discounting commercial notes)* — процесс выдачи банками кредитов торговым предприятиям под их долговые расписки IOU ("I owe you" — "Я вам должен").

Сберегательные депозиты *(savings deposits)* — средства, размещаемые в банках под проценты на срок в несколько недель, месяцев или лет.

Хранение ценностей *(safekeeping)* — банковская практика хранения драгоценных металлов, ценных бумаг и других ценных вещей, принадлежащих клиентам, в сейфах.

Депозиты до востребования *(demand deposits)* — чековые счета, позволяющие вкладчикам выписывать чеки за товары и услуги, которые соответствующий банк должен немедленно оплатить.

Трастовые (фидуциарные) услуги *(trust or fiduciary services)* — управление имуществом клиента с целью защиты и увеличения стоимости соответствующего имущества.

Финансово-консультативные услуги *(financial advisory services)* — набор предоставляемых банками услуг, которые могут включать консультирование по вопросам инвестиций, подготовку налоговых деклараций, помощь в ведении бухгалтерского учета. Клиентам из числа юридических лиц зачастую оказываются услуги по проверке кредитоспособности их возможных новых контрагентов и помощь в оценке маркетинговых возможностей за рубежом.

Услуги по управлению потоками наличности *(cash management services)* — услуги банка по инкассации и выдаче наличных денег фирме, инвестированию временно свободных денежных средств в ценные бумаги, приносящие проценты, до момента их востребования со стороны клиента.

Услуги по лизингу оборудования *(equipment leasing services)* — приобретение оборудования от имени и по поручению клиента банка, для того чтобы сдать это оборудование в аренду клиенту с уплатой лизинговых платежей.

Услуги по страхованию, страховые полисы *(insurance services)* — продажа полисов, которые гарантируют погашение ссуды в случае, если заемщик умер или стал недееспособным.

Пенсионные планы, планы обеспечения граждан по старости или болезни *(retirement plans)* — предлагаемые банком финансовые планы, которые заключаются в аккумуляции и управлении сбережениями клиентов до момента достижения последними пенсионного возраста, когда они получат доступ ко всем своим накоплениям.

Брокерские услуги по операциям с ценными бумагами *(securities brokerage)* — предоставление услуг клиентам по покупке и продаже акций, облигаций и других ценных бумаг с помощью дилеров и брокеров по более низким, чем в банке, ценам.

Глава 2

Организационные формы *(organizational forms)* — структура деятельности, оборудование и персонал банка, позволяющие предоставлять финансовые услуги. Существуют такие организационные формы, как самостоятельный банк, банк с отделениями и холдинговая компания.

Совет директоров *(Board of directors)* — комитет, выбранный акционерами (владельцами банка) для разработки политики банка и контроля за его работой.

Акционеры *(stockholders)* — владельцы банка, являющиеся держателями одной или более обыкновенных или привилегированных акций, выпущенных банковской корпорацией, и избирающие совет директоров.

Самостоятельные банки *(unit banks)* — банки, предлагающие полный набор услуг из одного офиса, хотя некоторые услуги (такие, как прием вкладов или обналичивание чеков) могут предоставляться через пункты ограниченного обслуживания, например пункты обслуживания клиентов в автомобиле, банковские (кассовые) автоматы.

Банковская деятельность на основе отделений *(branch banking)* — организационная форма, согласно которой банк предлагает полный набор услуг из различных мест — как из головного банка, так и из одного или нескольких отделений.

Банковская холдинговая компания *(bank holding company)* — корпорация, созданная в целях участия в капитале (владения акциями) одного или нескольких банков.

Мультибанковые холдинговые компании *(multibank holding companies)* — вид банковской холдинговой компании, которая участвует в акционерном капитале более чем одного банка.

Филиальный банк *(affiliated bank)* — банк, все акции которого были приобретены банковской холдинговой компанией.

Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений *(correspondent banking)* — система формальных и неформальных взаимоотношений между крупными и мелкими банками, устанавливаемая в целях облегчения оказания взаимных услуг, например клиринга чеков.

Банки банков *(bankers' bank)* — группы банков, которым предоставлено юридическое право создавать региональные фирмы в целях облегчения предоставления конкретных услуг клиентам, таких, как быстрый перевод и инвестирование средств клиентов, выполнение поручений о покупке или продаже ценных бумаг.

Сети банковского обслуживания *(networking)* — совместное использование банками средств автоматизации для перевода ресурсов и обмена финансовой информацией.

Совместное предприятие *(joint venture)* — совместное оказание услуг несколькими банками или банками и небанковскими фирмами с целью расширения круга услуг и получения дополнительной прибыли.

Межштатная банковская деятельность *(interstate banking)* — открытие банками новых банков или банковских отделений за пределами своего штата в качестве самостоятельной банковской организации.

Торговые ассоциации *(trade associations)* — неформальные группы, к которым принадлежат отдельные банки или банкиры, позволяющие ознакомить широкую общественность со своим мнением и узнать о новых тенденциях в банковском деле.

Глава 3

Банковская система двойного подчинения *(dual banking system)* — система регулирования банковской деятельности, предусматривающая, что регулирование и надзор за деятельностью коммерческих банков осуществляют как федеральные власти, так и власти штатов.

Банковские комиссии штатов *(state banking commissions)* — главные органы регулирования деятельности банков на уровне штатов; выдают чартеры (разрешения на ведение банковских операций) новым банкам и осуществляют надзор за деятельностью банков штатов.

Контролер денежного обращения *(Comptroller of the Currency, or Administrator of National Banks)* — федеральное агентство, выдающее чартеры новым национальным банкам США, осуществляющее надзор и регулярную проверку всех национальных банков.

Федеральная резервная система *(Federal Reserve System)* — федеральное агентство, выступающее для банков в роли "кредитора в последней инстанции", выдающее срочные кредиты, а также уполномоченное Конгрессом США осуществлять надзор и контроль за ростом объема кредитных вложений, оказывать стабилизирующее влияние на рынок кредитов и экономику в целом.

Закон Макфэддена—Пеппера *(McFadden—Pepper Act)* — принятый Конгрессом США в 1927 г. закон, разрешающий национальным банкам открывать отделения в пределах того города, где расположена их головная контора, в случае, если законы соответствующего штата не запрещают создание отделений.

Закон Гласса—Стигалла *(Glass—Steagall Act)* — принятый Конгрессом США в 1933 г. закон, юридически разграничивший коммерческие и инвестиционные банки, установивший процентные ограничения (потолки) по банковским депозитам, предусматривавший создание Федеральной корпорации страхования депозитов и предоставивший банкам федерального подчинения право открывать отделения в пределах штата в случае, если аналогичные права предоставлялись штатом банкам, подчиняющимся властям данного штата.

Федеральная корпорация страхования депозитов *(Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)* — федеральное агентство, гарантирующее возврат предоставленных банкам депозитов в размере не выше 100 тыс. долл. США и определяющее размер страховых премий, выплачиваемых банками — страхователями депозитов.

Закон о банковских холдинговых компаниях 1956 г. *(Bank Holding Company Act, 1956)* — закон США, в соответствии с которым впервые за банковскими холдинговыми компаниями устанавливался всеобъемлющий контроль на федеральном уровне.

Закон о банковских слияниях *(Bank Merger Act)* — федеральный закон, принятый в 1960 г., который требует от федерального правительства одобрения слияний банков США и выделяет фактор конкуренции в качестве основополагающего критерия при решении вопроса о слиянии банков.

Закон о дерегулировании депозитных учреждений и денежно-кредитном контроле 1980 г. *(Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act, 1980)* — закон, который предусматривал отмену федеральных ограничений на процентные ставки по депозитам, с тем чтобы данные ставки были более зависимы от конкуренции и преобладающих рыночных условий; он предусматривал также введение НАУ-счетов, по которым выплачиваются проценты и к использованию которых имеют доступ третьи лица.

Закон Гарна—Сен-Жермена о депозитных учреждениях 1982 г. *(Garn—St. Germain Depository Institutions Act, 1982)* — закон о дерегулировании, позволивший небанковским сберегательным учреждениям стать более похожими на банки по набору предлагаемых ими услуг, а всем депозитным учреждениям федерального подчинения привлекать депозиты по конкурентоспособным ставкам, сопоставимым со ставками по паевым счетам взаимных фондов денежного рынка.

Закон о конкурентном равенстве в банковском деле 1987 г. *(Competitive Equality in Banking Act 1987)* — закон, предусматривавший рекапитализа-

цию Федеральной корпорации страхования ссудно-сберегательных ассоциаций для более эффективной работы с близкими к банкротству ссудно-сберегательными ассоциациями, предоставление банками большего объема информации своим клиентам относительно практики выдачи кредитов за счет депозитов, а также установивший мораторий на создание небанковских банков и оказание коммерческими банками услуг по страхованию, операциям с ценными бумагами и недвижимостью.

Закон о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений 1989 г. *(Financial Institutions Reform, Recovery, and Enforcement Act, 1989)* — закон, разрешивший банковским холдинговым компаниям приобретать ссудно-сберегательные ассоциации с прочным финансовым положением, реорганизовавший *FDIC*: разделивший ее страховой фонд на Страховой фонд банков (*BIF*) и Страховой фонд сберегательных ассоциаций (*SAIF*) в целях страхования депозитов ссудно-сберегательных ассоциаций.

Денежно-кредитная политика *(monetary policy)* — основная задача ФРС, которая предполагает контроль за нормальным функционированием банковской и финансовой систем, а также за тем, чтобы уровень предложения денег и кредитных ресурсов способствовал решению общенациональных экономических задач.

Совет управляющих ФРС *(Board of Governors)* — руководящий орган ФРС; должен включать не более семи членов, кандидатура каждого члена предлагается президентом США и утверждается Сенатом США на срок не более 14 лет.

Комитет по операциям ФРС на открытом рынке *(Federal Open Market Committee, FOMC)* — состоит из членов Совета управляющих ФРС, президентов федеральных резервных банков; разрабатывает денежно-кредитную политику ФРС, контролирует операции на открытом рынке, является основным инструментом реализации политики ФРС.

Операции на открытом рынке *(open market operations, OMO)* — купля-продажа ценных бумаг, в большинстве случаев — прямых обязательств правительства США, с помощью которых банковские резервы и процентные ставки выводятся на уровни, заданные ФРС.

Фискальная политика *(fiscal policy)* — изменения в структуре правительственных расходов и налогообложении в целях решения общенациональных экономических задач.

Глава 4

Отчет о финансовом состоянии *(Report of Condition)* — банковский баланс, показывающий размеры активов, пассивов и акционерного капитала (инвестированных в банк средств владельцев) на любой момент времени.

Отчет о доходах, расходах и прибыли *(Report of Income)* — банковский отчет о прибыли, показывающий размеры полученных доходов и произведенных расходов за определенный период.

Отчет об источниках и использовании средств *(Sources and Uses of Funds Statement)* — финансовый отчет, показывающий источники средств банка и направления их использования в течение определенного периода.

Отчет об акционерном капитале *(Statement of Stockholders' Equity)* — финансовый отчет, показывающий изменения, которые произошли со счетом капитала банка (на котором учитываются средства, инвестированные владельцами) за определенный период.

Глава 5

Прибыльность банка *(bank profitability)* — важный показатель деятельности банка, отражающий прибыль, которую заработал банк, используя находящиеся в его распоряжении ресурсы для оказания услуг.

Доходность активов, или соотношение прибыли и активов *(return on total assets, ROA)* — доходность совокупных активов банка; измеряется отношением чистой прибыли после налогообложения к совокупным активам.

Доходность капитала, или соотношение прибыли и акционерного капитала *(return on equity capital, ROE)* — доходность акционерного капитала, инвестированного в банк его владельцами; измеряется отношением чистой прибыли после налогообложения к совокупному акционерному капиталу.

Эффективность *(efficiency)* — показатель того, насколько успешно менеджеры и сотрудники банка обеспечивали превышение темпов роста своих доходов и прибыли над темпами роста операционных расходов.

Чистая процентная маржа *(net interest margin)* — разница между процентными доходами и процентными расходами банка, деленная либо на совокупные активы, либо на доходные активы банка.

Непроцентная маржа *(noninterest margin)* — разница между непроцентными доходами и непроцентными расходами банка, деленная либо на совокупные активы, либо на доходные активы банка.

Маржа прибыли *(profit margin)* — отношение чистой прибыли банка после налогообложения к его совокупным доходам.

Использование активов *(asset utilization)* — отношение совокупных операционных доходов банка к его совокупным активам, показывающее средний доход банка по всем активам.

Риск неплатежеспособности *(solvency risk)* — вероятность того, что банк обанкротится.

Мультипликатор акционерного капитала *(equity multiplier)* — отношение совокупных активов банка к его акционерному капиталу.

Кредитный риск *(credit risk)* — вероятность того, что стоимость части активов банка, представленная суммой выданных кредитов, снизится либо сведется к нулю или фактическая доходность по данной части активов окажется значительно ниже ожидаемого уровня.

Риск несбалансированной ликвидности *(liquidity risk)* — вероятность того, что средства, необходимые для покрытия изымаемых депозитов и удовлетворения спроса на кредиты, окажутся в нужный момент недоступны, что приведет к неожиданным убыткам для банка.

Рыночный риск *(market risk)* — потенциальные убытки вследствие роста или падения процентных ставок; банк может понести значительные убытки по любым активам, которые должны быть проданы или приобретены, или по любым средствам, которые должны быть заимствованы или выплачены.

Процентный риск *(interest rate risk)* — вероятность того, что изменение процентных ставок уменьшит чистую процентную маржу банка.

Риск недополучения прибыли *(earnings risk)* — риск, которому подвергается чистая прибыль банка после налогообложения, обычно выплачиваемая его акционерам.

Унифицированный отчет о деятельности банка *(Uniform Bank Performance Report, UBPR)* — финансовая и оперативная информация, периодически предоставляемая федеральным агентствам, занимающимся вопросами банковской деятельности, и предназначенная для оказания помощи регулирующим органам и финансовым аналитикам в анализе финансового положения банка США.

Глава 6

Ипотечные ссуды, или ссуды под недвижимость *(real estate loans)* — ссуды, обеспеченные недвижимостью, включая краткосрочные кредиты на осуществление строительства и землеустройство, а также более долгосрочные на покупку жилых и нежилых помещений.

Ссуды финансовым учреждениям *(financial institutions loans)* — долго- и краткосрочные ссуды банкам, страховым компаниям и другим финансовым учреждениям.

Сельскохозяйственные ссуды *(agricultural loans)* — ссуды, предоставляемые владельцам ферм и ранчо для проведения сева и уборки урожая, откорма и продажи животных.

Ссуды торговым и промышленным компаниям *(commercial and industrial loans)* — ссуды, предоставляемые компаниям для формирования запасов товаров и сырья, возведения сооружений и установки оборудования, покрытия операционных расходов.

Ссуды частным лицам *(loans to individuals)* — ссуды семьям для покупки автомобилей, электробытовых приборов, покрытия расходов на лечение и личных расходов, а также на другие потребительские нужды.

Ссуды, обеспеченные ценными бумагами *(securities loans)* — ссуды брокерам, дилерам и инвесторам на рынке капиталов для покупки и хранения ценных бумаг, таких, как акции и облигации.

Оптовые кредиторы *(wholesale lenders)* — банки, которые большую часть своих кредитных вложений направляют на крупные кредиты корпорациям и другим относительно большим промышленным фирмам и учреждениям.

Розничные кредиты *(retail credit)* — незначительного размера кредиты индивидуальным заемщикам и семьям, а также мелким предприятиям.

Рейтинг CAMEL *(CAMEL rating)* — система, в соответствии с которой банку присваивается числовой рейтинг, устанавливаемый на базе экспертной

оценки относительно достаточности капитала банка, состояния активов, качества управления, динамики прибыли и ликвидности.

Поток наличности *(cash flow)* — обычно измеряется суммой чистой прибыли и расходов корпоративного заемщика, не являющихся наличными расходами.

Долговое обязательство *(note)* — письменный контракт между заемщиком и банком, содержащий информацию об обязанностях сторон.

Соглашение о предоставлении кредита *(loan commitment agreements)* — обещание банка предоставить заемщику кредит в будущем при условии выполнения им определенных условий.

Обеспечение *(collateral)* — принадлежащие заемщику чистые активы, качественные активы или другие ценности, которые увеличивают возможности погашения кредита.

Ограничительные условия *(restrictive covenants)* — условия кредитного договора, оговаривающие, какие действия должен или не должен совершать заемщик для того, чтобы данный договор оставался в силе.

Гарантии *(warranties)* — раздел кредитного договора, в котором заемщик подтверждает, что предоставленная им кредитору информация является правдивой.

Случаи невыполнения обязательств *(events of default)* — раздел, содержащийся в большинстве кредитных договоров и перечисляющий, какие действия заемщика или отсутствие таковых приведут к нарушению условий договора и какие ответные действия банк уполномочен произвести.

Кредитный анализ *(loan review)* — процесс периодического анализа всех непогашенных кредитов, отраженных на балансе банка, позволяющий контролировать своевременность осуществления платежей по ним, наличие всей необходимой документации и соответствие действий кредитных инспекторов кредитной политике банка.

Разработка планов по возврату кредитов *(loan workouts)* — внутрибанковская деятельность, направленная на анализ просроченных кредитов, разработку и реализацию стратегии возврата "проблемных" кредитов.

Глава 7

Самоликвидирующиеся кредиты *(self-liquidating loans)* — кредиты фирмам, обычно для закупки товаров и сырья, которые выплачиваются заемщиками постепенно, по мере реализации товаров.

Кредиты под оборотный капитал *(working capital loans)* — краткосрочные кредиты фирмам на срок от нескольких дней до одного года, которые зачастую используются в целях финансирования закупок товаров или сырья и материалов.

Компенсационные депозитные остатки *(compensating deposit balances)* — депозиты, которые клиенты должны держать в банке в качестве условия получения кредита.

"Промежуточный" кредит на строительство *(interim construction loan)* — обеспеченные краткосрочные кредиты на строительство домов, квартир, офисов, торговых центров и других объектов.

Кредиты под обеспечение активами *(asset-based loans)* — кредиты, обеспеченные активами фирмы, прежде всего дебиторской задолженностью и товарными запасами.

Факторинг *(factoring)* — продажа краткосрочных активов фирмы, которые в ближайшем будущем должны превратиться в наличные деньги (такие, как дебиторская задолженность, запасы товара и сырья) для увеличения оборотного капитала.

Срочные кредиты *(term loans)* — кредиты на срок свыше одного года для финансирования долгосрочных инвестиций, таких, как покупка оборудования или строительство новых мощностей.

Револьверная кредитная линия *(revolving credit line)* — схема кредитования, позволяющая заемщику получать средства в пределах определенной суммы, гасить всю сумму задолженности или ее часть, производить повторное заимствование в течение срока действия кредитной линии.

Проектные кредиты *(project loans)* — кредит на формирование основного капитала для реализации конкретного инвестиционного проекта, который, как ожидается, принесет в будущем средства, достаточные для погашения кредитов и получения прибыли.

Выкуп фирм за счет привлеченных средств *(leveraged buyouts, LBOs)* — схема, в соответствии с которой компания или небольшая группа индивидуальных инвесторов покупает фирму или долю в ней в основном за счет выпуска долговых инструментов при минимальных вложениях акционерного капитала, надеясь на рост доходов фирмы после покупки и появление возможности погашения долга.

Оборотный капитал *(working capital)* — текущие оборотные активы фирмы (состоящие в основном из наличных средств, дебиторской задолженности, товарно-материальных ценностей и других активов, которые должны превратиться в наличные средства в срок до одного года); некоторые органы определяют оборотный капитал как текущие оборотные активы минус текущие обязательства.

Забалансовые обязательства *(contingent liabilities)* — долговые обязательства, которые не будут погашены до наступления определенных событий (например, из-за невыполнения заемщиком своих обязательств или необходимости уплаты по гарантии).

Отчет об источниках и использовании средств *(Sources and Uses of Funds Statements)* — финансовые отчеты фирмы, отражающие динамику активов и пассивов за определенный период.

Прайм-рейт *(prime rate)* — устанавливаемая ведущими банками процентная ставка по кредитам (чаще всего путем голосования на совете директоров конкретного банка); обычно рассматривается общественностью как наилучшая (минимальная) ставка по кредитам, предоставляемым крупнейшим и самым лучшим клиентам (прежде всего крупным корпорациям).

ЛИБОР *(LIBOR)* — Лондонская межбанковская ставка предложения по краткосрочным евродолларовым депозитам, которая широко используется в качестве базы для установления ставок по кредитам корпорациям и другим крупным заемщикам.

Установление ставки ниже прайм-рейт *(below-prime pricing)* — установление процентных ставок по кредитам ниже среднего по банкам уровня прайм-рейт, обычно на основе ключевых ставок денежного рынка (например, текущей рыночной ставки по федеральным фондам или коммерческим бумагам).

Ставка "кэп" *(cap rate)* — верхний предел процентной ставки по кредитному договору: ставка не может подниматься выше уровня "кэп" вне зависимости от будущего движения рыночных процентных ставок.

Анализ доходности клиента *(customer profitability analysis)* — метод оценки кредитной заявки, который принимает в расчет все банковские доходы и расходы по обслуживанию конкретного клиента.

Глава 8

Кредиты под залог жилых помещений *(residential mortgage loans)* — кредиты на покупку домов или реконструкцию индивидуальных жилых помещений.

Кредит, погашаемый в рассрочку *(installment loan)* — кредит, погашаемый двумя или более последовательными взносами, обычно ежемесячно или ежеквартально.

Кредитное бюро *(credit bureau)* — фирма, собирающая информацию о людях, которые выступали в роли заемщиков, и о том, как они ранее погашали свои долги (об их кредитной истории).

Лицо, поставившее одну из подписей *(cosigner)* — лицо, обязанное обеспечить погашение кредита заемщиком, который впервые выступает в этой роли или зарекомендовал себя ранее настолько неаккуратным заемщиком, что ему не может быть выдан кредит при отсутствии подписи еще одного лица.

Право компенсации *(right of offset)* — право банка, который выдал кредит одному из своих клиентов, арестовать любой чековый или сберегательный счет данного клиента в банке для погашения просроченного кредита.

Система балльной оценки кредита (кредитный скоринг) *(credit scoring)* — использование дискриминантного уравнения для классификации обратившихся за кредитом исходя из вероятности погашения на основе таких критериев, как кредитный рейтинг клиента или продолжительность его работы на одном месте.

Правила предоставления информации *(disclosure rules)* — законы и инструкции, которые требуют предоставления потребителю информации о стоимости финансирования и других основных условиях кредитного или лизингового договора.

Антидискриминационные законы *(antidiscrimination laws)* — законодательство, которое запрещает делить заемщиков на группы исходя из их возраста, пола, расы, национальной принадлежности, места проживания, религии или получения государственного пособия, а также отказывать в выдаче кредита из-за принадлежности к какой-либо из указанных групп.

Закон о достоверной информации в кредитовании *(Truth-in-Lending Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1968 г. и обязывающий предоставлять заемщикам информацию об условиях кредитования и его стоимости.

Закон о достоверной оценке кредитоспособности *(Fair Credit Reporting Act)* — закон, предоставляющий американским заемщикам право знакомиться со своей кредитной историей, собранной кредитным бюро, оценивать ее достоверность и требовать расследования и исправления любой недостоверной информации.

Закон о правильном погашении кредита *(Fair Credit Billing Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1974 г., который дает потребителям право оспаривать ошибки в счетах торговых компаний или компаний по выпуску кредитных карточек и требовать немедленного рассмотрения любых споров по поводу выставленных счетов, в противном случае штраф будет составлять как минимум часть указанной в счете суммы.

Закон о методах взимания долга *(Fair Debt Collection Practices Act)* — закон, принятый Конгрессом США и определяющий, насколько далеко в своих действиях может зайти кредитор, требующий от заемщика погашения кредита.

Закон о равных кредитных возможностях *(Equal Credit Opportunity Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1974 г. и запрещающий американским кредиторам задавать заемщику определенные вопросы, например о возрасте, расе, религии, и отказывать в предоставлении кредита только на основании возраста, расы, религии, этнической принадлежности клиента, получения им государственного пособия или подобных причин.

Закон о реинвестировании *(Community Reinvestment Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1977 г., который обязывает каждое кредитное учреждение определять территорию обслуживания и предоставлять все без исключения услуги всем лицам, проживающим на данной территории.

Кредиты на строительство *(construction loans)* — краткосрочные кредиты на строительство новых объектов, которые должны быть выплачены и заменены более долгосрочными ипотечными кредитами после завершения строительства конкретного объекта.

Кредиты под разницу в стоимости дома *(home equity loans)* — кредиты, предоставляемые физическим лицам или семьям исходя из разницы между оценочной рыночной стоимостью дома и суммой непогашенных ипотечных кредитов, обеспечением которых служит данный дом.

Глава 9

Инструменты денежного рынка *(money market instruments)* — инвестиционные ценные бумаги со сроком погашения до одного года, имеют низкий уровень кредитного риска и могут быть быстро и легко реализованы.

Инструменты рынка капиталов *(capital market instruments)* — инвестиционные ценные бумаги, такие, как облигации и акции, которые обычно имеют срок погашения более одного года.

Казначейский вексель *(Treasury bill)* — прямое обязательство правительства США, срок погашения которого наступает в пределах одного года с момента его выпуска.

Казначейские ноты *(Treasury notes)* — купонные ценные бумаги, эмитированные правительством США, со сроком погашения от одного года до 10 лет и фиксированной ставкой дохода.

Казначейские облигации *(Treasury bonds)* — наиболее долгосрочные долговые ценные бумаги Министерства финансов США со сроком погашения свыше 10 лет.

Ценные бумаги федеральных агентств *(federal agency securities)* — свободно обращающиеся среднесрочные и долгосрочные облигации, продаваемые принадлежащими федеральному правительству или основанными им агентствами, например Федеральной национальной ипотечной ассоциацией (*FNMA*) или агентством по кредитованию фермеров.

Депозитный сертификат *(certificate of deposit, CD)* — приносящая проценты расписка о внесении средств на депозит в банк или небанковское сберегательное учреждение на оговоренный срок.

Банковский акцепт *(bankers' acceptance)* — письменное обещание банка уплатить держателю акцепта определенную сумму в указанный момент в будущем.

Коммерческие векселя *(commercial paper)* — краткосрочные необеспеченные простейшие долговые расписки (IOU —"I owe you" — "Я вам должен"), предлагаемые инвесторам на денежном рынке крупнейшими корпорациями с наивысшим кредитным рейтингом.

Муниципальные облигации *(municipal bonds)* — долговые обязательства, эмитированные органами власти штатов, городов, округов и другими административными единицами.

Корпоративные ноты *(corporate notes)* — долговые ценные бумаги, эмитированные частными корпорациями и погашаемые в срок до пяти лет.

Корпоративные облигации *(corporate bonds)* — долговые ценные бумаги, эмитированные частными корпорациями и погашаемые в срок свыше пяти лет.

Секьюритизированные активы *(securitized assets)* — кредиты, объединяемые в приносящий доходы пул, под которые эмитируются ценные бумаги для привлечения дополнительных ресурсов.

Декомпозированная ценная бумага *(stripped security)* — долговая ценная бумага, по которой обещанные процентные платежи (купоны) и выплаты основного долга отделены друг от друга; каждый из этих ожидаемых потоков платежей выступает в качестве базы для выпуска новых ценных бумаг в форме дисконтных обязательств "только проценты" (IO) и "только основной долг" (PO).

Доходность к моменту погашения *(yield to maturity, YTM)* — ожидаемая доходность по долговой ценной бумаге в момент ее погашения, рассчитанная на основе цены покупки ценной бумаги, ожидаемых процентных выплат и цены погашения.

Доходность за период хранения *(holding period yield, HPY)* — ставка дисконта, приводящая текущую цену ценной бумаги в соответствие с ожидаемыми выплатами по ней и ожидаемой ценой ее продажи в конце периода владения ею конкретным инвестором.

Налоговый своп *(tax swapping)* — ситуация, когда менее доходные ценные бумаги могут быть проданы с убытками, вычитаемыми из налогооблагаемой

прибыли банка; обычно данные ценные бумаги подлежат замене ценными бумагами с более высоким уровнем дохода.

Портфельная трансформация *(portfolio shifting)* — продажа отдельных ценных бумаг, зачастую с убытками, для уменьшения налогооблагаемой прибыли, полученной из других источников, в целях реструктурирования банковского портфеля активов и приведения его в соответствие с текущими рыночными условиями.

Процентный риск *(interest rate risk)* — вероятность того, что рост или снижение процентных ставок неблагоприятно повлияет на разницу между процентными доходами и процентными расходами.

Кредитный риск *(credit risk)* — вероятность того, что заемщик или эмитент ценных бумаг обанкротится и не сможет осуществить ожидаемые процентные платежи и/или погасить сумму основного долга.

Деловой риск *(business risk)* — вероятность того, что на территории, обслуживаемой банком, наступит экономический спад, который приведет к сокращению спроса на кредиты, депозиты и другие банковские услуги.

Риск несбалансированной ликвидности *(liquidity risk)* — вероятность того, что банк не сможет привлечь наличные средства именно в тот момент, когда они нужны, по умеренной цене и в определенном объеме.

Инфляционный риск *(inflation risk)* — вероятность того, что цены на товары и услуги (в том числе процентная ставка по привлеченным средствам, расходы на персонал и другие производственные ресурсы), приобретаемые банком, увеличатся или что стоимость активов банка сведется к нулю из-за роста цен.

Залоговые требования *(pledging)* — страхование депозитов федерального правительства и местных органов власти путем выставления банкам условия о размещении данных депозитов в определенные активы высокого качества (обычно правительственные ценные бумаги различных видов), которые в случае банкротства банка могут быть проданы для возмещения суммы правительственных средств.

Кривая доходности *(yield curve)* — графическое отображение изменений процентных ставок в определенный момент времени в зависимости от сроков погашения различных ценных бумаг.

Средневзвешенный срок погашения *(duration)* — взвешенный с учетом текущей стоимости показатель срока погашения конкретной ценной бумаги или портфеля ценных бумаг, при расчете которого учитываются сроки и суммы ожидаемых поступлений по ценным бумагам.

Глава 10

Ликвидность *(liquidity)* — возможность использования средств по разумной цене и в необходимый момент.

Нетто-ликвидная позиция *(net liquidity position)* — разница между объемом ликвидных средств, которыми располагает банк, и спросом на них, который должен быть удовлетворен банком.

Управление активами *(asset liquidity management)* — стратегия удовлетворения потребностей в ликвидных средствах, используемая в основном мелкими банками; в соответствии с ней ликвидные средства находятся в легкореализуемых активах, которые при необходимости могут быть быстро превращены в наличные средства.

Ликвидные активы *(liquid assets)* — любой актив, удовлетворяющий трем условиям: 1) ценовая стабильность; 2) свободная обращаемость на рынке; 3) обратимость.

Альтернативная стоимость *(opportunity cost)* — упущенная прибыль, не полученная потому, что свободные средства не были инвестированы в доходные активы, а также прибыль, которая может быть получена в будущем, если будет выбран наилучший вариант размещения средств банка.

Управление пассивами *(liability management)* — привлечение достаточного объема средств, которые могут быть немедленно потрачены для покрытия банком спроса на ликвидные средства.

Сбалансированный метод управления ликвидностью *(balanced liquidity management)* — сочетание методов управления активами и пассивами с целью удовлетворения банком спроса на ликвидные средства.

Метод источников и использования средств *(sources and uses of funds method)* — метод оценки потребностей банка в ликвидных средствах, с помощью которого анализируются ожидаемые источники ликвидных средств (для банка это прежде всего депозиты) и ожидаемые направления использования этих средств (прежде всего кредиты) и оценивается разница между привлечением и использованием средств в течение определенного промежутка времени для облегчения процесса планирования.

Разрыв ликвидности *(liquidity gap)* — ситуация, когда суммы источников и размещения ликвидных средств у банка не совпадают; выступает в форме абсолютной разницы между двумя суммами.

Метод структуры средств *(structure of funds method)* — метод определения потребности банка в ликвидных средствах, основанный на тщательном анализе клиентов банка, имеющих депозитные и ссудные счета, и оценке вероятности изменения остатков на этих счетах в определенный период.

Индикаторы ликвидности *(liquidity indicators)* — определенные финансовые показатели, выполняющие роль барометра (например, отношение совокупного размера ссудной задолженности к совокупным активам) и используемые для оценки потребности банка в ликвидных средствах, а также для контроля за динамикой ликвидности.

Менеджер, ведущий денежное направление *(money position manager)* — менеджер банка, ответственный за поддержание необходимого уровня резервов, создаваемых в соответствии с требованиями законодательства, и за обеспечение доступа к резервам, необходимым для удовлетворения спроса со стороны клиентов и других потребностей в наличных средствах.

Обязательные резервы *(legal reserves)* — активы, которыми в соответствии с законодательством должен располагать банк; их величина зависит от объема депозитов. В США подобные активы состоят из наличных денег в хранилище банка и депозитов в федеральных резервных банках.

Система текущего расчета резервов *(contemporaneous reserve accounting, CRA)* — система расчета величины обязательных резервов конкретного банка, введенная ФРС в 1984 г. и предусматривающая, что периоды расчета и поддержания резервов частично совпадают.

Период расчета резервов *(reserve computation period)* — установленный ФРС для определенных депозитных учреждений период, в течение которого рассчитываются среднедневные объемы различных депозитов для определения размера обязательных резервов.

Период поддержания резервов *(reserve maintenance period)* — установленный в соответствии с федеральным законодательством и правилами период в две недели, в течение которого банк должен резервировать среднедневную сумму своих депозитов и других пассивов, подпадающих под резервирование.

Глава 11

Трансакционный депозит *(transaction deposit)* — система банковского обслуживания депозитов, в соответствии с которой чеки или векселя, выписываемые с депозитного счета, могут использоваться для оплаты товаров и услуг.

НАУ-счета *(NOW accounts)* — сберегательные депозиты, с которых могут быть выписаны обращающиеся векселя (чеки) и которые ограничивают право банка требовать предварительного уведомления о снятии клиентом средств.

Депозитные счета денежного рынка *(money market deposit accounts, MMDAs)* — краткосрочные депозиты сроком на несколько дней, недель или месяцев, по которым банк может выплачивать любую конкурентоспособную процентную ставку за определенный период времени; данные депозиты могут также в ограниченной степени использоваться как чековые счета.

Счета суперНАУ *(Super NOWs)* — сберегательные депозиты, по которым обычно выплачивается более высокий процент, нежели по обычным счетам НАУ, но при этом ограничивается количество выписываемых векселей (чеков) или сумма изъятий денег.

Сберегательные счета *(thrift deposits)* — счета, основной целью которых является предоставление клиенту банка возможности размещения своих сбережений, т. е. ликвидных денежных средств, под проценты до момента возникновения потребности в них.

Депозиты со сберегательной книжкой *(passbook savings deposits)* — счета с незначительными остатками, открываемые семьям с одновременной выдачей книжки или компьютерной распечатки, в которых отражаются текущий остаток на счете, начисление процентов, внесенные и снятые суммы.

Срочные депозиты *(time deposits)* — приносящие проценты счета с установленным сроком возврата средств, которые могут предусматривать штрафные санкции — потерю или уменьшение процентных выплат в случае досрочного изъятия.

Основные депозиты *(core deposits)* — стабильная предсказуемая база привлеченных средств банка (обычно предоставляемых семьями и мелкими предприятиями), которая незначительно реагирует на динамику рыночных процентных ставок и обычно остается неизменной.

Ценообразование по методу "издержки плюс прибыль" *(cost-plus-profit deposit pricing)* — взимание с клиентов полной стоимости обслуживания депозита или большей ее части.

Метод установления процентов по депозиту для проникновения на рынок *(market-penetration deposit pricing)* — установление высоких процентных ставок (зачастую значительно выше текущих рыночных ставок) либо низких или нулевых ставок комиссии в целях привлечения максимального числа новых вкладчиков.

Тарифные ставки комиссионных сборов по депозитам *(deposit fee schedules)* — установление минимального остатка по счету и взимание пониженной или нулевой ставки комиссии в случае, если фактический остаток по счету клиента превышает установленный минимум, и повышенной ставки, если средний остаток не достигает минимума.

Метод ценообразования, нацеленный на привлечение клиентов с более высокими доходами *(upscale target pricing)* — использование тщательно разработанных рекламных кампаний по привлечению депозитов и схем процентных выплат по ним, ориентированных на клиентов с более высоким уровнем дохода или более высокой чистой стоимостью компаний (например, владельцев и менеджеров предприятий, врачей, юристов и представителей других высокооплачиваемых профессий).

Многофакторный способ ценообразования *(relationship pricing)* — взимание комиссионного сбора с клиента в зависимости от числа предоставляемых услуг и частоты их получения.

Индексные депозитные сертификаты *(index CDs)* — депозитные инструменты, доход по которым зависит от движения цен на акции или товары, что дает клиенту возможность либо получить дополнительный доход (если цены на акции или товары изменились в ожидаемом направлении), либо потерять весь или часть своего дохода (если цены на акции или товары изменились в неожиданном направлении).

Брокерские депозиты *(brokered deposits)* — средства клиентов, собранные брокерами и размещенные в депозиты в те банки и сберегательные учреждения, которые предлагают на текущий момент максимальные процентные ставки.

Депозитные сертификаты в иностранной валюте *(foreign-currency CDs)* — срочные депозиты в иностранной валюте или депозиты, проценты по которым зависят от движения курса иностранной валюты.

Основные (жизненно важные) услуги *(basic or lifeline banking)* — депозиты под низкие процентные ставки и другие услуги, которые нацелены на удовлетворение потребностей в банковском обслуживании клиентов с ограниченными средствами.

Глава 12

Доктрина отношений с клиентом *(customer relationship doctrine)* — стратегия управления банком, в соответствии с которой приоритетным направлением является предоставление кредитов всем клиентам, удовлетворяющим качественным критериям банка, от которых банк, как ожидается, получит реальные доходы.

Управление пассивами *(liability management)* — стратегия управления банком, которая заключается в покупке (заимствовании) резервов в основном у других банков и небанковских финансовых учреждений в целях удовлетворения заявок на получение кредита со стороны надежных заемщиков и создания необходимых резервов.

Рынок федеральных фондов *(federal funds market)* — доступный на национальном рынке источник резервов, из которого банк может заимствовать избыточные резервы других банков; известен также под названием "средства того же дня" *(same-day money)*, так как эти средства с помощью системы электронной связи могут быть немедленно переведены со счета кредитора на счет заемщика.

Дисконтное ("учетное") окно *(discount window)* — управление, имеющееся в каждом федеральном резервном банке, которое ссужает банкам резервы на короткий срок.

Переводной депозитный сертификат *(negotiable CD)* — вид приносящего проценты депозита, который до момента его возврата может быть неоднократно продан на вторичном рынке другим инвесторам.

Евровалютный депозит *(eurocurrency deposit)* — депозит в валюте, отличной от национальной валюты той страны, где расположен принимающий его банк.

Рынок коммерческих бумаг *(commercial paper market)* — рынок, на котором обращаются краткосрочные ценные бумаги со сроком погашения от 3—4 дней до 9 месяцев, эмитированные известными банковскими и небанковскими компаниями для привлечения оборотного капитала.

Соглашение об обратном выкупе *(repurchase agreement, RP)* — инструмент денежного рынка, предполагающий временную продажу активов высокого качества (обычно правительственных ценных бумаг) с одновременным заключением соглашения об обратном выкупе этих активов в оговоренный срок в будущем по установленной цене или с установленным доходом.

Разрыв фондов *(funds gap)* — разница между текущими и планируемыми потоками кредитов и депозитов, которая обусловливает необходимость привлечения дополнительных банковских резервов или прибыльного инвестирования избыточных резервов.

Риск процентной ставки *(interest rate risk)* — вид риска, появляющийся при выборе таких активов и пассивов банка, ставки по которым являются "плавающими", что может привести к неожиданным убыткам.

Риск доступности кредита *(credit availability risk)* — вероятность того, что кредиторы не будут располагать средствами для выдачи кредита или не захотят удовлетворить потребности в кредитовании всех обратившихся к ним заемщиков.

Глава 13

Разрыв фондов *(funds gap)* — разница между текущими и планируемыми потоками кредитов и депозитов, которая обусловливает необходимость привлечения дополнительных банковских резервов или прибыльного инвестирования избыточных резервов.

Секьюритизация *(securitization)* — выделение группы доходных активов и выпуск под них ценных бумаг для привлечения дополнительных средств.

Укрепление кредита *(credit enhancement)* — контракт, в соответствии с которым банк или другой кредитор обещает гарантировать кредит другой фирмы.

Риск досрочного платежа *(prepayment risk)* — риск, свойственный многим секьюритизированным активам, когда некоторые из них (обычно кредиты) погашаются досрочно и инвестор может быть вынужден реинвестировать возвращенную сумму по более низкой рыночной ставке, что приведет к получению более низкой, нежели ожидавшаяся, прибыли от инвестирования.

Продажа займов *(loan sales)* — форма инвестиционных банковских операций, при которых банк максимально верно оценивает кредитоспособность заемщиков и продает часть своего кредитного портфеля другим инвесторам, которые доверяют мнению банкира относительно оценки качества данных кредитов.

Права по обслуживанию долга *(servicing rights)* — права, которые остаются у банка, продавшего кредит: банк продолжает инкассировать процентные платежи заемщика, от имени и по поручению покупателя кредита контролирует выполнение последним условий кредитного договора.

Участие в займах *(loan participation)* — соглашение, в соответствии с которым банк продает часть крупного кредита на период, равный сроку кредитования, с тем чтобы продажа закончилась в момент погашения кредита.

Дробление займов *(loan strip)* — продажа части крупного кредита на короткое время, обычно на период, более короткий, чем период до момента погашения кредита.

Финансовые гарантии *(financial guarantees)* — инструмент, используемый для упрочения кредитоспособности заемщика в целях снижения стоимости кредита, свидетельствующий об обязательстве возместить сумму кредитору в случае неплатежа со стороны заемщика.

Гарантийное кредитное письмо *(standby letter of credit, SLC)* — широко распространенный вид финансовой гарантии, когда лицо, выставляющее аккредитив, гарантирует бенефициару, что выданный им кредит будет погашен.

Забалансовое обязательство *(contingent obligation)* — финансовый инструмент, с помощью которого лицо, его подписавшее, обязуется погасить обязательство в случае наступления определенных событий (например, невозврата кредита); одним из таких инструментов является федеральное страхование депозитов, т.е. обязательство правительства вернуть сумму депозита в случае банкротства банка.

Платежная сторона *(account party)* — клиент, который просит о выставлении резервного (гарантийного) аккредитива банком или другим кредитором.

Бенефициар (получатель по кредитному письму) *(beneficiary)* — сторона, которая получит платеж по финансовой гарантии в случае наступления определенных событий, например невозврата кредита.

Глава 14

Капитал *(capital)* — средства, внесенные в банк его владельцами и состоящие в основном из акционерного капитала, резервов и нераспределенной прибыли.

Операционный риск *(operating risk)* — опасность потерь в результате нестабильности (колебаний) прибыли и потока наличных средств от банковских операций.

Валютный риск *(exchange risk)* — вероятность убытков из-за нестабильности валютных курсов на международных рынках.

Риск злоупотреблений *(crime risk)* — опасность мошенничества, растраты, ограбления или других преступлений, которые приведут к появлению у банка убытков.

Диверсификация портфеля *(portfolio diversification)* — распределение кредитов и депозитов банка среди широкого круга клиентов, включающих многочисленные крупные и мелкие предприятия различных отраслей и семьи, в целях снижения банковского риска появления убытков.

Географическая диверсификация *(geographic diversification)* — распределение кредитов и депозитов банка среди клиентов, расположенных в различных населенных пунктах, регионах или странах, в целях снижения совокупного банковского риска.

Обыкновенные акции *(common stock)* — вид банковского капитала, измеряемого суммой номиналов всех обыкновенных акций, выпущенных в обращение и приносящих переменный доход своим владельцам.

Привилегированные акции *(preferred stock)* — вид банковского капитала, измеряемого суммой номиналов всех привилегированных акций, выпущенных в обращение и обещающих своим владельцам фиксированный доход или в случае выпуска привилегированных акций с переменным дивидендом доход, определяемый по согласованной формуле.

Излишек *(surplus)* — вид банковского капитала, представляющий собой излишек сверх номинала каждой обыкновенной акции, уплаченный акционерами при покупке акций.

Нераспределенная прибыль *(undivided profits)* — вид банковского капитала, представляющий собой чистую прибыль банка, которая была оставлена в банке, а не распределена среди акционеров банка в форме дивидендов.

Резервы *(equity reserves)* — вид банковского капитала, представляющий собой средства, зарезервированные на непредвиденные случаи (убытки по активам, судебные меры в отношении банка и т. п.), на дивиденды, которые, как ожидается, будут выплачены акционерам, но до сих пор не объявлены, на формирование фонда погашения для выкупа акций или долговых инструментов в будущем.

Субординированные обязательства *(subordinated debentures or notes)* — вид банковского капитала, представленный долговыми инструментами, которые могут быть погашены после удовлетворения требований вкладчиков, но до удовлетворения требований акционеров банка.

Неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний *(minority interest in consolidated subsidiaries)* — не составляющее контрольного пакета участие банка в капитале других фирм.

Ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций *(equity commitment notes)* — вид банковского капитала в форме долговых ценных бумаг, погашаемых только за счет будущих продаж акций банка.

Закон о международном кредитовании и надзоре *(International Lending and Supervision Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1983 г., который требует от банков США поддержания оговоренного минимального уровня капитала и устанавливает правила выдачи и оценки зарубежных кредитов.

Первичный капитал *(primary capital)* — это обыкновенные акции, бессрочные привилегированные акции, излишки, нераспределенная прибыль, обязательные резервы, конвертируемые в акции долговые обязательства, резервы для компенсации убытков по ссудам и аренде, неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний, за вычетом ценных бумаг, погашаемых за счет продажи акций и нематериальных активов.

Вторичный капитал *(secondary capital)* — сумма привилегированных акций с ограниченным сроком обращения (срочных), субординированных ценных бумаг и обязательств, долговых инструментов, в обязательном порядке конвертируемых в акции, но не учитываемых в качестве первичного капитала.

Базельское соглашение *(Basle Agreement)* — общие международные стандарты достаточности капитала банков, согласованные в 1987 г. США, Канадой, Японией и девятью западно-европейскими странами.

Капитал 1-го класса *(core capital)* — основной капитал банка, состоящий из обыкновенных акций, излишка, нераспределенной прибыли, не предусматривающих накопления дивидендов бессрочных привилегированных акций, а также неконтрольного пакета акций консолидированных дочерних компаний минус неосязаемый и нематериальный основной капитал.

Капитал 2-го класса *(supplemental capital)* — дополнительный капитал банка; он включает допустимые убытки по ссудам и аренде, а также субординированные долговые инструменты, в том числе обеспеченные акциями.

Темп роста внутреннего капитала *(internal capital growth rate)* — темп роста чистой прибыли, которая остается в банке, а не выплачивается акционерам; данный темп роста зависит от доходности капитала банка и его политики в области выплаты дивидендов.

Глава 15

Стратегия управления активами *(asset management)* — стратегия управления банком, которая рассматривает величину и структуру источников средств банка как показатель, определяемый в значительной степени потребностями его клиентов, и заставляет менеджеров концентрировать свое внимание на контроле за активами, а не на управлении пассивами.

Стратегия управления пассивами *(liability management)* — использование привлеченных средств для удовлетворения потребностей банка в ликвидных средствах, при котором банк привлекает необходимый объем данных

средств путем увеличения или снижения процентной ставки, уплачиваемой по привлеченным ресурсам.

Стратегия управления фондами *(funds management)* — комбинированные стратегии управления активами и пассивами, используемые для более эффективного достижения целей банка и удовлетворения его потребностей в ликвидных средствах.

Метод объединения источников фондов *(pooling-of-funds method)* — идея данного метода состоит в том, что все банковские ресурсы имеют единый источник, а их стоимость и срок погашения могут быть определены менеджерами.

Метод разделения источников фондов *(separation-of-funds method)* — стратегия, в соответствии с которой банкир должен рассматривать различные источники ресурсов банка с целью определения наиболее привлекательных с точки зрения сроков погашения и стоимости.

Чистая процентная маржа *(net interest margin)* — совокупные процентные доходы банка минус совокупные процентные расходы, деленные на совокупные доходные активы банка.

Управление дисбалансами *(gap management)* — методы управления, которые обычно предполагают компьютерный анализ сроков погашения и вероятностей изменения цен на приносящие проценты активы, депозиты и заимствования на денежном рынке; нацелены на определение уровня процентного риска банка.

Дисбаланс средневзвешенных сроков погашения *(duration gap)* — разница между средневзвешенными сроками погашения по активам и пассивам банка.

Глава 16

Финансовые фьючерсные контракты *(financial futures)* — контракты, предусматривающие поставку определенных ценных бумаг по установленной цене в определенный момент времени.

Опцион на процентную ставку *(interest rate option)* — контракт, который либо дает держателю ценных бумаг или кредитору право продать их (опцион "пут") другому инвестору по установленной цене до срока истечения опциона, либо позволяет инвестору получить ценные бумаги или другие финансовые инструменты (опционы "колл") от другого инвестора по установленной цене на дату прекращения действия опциона или до нее.

Процентный своп *(interest rate swap)* — соглашение, позволяющее двум различным заемщикам оказать друг другу помощь путем обмена некоторыми из наиболее выгодных условий их кредитных договоров; обычно два участника обмениваются процентными выплатами в целях сокращения стоимости привлеченных средств и достижения сбалансированности поступления и выплаты своих средств.

Страхование изменений процентных ставок *(interest rate insurance)* — страхование, осуществляемое некоторыми банками и другими финансовыми учреждениями в целях защиты от неблагоприятного изменения процентных ставок путем возмещения заемщиком процентных расходов в случае роста ставок выше оговоренного уровня.

Кредитный опцион *(loan option)* — финансирование суммы и стоимости кредита на определенный период времени: клиенту до момента истечения срока действия опциона гарантируется предоставление кредита по оговоренной процентной ставке вне зависимости от динамики рыночных процентных ставок.

Процентный "кэп" *(interest rate cap)* — установление максимальной процентной ставки по кредиту для защиты заемщика от неожиданного роста процентов по кредиту.

Процентный "флор" *(interest rate floor)* — минимальная процентная ставка, ниже которой не может обычно снизиться ставка по кредиту; защищает кредитора от дополнительной потери дохода по кредиту в случае снижения рыночных процентных ставок.

Процентный "коридор" *(interest rate collar)* — сочетание процентного "кэпа" и процентного "флора"; ограничивает движение ставки по кредиту, которая не может превысить "кэп" или снизиться ниже "флор".

Глава 17

Управление контролера денежного обращения *(Comptroller of the Currency)* — федеральное правительственное агентство, учрежденное в соответствии с Законом о национальных банках 1863—1864 гг. для выдачи чартеров национальным банкам и надзора за их деятельностью.

Чартер на открытие нового банка *(charter of incorporation)* — лицензия на открытие и функционирование банка, выдаваемая либо комиссией по банкам того штата, в котором он располагается, либо Контролером денежного обращения (для банков федерального подчинения).

Банковские комитеты штатов *(state bank commissions)* — советы или комиссии, назначаемые губернаторами или законодателями каждого из 50 штатов и ответственные за выдачу новым банкам чартеров, осуществление надзора и контроля за деятельностью банков штатов.

Федеральная корпорация страхования депозитов *(Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)* — федеральное правительственное агентство, созданное в 1934 г. в целях страхования депозитов в тех банках, которые обратились с просьбой о страховании на федеральном уровне.

Новый банк *(de novo bank)* — новая, получившая чартер банковская корпорация.

Потребность общества в новом банке *(public need)* — фактор, который должны учитывать федеральные власти и власти штатов при выдаче чартера новому банку.

Глава 18

Ожидаемая прибыль *(profit potential)* — мотив осуществления слияния, заключающийся в том, что акционеры банковской фирмы, которая присоединяет к себе другую, и фирмы, которую присоединяют, или обеих фирм ожидают роста прибыли в результате увеличения доходов или снижения операционных расходов после слияния.

Риск утечки денежной наличности *(cash-flow risk)* — опасность того, что потоки наличных средств, исходящие из банка, могут в значительной степени варьироваться из-за изменения экономических условий, круга услуг или других факторов; слияние может помочь уменьшить данный риск путем объединения банков и наборов услуг, которые имеют различные временные графики поступления и расходования средств.

Риск уменьшения доходов *(earnings risk)* — опасность того, что прибыль банка может в значительной степени варьироваться из-за изменения экономических условий, спроса на услуги, круга услуг или других факторов; слияние двух или более банков может уменьшить уровень данного риска путем объединения нескольких источников дохода с различными временными графиками поступления и расходования ликвидных средств.

Выгоды от завоевания позиций на рынке *(market-positioning benefits)* — мотив осуществления слияния двух или более банков; в соответствии с ним банки—участники слияния ожидают расширения возможностей доступа к новым важным рынкам, которые не обслуживались ранее, или упрочения своих позиций на уже обслуживаемых рынках.

Надбавка за слияние (merger premium) — премия, предлагаемая акционерам банка — объекта слияния, в форме наличных средств или акций банка, осуществляющего слияние, и в размере, превышающем текущую рыночную стоимость акций банка — объекта слияния.

Меновое отношение *(exchange ratio)* — количество акций фирмы, осуществляющей слияние, которое получат акционеры фирмы — объекта слияния в расчете на одну принадлежащую им акцию.

"Размывание" собственности *(dilution of ownership)* — степень сокращения пропорциональной доли собственности прежних владельцев банка при эмиссии дополнительных акций и продаже их новым акционерам или акционерам банка — объекта слияния.

Метод покупки активов банка *(purchase-of-assets method)* — метод завершения слияния, при котором осуществляющее слияние учреждение приобретает все или часть активов организации — объекта слияния, уплачивая за них наличными деньгами или своими акциями.

Метод покупки акций банка *(purchase-of-stock method)* — метод проведения слияния, при котором фирма — объект слияния обычно прекращает свое существование, так как фирма, проводящая слияние, приобретает все ее активы и пассивы.

Крупные (метропольные) банки *(wholesale banks)* — крупные столичные банки, предоставляющие крупные кредиты, в основном корпорациям.

Мелкие банки *(retail banks)* — небольшие банки, ориентированные на потребителя, предоставляющие большую часть своих услуг семьям и мелким предприятиям.

Закон о банковском слиянии 1960 г. *(Bank Merger Act of 1960)* — закон, принятый Конгрессом США и требующий перед каждым банковским слиянием уведомлять о нем федеральные регулирующие органы и получать одобрение данных органов до завершения процесса слияния.

Последствия для конкуренции *(competitive effects)* — воздействие слияния либо приобретения двух или более банков на межбанковскую конкуренцию: сокращение или обострение конкуренции на рынках, обслуживаемых этими банками; конкурентные последствия в соответствии с действующим федеральным законодательством представляют собой важнейший фактор, который принимается в расчет федеральными регулирующими органами при решении ими вопроса относительно слияний или поглощений.

Выгода для общества *(public benefits)* — при подаче заявки на слияние соответствующие банки должны показать, как данная операция улучшит качество, доступность или ценообразование на банковские услуги, предоставляемые обществу.

Директивы по слиянию банков Министерства юстиции *(Justice Department Merger Guidelines)* — правила оценки воздействия предлагаемого слияния на концентрацию активов или депозитов в данном секторе рынка; Министерство юстиции использует эти правила при принятии решения о возможности блокирования предполагаемого слияния.

Индекс Герфиндаля—Хиршманна *(Herfindahl—Hirschmann Index)* — сводный показатель концентрации на рынке, используемый Министерством юстиции США, в соответствии с которым активы каждой обслуживающей данный рынок фирмы возводятся в квадрат и рыночные доли всех фирм суммируются для получения обобщенного показателя степени концентрации активов в крупнейших фирмах.

Глава 19

Представительство банка *(representative office)* — простейшая организационная форма присутствия банка на зарубежных рынках, предполагающая предоставление ограниченного круга услуг: маркетинг услуг, осуществляемых головной конторой, привлечение новых клиентов, но не депозитов, принятие решений о выдаче кредитов.

Банковское отделение *(branch office)* — предоставляет все банковские услуги и управляется головной конторой, расположенной в той же или другой стране.

Филиалы *(subsidiaries)* — организации, управляемые международными банками, предоставляющими банковские и небанковские услуги за рубежом, зачастую организуются или приобретаются из-за запрета на открытие банковских отделений на некоторых иностранных рынках, из-за налоговых преимуществ или других факторов.

Совместные предприятия *(joint ventures)* — компании, находящиеся в совместном владении двух или более банков или банка (банков) и одной или нескольких небанковских фирм.

Филиалы, создаваемые в соответствии с законом Эджа *(Edge Act subsidiaries)* — дочерние компании банка, которые должны заниматься в основном обслуживанием внешнеторговых сделок; организация подобных дочерних компаний должна быть одобрена Советом управляющих ФРС.

Международные банковские пункты *(international banking facility, IBF)* — компьютерная база данных о счетах, ведущихся отдельно от внутренних

счетов банков США и использующихся прежде всего для обслуживания международных или заграничных сделок.

Банковские отделения — "раковины" *(shell branches)* — офф-шорные конторы, расположенные вне США, которые обслуживают международные сделки (например, прием депозитов) и не подпадают под многие ограничения, действующие в отношении национальных банков.

Закон об экспортных торговых компаниях *(Export Trading Company Act)* — принятый в 1982 г. Конгрессом США закон, позволяющий банкам США осуществлять прямые инвестиции в компании, специализирующиеся на предоставлении услуг по развитию экспорта, для того чтобы помочь американским фирмам экспортировать свою продукцию и услуги.

Экспортные торговые компании *(export trading companies, ETC)* — организационная структура, целью которой является оказание помощи клиентам в продаже их товаров за рубежом, особенно продукции мелких предприятий, путем создания дочерней компании для осуществления за рубежом маркетинга и финансирования экспорта.

Закон о международных банках *(International Banking Act)* — принятый в 1978 г. Конгрессом США закон, который впервые заставил иностранные банки, работающие в США, выполнять федеральные правила; он обязал иностранные банки, принимающие депозиты, выполнять резервные требования и разрешил им страховать депозиты на федеральном уровне.

Закон о международном кредитовании и контроле *(International Lending and Supervision Act)* — закон, принятый Конгрессом США в 1983 г., который установил минимальные требования к размеру капитала банков США и ввел меры по снижению уровня банковского риска, связанного с международными кредитами.

Базельское соглашение *(Basle Agreement)* — соглашение между регулирующими банковскую деятельность органами США, Канады, Японии и восьми западно-европейских стран об установлении общих требований к достаточности капитала всех банков, подпадающих под их юрисдикцию.

ФОРЕКС *(FOREX)* — иностранные валюты и депозиты в иностранных валютах, предлагаемые международными банками своим клиентам, которые проводят внешнеторговые сделки и осуществляют поездки за границу.

Форвардные (срочные) контракты *(forward contracts)* — соглашения, которые могут использоваться в случае, когда клиент имеет потребность в иностранной валюте в будущем или ожидает поступлений иностранной валюты; банк от имени своего клиента заключает с другой стороной договор, фиксирующий обменный курс и дату поставки иностранной валюты.

Валютный фьючерсный (срочный) контракт *(currency futures contract)* — соглашение между покупателем и продавцом иностранных валют, предполагающее поставку оговоренной суммы по установленной цене на конкретную дату в будущем.

Валютный опцион *(currency option)* — контракт, предполагающий у владельца опциона право, но не обязанность, поставить или принять оговоренную сумму валюты по обусловленной цене на дату истечения срока действия опциона или до нее.

Валютный своп *(currency swap)* — соглашение между двумя или более участниками, которые испытывают потребность в заимствовании иностранной валюты; оно защищает от изменений рыночной цены на данную валюту путем взаимного обмена платежей в различных валютах.

Долговые ценные бумаги *(note issuance facility, NIF)* — среднесрочное кредитное соглашение, заключаемое международным банком и его крупнейшими корпоративными и правительственными заемщиками, уполномоченными периодически эмитировать краткосрочные ценные бумаги (обычно со сроком погашения от 90 до 180 дней) в течение оговоренного срока (например, пяти лет); в соответствии с соглашением банк обязуется приобрести все ценные бумаги, которые клиент не может продать другим инвесторам.

Еврокоммерческие бумаги *(Eurocommercial paper, ECP)* — краткосрочные ценные бумаги, эмитированные многонациональными корпорациями и продаваемые инвесторам в одной или более странах; позволяют указанным корпорациям привлечь средства на несколько дней, недель или месяцев.

Американская депозитная квитанция *(American depository receipt, ADR)* — расписка банка США, облегчающая иностранным заемщикам продажу своих ценных бумаг в США.

Рынок еврооблигаций *(Eurobond market)* — организация, которая способствует развитию контактов между продавцами облигаций, эмитированных вне страны происхождения валюты, и заинтересованными покупателями из одной или нескольких других стран.

Экспортно-импортный банк *(Export-Import Bank)* — банк-кредитор, созданный правительством США для оказания помощи в вопросах экспортно-импортного финансирования и предоставления кредитов на развитие зарубежных рынков.

Свопы "долг взамен на акции" *(debt-for-equity swaps)* — финансовый инструмент, используемый в отношении некоторых проблемных международных кредитов, когда кредитор соглашается принять акции в обмен на долговые ценные бумаги страны-заемщика, которая сталкивается с трудностями в погашении своих долгов.

Глава 20

"Финансовые универмаги" *(financial department stores)* — место, где клиентам предоставляются все виды финансовых услуг, в связи с чем им не приходится обращаться в несколько компаний по предоставлению финансовых услуг для получения кредита, открытия сберегательного счета, осуществления инвестиций, платежей, страхования и получения брокерских услуг.

"Финансовые лавочки" *(financial boutiques)* — банки и другие компании по оказанию финансовых услуг, которые предлагают ограниченный круг услуг узкому кругу клиентов.

Диверсификация производственной деятельности *(product-line diversification)* — предложение широкого круга финансовых услуг в целях уменьшения риска снижения доходов по отдельной услуге или небольшого числа услуг, предлагаемых банком.

Риск обслуживания *(service risk)* — вероятность того, что спрос на новую банковскую услугу со стороны клиентов будет недостаточен для получения прибыли.

Трастовые услуги *(trust services)* — управление имуществом и другими ценностями, принадлежащими клиенту, по контракту (траст-договору), в соответствии с которым банк в течение определенного периода выступает в качестве доверенного лица, а клиент — в качестве доверителя.

Банк как траст-агент клиентов *(fiduciary relationship)* — соглашение между банком и его клиентом, в соответствии с которым банк отвечает за управление средствами клиента.

Инвестиционные банковские услуги *(investment banking services)* — предложение со стороны банка осуществлять размещение ценных бумаг клиента в целях оказания помощи последнему в привлечении средств.

Андеррайтинг *(underwriting)* — покупка новых ценных бумаг у клиентов, их эмитирующих, и попытка прибыльной перепродажи этих бумаг другим инвесторам.

Торговые банки *(merchant banks)* — банки, которые предоставляют не только все потребительские и коммерческие услуги аналогично обычному банку, но и кредитование, инвестирование и консультирование для удовлетворения всех потребностей клиентов в финансовых услугах.

Услуги по управлению денежной наличностью *(cash management services)* — постоянный контроль за расходом и приходом наличных средств клиента, гарантирующий поддержание необходимых депозитных и наличных остатков, размещение временно свободных средств под проценты, покрытие недостатка средств по разумной цене.

Дисконтные брокерские услуги *(discount brokerage services)* — банковские услуги, состоящие в оказании помощи клиенту в покупке и продаже ценных бумаг за сравнительно низкое брокерское вознаграждение.

Страхование кредита *(credit life insurance)* — политика, гарантирующая оплату займа, если должник, не оплатив его, умирает или становится инвалидом.

Банковские ипотечные компании *(mortgage banking companies)* — фирмы по оказанию финансовых услуг, которые приобретают ипотечные ссуды для последующей перепродажи крупным кредиторам (например, страховым компаниям и пенсионным фондам).

Брокерские услуги в операциях с недвижимостью *(real estate brokerage services)* — помощь клиентам банка в подборе и приобретении домов и другой собственности.

Прямое инвестирование акционерного капитала в недвижимость *(direct equity investments in real estate)* — активы в форме недвижимости, приобретенной банком, в отношении которой банк выступает как собственник, а не как кредитор.

Взаимные фонды *(mutual funds)* — пулы акций, облигаций и других ценных бумаг, доходы от которых (проценты, дивиденды и доход от прироста капитала) поступают их владельцам.

Финансовое консультирование частных лиц *(personal financing counseling)* — консультирование клиентов банка по вопросам управления личными сред-

ствами, в частности по альтернативному инвестированию и связанному с ним налогообложению.

Дифференциация услуг *(service differentiation)* — внедрение в сознание клиентов банка представления о том, что услуги, предоставляемые банком, лучшего качества, более доступны или еще чем-то существенно отличаются от подобных услуг, предлагаемых конкурентами.

Сегментация рынка *(market segmentation)* — разделение банковской клиентуры по группам с различными финансовыми потребностями, разработка и реклама услуг для каждой из них.

Алфавитный указатель

Автоматизированные клиринговые палаты *(Automated clearing houses)* 616
Автомобильная кредитная компания "Крайслер" *(Chrysler Auto Receivables Company)* 433
Агенты *(Trustees)*
  дискреционные *(discretionary)* 607
  прямые *(directed)* 607
Администратор национальных банков (Контролер денежного обращения) *(Administrator of National Banks)* 30
Айронс Эдвард Д. *(Irons, Edward D.)* 537
Активы *(Assets)*
  активы, чувствительные к изменениям процентных ставок *(asset-sensitive gap)* 485, 504
  виды *(types)* 100—105
  фиксированные *(fixed)* 98, 104
Акционерный капитал по балансу *(Equity capital on balance sheet)* 98
Акционеры *(Stockholders)* 26
Альтернативная стоимость активов *(Opportunity cost)* 326, 328
Американская ассоциация пенсионеров *(American Association of Retired Persons)* 389
Американская депозитная квитанция, АДК *(American depository receipt)* 584
Американская фондовая биржа *(American Stock Exchange)* 581
Амортизационный фонд *(Sinking fund)* 607
Амортизируемые свопы *(Amortizing swaps)* 513 (сноска)
Анализ доходности клиента *(Customer profitability analysis)* 235—238
Анализ доходности клиента — предпринимательской фирмы *(Business customer profitability analysis)* 235—238
Анализ кредитоспособности *(Credit analysis)* 182
  изучение обеспечения *(collateral examination)* 186—188
  определение степени кредитоспособности *(creditworthiness determination)* 182—186
  структура кредитного договора *(loan agreement structure)* 186
Анализ средневзвешенных сроков погашения в процентном риске *(Duration analysis in interest rate risk)* 492—499
Андеррайтинг ценных бумаг *(Securities underwriting)* 13, 608—611
  законодательство *(legislation regarding)* 66—67
  международное банковское дело *(international banking)* 586
  противоречия интересов *(conflict-of-interest issues)* 67
  риски *(risk issues)* 67
Антиростовщические ограничения процентных ставок *(Usury ceilings)* 38
Антитрестовский закон Шермана 1890 г. *(Sherman Antitrust Act of 1890)* 553
Арбитраж *(Arbitrage)* 410
Арбитражная ставка *(Rate arbitrage)* 406
Аршади Нассер *(Arshadi, Nasser)* 537
Ассоциация Роберта Морриса, Национальная ассоциация специалистов по банковскому кредиту *(Robert Morris Associates, The National Association of Bank Loan and Credit Officers)* 45, 168
Ассоциация американских банкиров *(American Bankers Association)* 45, 168—169
Ассоциация банков "резервных" городов *(Association of Reserve City Bankers)* 45
Ассоциация банков, кредитующих физических лиц *(Consumer Bankers Association)* 45
Ассоциация банковских холдинговых компаний *(Association of Bank Holding Companies)* 45
Ассоциация маркетинга студенческих кредитов ("Салли Мэй") *(Student Loan Marketing Association, SZMA)* 287
Ассоциация независимых банков Америки *(Independent Bankers Association of America)* 45
Ассоциация рынков банковского капитала *(Bank Capital Markets Association)* 45
"АТ энд Т" *(AT&T)* 581

Базельское соглашение *(Basle Agreement)* 457, 576—577
Базисный риск *(Basis risk)* 509
Баланс банка (Отчет о финансовом состоянии) *(Balance sheet (Report of Condition))*
  коэффициенты *(ratios)* 107—109
  финансовые доходы *(financial outputs)* 97—98
  финансовые затраты *(financial inputs)* 97—98
  элементы *(elements)* 98—100
Банк Северной Америки *(Bank of North America)* 7
Банк как траст-агент клиентов, или фидуциарные отношения *(Fiduciary relationship)* 605
Банк международных расчетов *(Bank for International Settlements)* 597
"Банк насьональ", Париж *(Banque National de Paris)* 591
Банки *(Banks)*; см. также Национальные банки *(National banks)* и Банки штатов *(State-chartered banks)*
  затраты на создание *(start-up costs)* 530, 534
  иностранные *(foreign)* 52—53, 84, 574—575
  коммерческие *(commercial)* 613—614
  конкуренты *(competitors)* 2—3, 14
  независимые *(independent)* 40
  операционные расходы *(operating expenses)* 14
  определение *(defined)* 3
  оптовые (крупные) *(wholesale)* 25—29, 552
  организационные формы *(organizational forms)* 25—55
  предложения о проведении реформы *(reform proposals)* 3
  проводящие рискованные операции *(risk-taking)* 454
  промежуточные *(bridge)* 74
  розничные (мелкие) *(retail)* 25—29, 552
  роль в экономике *(role in economy)* 2—3, 6
  самостоятельные, или бесфилиальные *(unit)* 30—32, 35—36
  сберегательные *(savings)* 73
  совместные предприятия *(joint ventures)* 43—44
  ссудные *(accommodating)* 402
  торговые *(merchant)* 612—614
  универсальные *(universal)* 614
  факторы успеха *(success factors)* 536—539
  филиальные *(affiliated)* 40
  финансовые планы *(financial plans)* 462—463
  функции *(functions)* 1—3
Банки банков *(Bankers' banks)* 42—43
Банки штатов *(State-chartered banks)*
  возможности в области трастовых услуг *(trust powers)* 605
  ограничения на инвестиционные банковские услуги *(investment banking restrictions)* 609
  преимущества *(advantages)* 525—526
  регулирование кредитов *(loan regulations)* 176
  страхование депозитов *(deposit insurance)* 30, 524
  чартеры *(charters)* 30
Банкиры *(Bankers)*
  возможности сделать карьеру *(career opportunities)* 20—23
  навыки *(skills)* 27
  профессиональные школы *(professional schools)* 168
Банковская деятельность на основе корреспондентских отношений *(Correspondent banking)* 42, 410
Банковская деятельность на основе отделений *(Branch banking)*
  законы *(laws)* 33—37, 65
  законы штатов *(state laws)* 32—33
  зарубежные отделения *(overseas)* 410, 572
  организационные формы *(organizational forms)* 34
  отделения в Европе *(European)* 34
  преимущества и недостатки *(advantages and disadvantages)* 35—37
  рост *(growth)* 34—35
  через небанковские фирмы *(through nonbank businesses)* 38
Банковская система двойного подчинения *(Dual banking system)* 63
Банковская школа Тихоокеанского побережья *(Pacific Coast Banking School)* 168
Банковская школа Юга *(Banking School of the South)* 168
Банковская школа Юга *(School of Banking of the South)* 45
Банковские акцепты *(Bankers' acceptances)* 106, 285, 288—289
  использование *(uses)* 104
  неоплаченные *(outstanding)* 104
Банковские ипотечные компании *(Mortgage banking companies)* 620
Банковские комиссии штатов *(State banking commissions)* 63, 524
  обязанности *(responsibilities)* 64
  ограничения на инвестиционные банковские услуги *(investment banking restrictions)* 609
Банковские холдинговые компании *(Bank holding companies)*
  мультибанковые *(multibank)* 39—40
  небанковские фирмы *(nonbank businesses)* 38—39
  определение *(defined)* 37
  полемика *(controversy)* 40—41
  преимущества и недостатки *(advantages and disadvantages)* 40
  преимущества с точки зрения налогообложения *(tax advantages)* 37—38
  регулирование со стороны правительства *(government regulation)* 37, 65, 74—75
  рост *(growth)* 37—38
  тенденции *(trends)* 48—49
Банковское дело *(Banking industry)*
  автоматизация *(automation)* 15—16
  глобализация *(globalization)* 16
  история *(history)* 4—9
  источники информации *(information sources)* 168—169
  конкуренция *(competition)* 14
  межбанковские отношения *(interbank relationships)* 42—44
  многофилиальные учреждения *(multiple-office institutions)* 15—16
  профессиональные ассоциации *(trade associations)* 45
  роли *(roles)* 1—2, 8—9
  тенденции *(trends)* 13—17
  школы *(schools)* 45, 168

Банкротства банков *(Bank failures)* 35, 127
влияние дерегулирования *(effect of deregulation)* 82—83
влияние ФКСД *(effect on FDIC)* 68
возврат депозитов *(deposit payoffs)* 74
законодательство *(laws regarding)* 47—48, 65, 74—75
защита *(defenses against)* 54, 447—448
избирательный подход ФКСД *(FDIC selectivity)* 544
массовое изъятие вкладов *(domino effect)* 453
метод покупки и переложения ответственности по обязательствам другой стороны *(purchase and assumption technique)* 74
метод разделения *(splitting technique)* 75 (сноска)
показатель соотношения капитала и активов *(capital-to-assets ratio)* 453—454
передача застрахованных депозитов *(insured deposit transfer)* 74
роль злоупотреблений *(role of fraud)* 447
тенденции *(trends)* 16
убытки вкладчиков *(losses to depositors)* 85
"Барклайз бэнк" *(Barclays Bank PLC)* 591
"Бевилл, Бреслер энд Шульман" *(Bevill, Bresler, & Schulman)* 414
Беннет Барбара *(Bennett, Barbara)* 440
Бенстон Джордж *(Benston, George)* 85, 621
Беркович Джеймс А. *(Berkovec, James A.)* 464
Беспроцентные депозиты до востребования *(Noninterest-bearing demand deposits)* 105
Бессрочные контракты *(Continuing contracts)* 403
Бинкерт Кристофер Дж. *(Binkert, Christopher G.)* 536
Биржи опционов *(Options exchanges)* 510
Благотворительные трасты *(Charitable trusts)* 605
Блэк Харольд А. *(Black, Harold A.)* 49
Бокзар Грегори Е. *(Boczar, Gregory E.)* 536
Бонусная эмиссия *(Script issue)* 468—469
Браун Бак *(Brown, Buck)* 41
Брислин Патриция *(Brislin, Patricia)* 538
Брокерские депозиты *(Brokered deposits)* 386—387
Брокерские услуги по операциям с недвижимостью *(Real estate brokerage services)* 620—622
Брокерские фирмы *(Brokerage firms)* — см. Дилеры по ценным бумагам *(Security dealers)*
Брэди Николас *(Brady, Nicholas)* 594
Бэкон Питер В. *(Bacon, Peter W.)* 562
"Бэнк Америка" *(Bank America)* 543—545, 553, 613
"Бэнк оф Америка" *(Bank of America)* 10, 12, 15, 387, 431, 588
"Бэнк оф Бостон" *(Bank of Boston)* 415
"Бэнк оф кредит энд коммерс интернэшнл" *(Bank of Credit and Commerce International, BCCI)* 84, 575
"Бэнкерс траст венчур кэпител" *(Bankers Trust Venture Capital)* 11
"Бэнкерс траст компани оф Нью-Йорк" *(Bankers Trust Company of New York)* 25, 67, 588, 610, 613

Валовая маржа прибыли *(Gross profit margin)* 216
Валютные варранты *(Currency warrants)* 581
Валютные опционы *(Currency options)*
"колл" *(call)* 581
преимущества *(advantages)* 580
признаки *(features)* 580
"пут" *(put)* 581
Валютные свопы *(Currency swaps)* 516 (сноска), 581—582
Валютные фьючерсы *(Currency futures contracts)*
длинные хеджи *(long hedges)* 579
короткие хеджи *(short hedges)* 579—580
Валютный контроль *(Foreign exchange controls)* 573
Валютный обмен *(Currency exchanges)* 6; см. также Иностранная валюта *(Foreign currency)*
Валютный риск *(Exchange risk)* 146, 447, 578—582
Весовой коэффициент риска *(Risk weighting factor)* 458
Взаимные прайм-рейт фонды *(Prime rate mutual funds)* 434
Взаимные фонды *(Mutual funds)* 622—624
в маркетинговой стратегии *(in marketing strategies)* 622—624
интересы регулирующих органов *(regulatory concerns)* 624
прайм-рейт *(prime-rate)* 434
Взаимосвязь с клиентами *(Customer relationship)*
путем предоставления услуг по управлению наличностью *(through cash management services)* 615—616
установление ставки по депозитам *(deposits pricing)* 385
Винсо Джозеф Д. *(Vinso, Joseph D.)* 454
Влияние на рынке *(market power)* 147
Возможности сделать карьеру *(Career opportunities)* 20—23
Всемирный банк *(World Bank)* 594
Вторичные резервы *(Secondary reserves)* 100
Вторичный капитал *(Secondary capital)* 457
Выгоды от завоевания позиций на рынке через слияния *(Market-positioning benefits through mergers)* 544
Выпуск облигаций *(Bond issues)* 609—610
Высшая банковская школа Юго-Запада *(Southwestern Graduate School of Banking)* 168
Высшая банковская школа, г. Мэдисон, шт. Висконсин *(Graduate School of Banking, Madison, Wisconsin)* 168

Гарантии заемщика *(Borrower guaranties)* 191
Гарантийные кредитные письма *(Standby letter of credit, SLC)*
интересы регулирующих органов *(regulatory concerns)* 439—440
преимущества *(advantages)* 436—437
прямой и косвенный *(direct versus indirect)* 437
структура *(structure)* 437—438
уровень риска *(risk exposure)* 438—439
установление цены *(pricing)* 438
Гарантийные письма *(Letters of credit)* 607; см. также Резервные аккредитивы *(Standby letter of credit, SLC)*
через международные банки *(through international banks)* 584

Географическая диверсификация *(Geographic diversification)* 448
путем слияний *(through mergers)* 547
Гилберт Р. Элтон *(Gilbert, R. Alton)* 536
Глобализация *(Globalization)* 569—570
воздействие дерегулирования *(effect of deregulation)* 16
Годовая процентная ставка *(Annual percentage rate)* 264
таблица процентных ставок для планирования ежемесячных платежей *(table for monthly payment plans)* 690
Голдберг Лоуренс Г. *(Goldberg, Lawrence G.)* 49
Голдберг Майкл А. *(Goldberg, Michael A.)* 440
"Голдман Сакс" *(Goldman Sachs)* 613
Государственные облигации *(Government bonds)* 7, 284—287, 290
Государственный долг *(National debt)* 91
"Гранд Каньон стейт бэнк оф Аризона" *(Grand Canyon State Bank of Arizona)* 559
Григгс Джек А. *(Griggs, Jack A.)* 203
Гудфренд Марвин *(Goodfriend, Marvin)* 406
"Гэллери оф хоумз" *(Gallery of Homes)* 622

"Дай-Ичи Кэньо Бэнк оф Токио" *(Dai-Ichi Kangyo Bank of Tokyo)* 16
"Дан энд Бредстрит" *(Dun & Bradstreet)*
"Индастри норм бук" *(Industry Norm Book)* 189
кредитный рейтинг *(credit rating)* 188
"Дан энд Бредстрит кредит сервисез" *(Dun & Bradstreet Credit Services)* 188—190
Данхем Констанс *(Dunham, Constance)* 36, 382
Дарнелл Джером С. *(Darnell, Jerome C.)* 561
Дата зачисления денег *(Value date)* 578
Девизы *(Slogans)* 627
Декомпозированные ("ободранные") ценные бумаги *(Stripped securities)* 294—295
Дело "Нортист бэнкорп" *(Northeast Bancorp case)* 83
Дело Торговой национальной корпорации *(Merchants National case)* 619
Дело "Флит фэкторз корп." *(Fleet Factors Corp. case)* 223
Деловой риск *(Business risk)* 305—306
Деловой цикл *(Business cycle)* 190
Денежная позиция *(Cash position)*
показатели *(indicators)* 341
через финансовые фьючерсы *(through financial futures contracts)* 504—505
Денежно-кредитная политика *(Monetary policy)* 66, 86
Денежный оборот *(Cash cycle)* 199
Деньги, реализуемые в тот же день *(Same-day money)* 401
Депозитные сертификаты, ДС *(Certificates of deposit, CDs)* 105
в иностранной валюте *(foreign currency)* 387—388, 585
денежного рынка *(money market)* 72, 363
евродолларовые *(Eurodollar)* 407, 409, 585
индексные *(index)* 384—386
"медведей" *(bear)* 388
местные *(domestic)* 407
номиналом свыше 100 тыс. долл. *(jumbos)* 288
определение *(defined)* 407
ориентированные на потребителя *(consumer-oriented)* 288
ориентированные на частный бизнес *(business-oriented)* 288
переводные *(negotiable)* 363, 407—409, 418, 423
по которым не взимаются комиссионные *(fee-waiver)* 388
погашаемые в рассрочку *(installment)* 388
с отсрочкой процентных выплат *(deferred-interest)* 388
с переменной ставкой *(variable-rate)* 408
с плавающей ставкой *(floating-rate)* 410, 585
с регулируемой ставкой *(rate-adjusted)* 388
с увеличивающимися процентами *(rising-rate)* 388
с фиксированной ставкой *(fixed-rate)* 408
сберегательные *(thrift)* 407
связанные с товарным рынком *(commodity market-linked)* 384
связанные с фондовым рынком *(stock market-linked)* 384
тенденции *(trends)* 384—388
тепДС, или выпускаемые на межбанковском рынке *(tap)* 410, 585
траншДС *(tranche)* 410, 585
чистые доходы *(net earnings)* 370
янкиДС *(Yankee)* 407
Депозитные счета государственных фондов *(Public fund deposits)* 105
Депозитные счета денежного рынка *(Money market deposit accounts)* 14, 105, 361
чистые доходы *(net earnings)* 370
Депозиты *(Deposits)*
брокерские *(brokered)* 386—387
виды *(types)* 105—106, 360—364
воздействие дерегулирования *(effect of deregulation)* 82
иностранные *(foreign)* 365—366
корреспондентские счета *(correspondent)* 366
методы ценообразования *(pricing strategies)* 371—379
основные *(core)* 365
по балансу *(on balance sheet)* 98
процентные ставки *(interest rates on)* 364
совместные *(affinity)* 388
структура *(composition)* 364—367
тенденции *(trends)* 384—388
установление ставок *(pricing)* 371—384
чековые *(checkable)* 367
Депозиты в евровалюте *(Eurocurrency deposits)*
доступность *(availability)* 578
правила *(regulations)* 409—410
Депозиты в евродолларах *(Eurodollar deposits)*
арбитраж *(arbitrage)* 410
вторичный рынок *(secondary market)* 410
процентные ставки *(interest rates)* 418
резервные требования *(reserve requirements)* 90
фиксированные и плавающие ставки *(fixed versus floating rate)* 410
Депозиты в заграничных отделениях *(Foreign branch deposits)* 106
Депозиты в иностранной валюте *(Foreign-currency denominated deposits)* 578
Депозиты до востребования *(Demand deposits)* 7, 360—363

без выплаты процентов *(noninterest-bearing)* 361
с выплатой процентов *(interest-bearing)* 361
Дерегулирование *(Deregulation)* 14
воздействие на банковские депозиты *(effect on bank deposits)* 72
воздействие на банкротства банков *(effect on bank failures)* 72
воздействие на глобализацию *(effect on globalization)* 16
воздействие на деятельность банков *(effect on bank performance)* 72—73
воздействие на конкуренцию *(competition resulting)* 72
воздействие на методы установления ставок по депозитам *(effect on deposits pricing)* 372
воздействие на уровень прибыли *(effect on rates of return)* 16
воздействие на услуги *(effect on services)* 83, 602
международное банковское дело *(international banking)* 596—597
тенденции *(trends)* 14
Дефицит бюджета федерального правительства *(federal government budget deficit)* 91
"Дж. П. Морган" *(J. P. Morgan)* 66, 610
"Дж. С. Пенни" *(J.C. Penney)* 3, 127, 255
Джеймс Кристофер *(James, Christopher)* 440
"Дженерал моторс эксептэнс" *(General Motors Acceptance)* 430, 610
"Дженерал электрик" *(General Electric)* 581
Джилберт Гэри Г. *(Gilbert, Gary G.)* 454
"Джинни Мэй" *(Ginnie Mae)* — см. Правительственная национальная ипотечная ассоциация *(Government National Mortgage Association)*
Джонс Дж. С. Х. *(Jones, J. C. H.)* 563
Диверсификация *(Diversification)*
географическая *(geographic)* 448, 547
портфеля *(portfolio)* 447
продуктов *(product-line)* 603—604
услуг *(services)* 547, 603—604
Диверсификация продукции *(Product-line diversification)* 603—604
путем слияний *(through mergers)* 547
Дилеры по ценным бумагам *(Security dealers)* 12, 201
Динамический анализ *(Time series analysis)* 455
Директивы по слиянию Министерства юстиции *(Justice Department Merger Guidelines)* 554
Дисбаланс между активами и пассивами, чувствительными к изменениям ставок *(Interest-sensitive gap)* 485, 504
Дисконтные брокерские услуги *(Discount brokerage services)* 617—618
Дисконтные брокерские услуги *(Security brokerage services)* 617; см. также Андеррайтинг ценных бумаг *(Securities underwriting)*
правила *(rules governing)* 13
Дисконтные брокеры *(Discount brokers)* 12
Дисконтные ценные бумаги *(Discount notes)* 288—289
Дискреционный агент *(Discretionary trustee)* 607
Дискриминация *(Discrimination)* 177
законодательство *(laws regarding)* 65, 71, 259
Дисциплина рынка *(Market discipline)*
ликвидность *(liquidity)* 343—344
субординированные обязательства *(subordinated debt)* 450—451
через процентные ставки *(through interest rates)* 144—145
Дифференциация тарифных ставок по депозитам для отдельных вкладчиков *(Segment deposit pricing)* 381—382
Дифференциация услуг *(Service differentiation)* 626
Доверенная сторона по контракту *(Trustee under indenture)* 607
Договорные корпорации *(Agreement Corporations)* 574
"Дойче бэнк АГ" *(Deutsche Bank AG)* 16, 591
Доктрина партнерства с клиентами *(Customer relationship doctrine)* 337, 398
Документарные ноты *(Documented notes)* 290
Доля дивидендов *(Dividend payout ratio)* 464
Доля удержания *(Retention ratio)* 465
Долговременный кредит *(Extended credit)* 405—406
Долгосрочные долговые обязательства *(Long-term debt)* 106
Доход
от дисконтных брокерских услуг *(discount brokerage services)* 617—618
от комиссионного вознаграждения *(fee income)* 429—430
от оказания услуг *(from services)* 83, 113, 602
от трастовых услуг *(from trust services)* 605
от услуг по управлению наличностью *(cash management services)* 614—616
Доходность активов *(Return on assets, ROA)*
анализ *(analysis)* 138—140
взаимосвязь с доходностью капитала *(relationship to return on equity)* 133
по всем банкам США с застрахованными депозитами *(for all insured U.S. banks)* 140
расчет *(calculating)* 129, 138—139
составляющие *(components)* 139
Доходность за период хранения *(Holding period yield, HPY)* 298—299
Доходность к моменту погашения *(Yield to maturity, YTM)* 298
Доходность капитала *(Return on equity, ROE)*
анализ *(analysis)* 133
взаимосвязь с доходностью по активам *(relationship to return on assets)* 133
как отражение эффективности *(efficiency reflected by)* 137
компоненты по всем банкам США с застрахованными депозитами *(average for all U.S. banks)* 136
расчет *(calculating)* 129
составляющие *(components)* 134
Доходные активы *(Earning assets)*
определение *(defined)* 130 (сноска)
составляющие *(components)* 110—112
Доходные ноты *(Revenue-anticipation notes, RANs)* 290
Доходные облигации, обеспеченные доходами от определенного проекта *(Revenue bonds)* 291
"Дрейфус корпорейшн" *(Dreyfus Corporation)* 2, 623

ДС "Чикаго Бэар" *(Bears CDs)* 388
ДС в иностранной валюте *(Foreign-currency CDs)* 387—388, 585
ДС денежного рынка *(Money market certificates of deposit, CDs)* 72, 363
ДС, не предусматривающие взимания комиссионных *(Fee-waiver CDs)* 388
ДС, ориентированные на товарный рынок *(Commodity market-linked CDs)* 384
ДС, погашаемые в рассрочку *(Installment CDs)* 388
ДС с отсрочкой процентных выплат *(Deferred-interest CDs)* 388
ДС с переменными ставками *(Variable-rate CDs)* 408
ДС с плавающими ставками *(Floating-rate CDs)* 410
  международные *(international)* 585
ДС с регулируемыми ставками *(Rate-adjusted CDs)* 388
ДС с увеличивающимися процентами *(Rising-rate CDs)* 388
ДС с фиксированными ставками *(Fixed-rate CDs)* 408
ДС, связанные с фондовым рынком *(Stock market-linked CDs)* 384

Евровалюта *(Eurocurrency)* — см. Иностранная валюта *(Foreign currency)*
Евродолларовые депозитные сертификаты *(Eurodollar certificates of deposit, CDs)* 285, 288, 407, 585
Евродоллары, определение *(Eurodollars defined)* 409
Европейская валютная единица, ЭКЮ *(European currency unit, ECU)* 586
Европейский союз *(European Unit)* 596
Единая межагентная система установления рейтинга деятельности банка *(Uniform Interagency Bank Performance Rating system)* 178
"Е.С.М. Гавернмент секьюритиз" (E. S. M. *Government Securities)* 414
"Е. Ф. Хаттон" *(E. F. Hutton)* 3

Забалансовое финансирование *(Off-balance-sheet financing)* 427—441
Забалансовые обязательства *(Contingent liabilities)* 222—223, 437
Забалансовые операции *(Off-balance-sheet transactions)* 109—110
Завещательные трасты *(Testamentary trusts)* 606
Задолженность стран "третьего мира" *(Third world debt)*
  варианты решения *(solutions)* 592—595
  выходные облигации *(exit bonds)* 593
  оценка риска *(risk evaluation)* 594—595
  рынки *(markets)* 434—435
  соглашения о выкупе *(buy-back agreements)* 594
  списания *(write-offs)* 593—594
Закладная *(Collateral mortgage)* 251
Закладные (ипотеки) как недепозитные источники формирования средств банка *(Mortgages as nondeposit funds source)* 415
Закон Гласса—Стигалла 1933 г. *(Glass—Steagall Act of 1933)* 13, 73, 361, 372, 623
  положения *(provisions)* 66—67, 608—610
  реформа *(reform)* 67, 76, 611
Закон Клейтона 1914 г. *(Clayton Act of 1914)* 553
Закон Макфеддена—Пеппера 1927 г. *(McFadden-Pepper Act 1927)* 66
Закон о банковских слияниях 1960 г. *(Bank Merger Act of 1960)* 70—71, 553, 556
Закон о банковских холдинговых компаниях 1956 г. *(Bank Holding Company Act of 1956)* 37, 70
Закон о владении предпринимательскими фирмами женщинами 1988 г. *(Women's Business Ownership Act of 1988)* 254 (сноска)
Закон о всеобъемлющей ответственности и возмещении ущерба, причиненного окружающей среде 1980 г. *(Comprehensive Environmental Response, Compensation and Liability Act of 1980)* 223
Закон о депозитных учреждениях Гарна—Сен-Жермена 1982 г. *(Garn—St. Germain Depository Institutions Act of 1982)* 42—43, 73, 361, 618
Закон о дерегулировании депозитных учреждений и контроле за денежным обращением 1980 г. *(Depository Institutions Deregulation and Monetary Control Act of 1980)* 72—73, 361, 363, 372
Закон о достоверной информации о кредите и платежных карточках *(Fair Credit and Charge-Card Disclosure Act)* 261
Закон о достоверной оценке кредитоспособности 1970 г. *(Fair Credit Reporting Act, 1970)* 260
Закон о защите заемщиков, получивших кредиты под разницу в стоимости дома, 1988 г. *(Home Equity Loan Consumer Protection Act of 1988)* 275
Закон о защите потребительского кредита 1968 г. *(Consumer Credit Protection Act, 1968)* 71, 260
Закон о конкурентном равенстве в банковском деле 1987 г. *(Competitive Equality in Banking Act of 1987)* 72, 74—75, 275
Закон о международном кредитовании и контроле *(Foreign Bank Supervision Enhancement Act)* 576
Закон о международном кредитовании и надзоре 1983 г. *(International Lending and Supervision Act of 1983)* 457, 597
Закон о международных банках 1978 г. *(International Banking Act of 1978)* 575
Закон о методах взимания долга *(Fair Debt Collection Practices Act)* 261
Закон о налогах и экономическом восстановлении 1981 г. *(Economic Recovery Tax Act of 1981)* 363
Закон о налоговой реформе 1986 г. *(Tax Reform Act of 1986)* 116, 274, 277, 301—302, 363, 468
Закон о налогооблагаемом имуществе и фискальной ответственности 1982 г. *(Tax Equity and Fiscal Responsibility Act 1982, TEFRA)* 300
Закон о нормальных жилищных условиях *(Fair Housing Act)* 262

Закон о правдивой информации в кредитной деятельности 1968 г. *(Truth in Lending Act of 1968)* 65, 71, 177, 260, 264
Закон о правильном погашении кредита 1974 г. *(Fair Credit Billing Act, 1974)* 260—261
Закон о правительственных ценных бумагах 1986 г. *(Government Securities Act, 1986)* 414
Закон о предоставлении информации по закладным под жилые помещения *(Home Mortgage Disclosure Act)* 262
Закон о равных кредитных возможностях 1974 г. *(Equal Credit Opportunity Act of 1974)* 71, 177, 254, 261
Закон о реинвестировании 1977 г. *(Community Reinvestment Act of 1977)* 71, 177, 261—262, 391, 559
Закон о реформе процедуры банкротства 1978 г. *(Bankruptcy Reform Act, 1978)* 276
Закон о реформе, восстановлении и принудительных мерах в отношении финансовых учреждений 1989 г. *(Financial Institutions Reform, Recovery and Enforcement Act of 1989)* 262
  параграф XI *(Title XI)* 270
  параграф XII *(Title XII)* 262
  положения *(provisions)* 75—76
Закон о федеральном резерве 1913 г. *(Federal Reserve Act of 1913)* 65—66, 605
Закон об улучшении деятельности ФКСД 1991 г. *(FDIC Improvement Act of 1991)* 387, 544
  положения (provisions) 77—78
Закон об упрощении и реформе системы предоставления достоверной информации в кредитовании 1981 г. *(Truth in Lending Simplification and Reform Act, 1981)* 260
Закон об ускоренном переводе средств 1987 г. *(Expedited Funds Availability Act, 1987)* 390
Закон об экспортных торговых компаниях 1982 г. *(Export Trading Companies Act of 1982)* 572, 587
Закон Эджа *(Edge Act, 1917)* 574
Законы о банкротстве *(Bankruptcy laws)* 276
Законы о национальных банках и денежном обращении 1863—1864 гг. *(National Currency and Bank Acts, 1863—1864)* 63—64
Законы, обязывающие предоставлять подробную информацию потребителям банковских услуг *(Consumer information laws)* 65
Залог движимого имущества *(Chattel mortgage)* 263
  договор *(agreement)* 190
Залоговые требования *(Pledging requirements)* 307—308

Излишек *(Surplus)* 449
Израилевич Филип Р. *(Israilevich, Philip R.)* 51
Имущественные свопы *(Equity swaps)* 516 (сноска)
Инвестиции в обслуживаемую территорию *(Community investments)* 172, 177, 261, 388—391
Инвестиционные банковские услуги *(Investment banking services)* 13, 608—612
  андеррайтинг ценных бумаг *(securities underwriting)* 609—613
  действующее законодательство *(recent legislation)* 612
  кредиты *(loans)* 201—202
  международная конкуренция *(international competition)* 610
  ограничение прибыли *(income limits)* 611
  преимущества *(benefits)* 613
  Решения Совета управляющих ФРС *(Federal Reserve Board decisions)* 610—612
  стоимость *(costs)* 617
  столкновение интересов *(conflicts of interest)* 609
  уровень риска *(risk exposure)* 608—609, 612—614
  филиалы *(subsidiaries)* 611
Инвестиционные инструменты *(Investment instruments)*
  виды *(types)* 282—285
  виды рисков *(types of risk)* 304—308
  выбор *(choice)* 296—309
  критерии федеральных регулирующих органов *(federal regulatory criteria)* 282—283
  налогообложение *(tax considerations)* 100—101, 299—304
  стратегии определения инвестиционного горизонта *(maturity strategies)* 308—318
  функции *(functions)* 282—283
Инвестиционные ценные бумаги *(Investment securities)*
  налогооблагаемые *(taxable)* 100
  не облагаемые налогом *(tax-exempt)* 100—101
  составляющие *(components)* 100—102
  торговый счет *(trading account)* 102
"Инвестмент бэнк Лтд." *(Investment Bank Ltd.)* 583
Индекс Герфиндаля—Хиршманна *(Herfindahl—Hirschmann Index)* 554
Индекс рискованности *(Risk index)* 69
Индексные ДС *(Index CDs)* 384—386
Индивидуальные пенсионные счета *(Individual Retirement Accounts, IRAs)* 12, 62, 363, 623
Иностранная валюта *(Foreign currency)*; см.также Евровалюта *(Eurocurrency)*
  биржи *(exchanges)* 573
  доступность *(availability)* 578
  уровень риска *(risk exposure)* 578—582
Иностранные банки *(Foreign banks)*; см.также Международное банковское дело *(International banking)*
  активы в США *(assets in United States)* 52
  обязательные резервы *(legal reserves)* 576—577
  проникновение на рынки США *(penetration of U.S. markets)* 52—54
  регулирование *(regulation)* 84, 576—577
  тенденции *(trends)* 52—53
Иностранные депозиты *(Foreign deposits)* 365—366
Институт управления банками *(Bank Administration Institute)* 45, 168
Инструменты денежного рынка *(Money market instruments)* 282, 284—290
Инструменты рынка капиталов *(Capital market instruments)*
  виды *(types)* 290—292
  определение *(defined)* 283, 284—285
Инфляционный риск *(Inflation risk)* 307

Информационные почтовые уведомления *(Financial newsletters)* 624
Использование активов *(Asset utilization)* 134—135
Исследование методом моделирования *(Simulation analysis)* 227
Источники информации *(Information sources)*
  о банковском деле *(about banking industry)* 168—169
  о заемщиках *(about loan customers)* 188—190

Йетс Александер Дж. *(Yeats, Alexander J.)* 537

Казначейские векселя *(Treasury bills)* 284—286
Казначейские облигации *(Treasury bonds)* 284—285, 287, 290
Казначейские ценные бумаги *(Treasury notes)* 284—285, 287, 290
  краткосрочные *(short-term)* 284, 287
Капитал *(Capital)*
  взаимосвязь с риском *(relationship to risk)* 446
  виды *(types)* 448—451
  владельцев *(owners')* 445, 448
  внешние источники *(external sources)* 467—470
  внутренние источники *(internal sources)* 464—466
  давление со стороны рынка *(market pressure)* 453—454, 461—462
  дополнительный *(supplemental)* 458
  капитал 1-го класса *(Tier 1)* 458
  капитал 2-го класса *(Tier 2)* 458
  международные стандарты *(international standards)* 457—461
  минимальный стандарт *(minimum standard approach)* 455
  общепринятые принципы бухгалтерии *(GAAP)* 451
  определение *(defined)* 445
  определение потребностей *(needs determination)* 462—463
  основной *(core)* 458
  оценка *(measurement)* 451—453, 454
  оценка источников *(source evaluation)* 464, 467—470
  первичный и вторичный *(primary versus secondary)* 457
  регулирование *(regulation)* 445, 453—456, 461—462
  регулируемые принципы бухгалтерии *(RAP)* 451—452
  рыночная стоимость *(market-value)* 452—453
  сравнение с избранной группой банков *(peer group comparisons)* 455
  темп роста *(growth rate)* 465—466
  усиление капитальной позиции *(position strengthening)* 468
  функции *(role)* 445
  экспертный метод *(judgment approach)* 456
Капитал по "общепринятым принципам бухгалтерии" *(GAAP capital)* 451
Капитал по "регулируемым принципам бухгалтерии" *(RAP capital)* 451—452
Капиталовложения в ценные бумаги *(Security holdings)* 98
Капитальные деловые обязательства *(Capital notes and debentures)* 469—470
  как недепозитный источник формирования средств банка *(as nondeposit funds source)* 415
  правительственная поддержка *(government support)* 415
Капитальные ценные бумаги с нулевым купоном *(Zero coupon capital notes)* 450
Карсон Дин *(Carson, Dean)* 539
Карьера специалистов по аудиту и контролю *(Auditing and control personnel careers)* 21
Кассиры *(Tellers)* 22
Кассовые автоматы *(Automated teller machines, ATMs)* 15, 34
  кражи *(robberies)* 447
  сети *(networks)* 43
Кашинг Вудроу В. *(Cushing, Woodrow W.)* 51
Кваст Майрон Л. *(Kwast, Myron L.)* 622
"Кемикл" *(Chemical)* 269, 613
"Кемикл Нью-Йорк корп." *(Chemical New York Corp.)* 610
"Кемикл Нью-Йорк" *(Chemical New York)* 611
"Кемикл бэнк оф Нью-Йорк" *(Chemical Bank of New York)* 47, 431, 543, 545
"Кемикл бэнкинг корп." *(Chemical Banking Corp.)* 586
Кин Ховард мл. *(Keen, Howard, Jr.)* 465
Клиенты *(Customers)*
  источники информации *(information sources regarding)* 188—190
  оценка кредита *(loan evaluation)* 180
  сведения *(profiles)* 181
Комиссия по дерегулированию депозитных учреждений *(Depository Institutions Deregulation Commission)* 73
Комиссия по операциям на фьючерсных товарных рынках *(Commodity Futures Trading Commission)* 386
Комиссия по ценным бумагам и биржам *(Securities and Exchange Commission)* 63—64
Комитет по дерегулированию депозитных учреждений *(Depository Institutions Deregulation Committee)* 363
Коммерческие банки *(Commercial banks)* 613—614
Коммерческие бумаги *(Commercial paper)* 285, 289—290, 608—609, 613
  международные *(international)* 582
  процентные ставки *(interest rates)* 418
  рынок *(market)* 410—412
Коммерческие бумаги в евровалюте *(Eurocommercial paper)* 582—584
Компенсационные депозитные остатки *(Compensating deposit balances)* 200
Кон Эрнст *(Kohn, Ernest)* 562
Континентальный национальный банк, шт. Иллинойс, Чикаго *(Continental Illinois National Bank of Chicago)* 323, 544, 559
Контролеры *(Examiners)*
  оценка кредитного портфеля *(loan portfolio evaluations)* 176—178
  оценка риска *(risk assessment)* 81
Контроль за расходами *(Cost control)* 537—538
Концепция первичного капитала *(Primary capital concept)* 457

Концепция потребности общества *(Public need concept)* 529—530
Корпоративные ноты (векселя) *(Corporate notes)* 285, 292
Корпоративные облигации *(Corporate bonds)* 13, 285, 292
Корпорации, созданные по закону Эджа *(Edge Act corporations)* 46, 577
Корреспондентские счета *(Correspondent deposits)* 366
Кофман Джордж Дж. *(Kaufman, George G.)* 562
Коэффициент использования мощностей *(Capacity ratio)* 341
Коэффициенты покрытия *(Coverage ratios)* 217—218
Краткосрочные ценные бумаги *(Notes)*
  деловое обязательство *(note, signed by the borrower)* 190
  дисконтные *(discount)* 288—289
  документарные *(documented)* 290
  доходные (RAN) *(revenue anticipation)* 290
  казначейские *(Treasury)* 284—287, 290
  коммерческие векселя *(commercial)* 6
  корпоративные *(corporate)* 285, 292
  муниципальные *(municipal)* 285, 290, 291
  налоговые (TAN) *(tax anticipation)* 290
  погашаемые за счет продажи акций *(equity commitment)* 449
  с нулевым купоном *(zero coupon)* 450
  с плавающей ставкой *(floating-rate)* 410, 586
Краткосрочный кредит *(Adjustment credit)* 405
"Кредит Суисс" *(Credit Suisse)* 592
Кредитная политика *(Loan policies)* 126—127, 174
  законодательство *(laws regarding)* 65
  элементы *(elements)* 178—179
Кредитные бюро *(Credit bureaus)* 188, 249
Кредитные инспекторы *(Loan officers)* 20, 227—229
Кредитные карточки "Форд мотор ко." *(Ford Motor Co. credit cards)* 247
Кредитные карточки AT&T *(AT&T credit cards)* 247
Кредитные линии *(Credit lines)* 203—204, 274
  револьверные *(revolving)* 203—204, 274
Кредитные опционы *(Loan options)* 517
Кредитные портфели *(Loan portfolios)*
  выбор структуры *(mix selection)* 174—176
  диверсификация *(diversification)* 447
  отражение состояния рынка *(market reflection)* 174
  оценка *(evaluation)* 176—178
  правила *(regulations)* 176—178
  расчет средневзвешенных сроков погашения *(duration calculation)* 493
  трансформация *(shifting)* 304
  требования к отчетности *(reporting requirements)* 172
Кредитные союзы *(Credit unions)* 14, 73
Кредитный риск *(Credit risk)* 142, 305, 446
Кредитный эквивалент *(Credit-equivalent amounts)* 459
Кредитоспособность *(Creditworthiness)* 182—186
Кредиты *(Loans)*; см. также Кредитная политика *(Loan policies)*
  анализ кредитоспособности *(credit analysis)* 182—188
  брутто *(gross)* 102
  виды *(types)* 173
  дисконтное окно *(discount window)* 308, 405—406
  контракты *(agreements)* 190—192, 403, 434
  критические *(criticized)* 177
  международные *(international)* 430, 582—584, 592
  на строительство *(construction)* 267
  недействующие *(nonperforming)* 103
  нетто *(net)* 103
  обеспечение *(collateral)* 185, 186—188
  обеспеченные и необеспеченные *(secured versus unsecured)* 190—191
  оборотный капитал *(working capital)* 200
  отказы *(denials)* 254
  отражение в балансе *(balance sheet representation)* 99, 101
  погашаемые в рассрочку *(installment)* 245
  под разницу в стоимости дома *(home equity)* 273—275
  потребительские *(consumer)* — см. Потребительские кредиты *(Consumer loans)*
  предпринимателям *(business)* — см. Кредиты предпринимательским фирмам *(Business loans)*
  проблемные *(problem loans)* 192—195
  проектные *(project)* 204—205
  процедура проверки *(review procedures)* 191—192
  риск *(risk)* 65, 174
  секьюритизация *(securitization)* 429—434
  синдицированные *(participation)* 42
  срочные *(term)* 402
  суточные *(overnight)* 402
  техника *(mechanics)* 429—430
  цель *(defined)* 98
  ценные бумаги *(securities)* 100
  убыточные *(losses)* 102, 114, 178
  уровни безопасности *(safety zones)* 187
  установление ставки *(pricing)* 229—230, 233—235
  федеральные фонды *(federal funds)* 400—405, 614
Кредиты на строительство *(Construction loans)* 267
Кредиты, обеспеченные ценными бумагами *(Securities loans)* 173
Кредиты по кредитным карточкам *(Credit card loans)* 247
Кредиты, погашаемые в рассрочку *(Installment loans)* 245
Кредиты, погашаемые единовременно *(Noninstallment loans)* 245
Кредиты под залог жилых помещений *(Residential mortgage loans)* 245—246
Кредиты под залог жилья *(Home mortgage loans)* — см. Ипотечные кредиты *(Real estate loans)*
Кредиты под залог недвижимости (ипотечные) *(Real estate loans)* 172
  виды *(types)* 267
  оценка заявок *(application evaluation)* 268—270
  потеря права выкупа заложенного имущества *(foreclosure)* 270
  процентные ставки *(interest rates)* 174—176

формулы погашения *(repayment formulas)* 270—272
характеристика *(characteristics)* 267—268
Кредиты под обеспечение активами *(Asset-based financing)* 201—202
Кредиты под оборотный капитал *(Working capital loans)* 200
Кредиты под разницу в стоимости дома *(Home equity loans)* 273—275
Кредиты предпринимательским фирмам *(Business loans)* 3, 9
анализ заявок *(application analysis)* 207—229
виды *(types)* 199—206
выезды на место (site *visits)* 180
международные банки *(international banks)* 582—584, 592—596
первоначальные переговоры *(initial contact)* 180
предоставляемые банками США *(made by U.S. banks)* 206—207
спрос *(demand)* 409—412
срочные *(term)* 202—203
установление ставки *(pricing)* 229—238
Кредиты с повышенным риском *(Substandard loans)* 177
Кредиты торговым и промышленным предприятиям *(Commercial and industrial loans)* — см. Кредиты предпринимательским фирмам *(Business loans)*
Кредиты через "учетное окно" *(Discount window loans)*
виды *(types)* 405
обеспечение *(collateral)* 308, 406
ограничения *(guidelines)* 407
Правило А *(Regulation A)* 406
Кривая доходности *(Yield curve)* 312—315
Критические кредиты *(Criticized loans)* 177
"Ксерокс корп." *(Xerox Corp.)* 581
Купонные инструменты *(Coupon instruments)* 287
"Кэмпбелл суп ко." *(Campbell Soup Co.)* 586
"Кэс насьональ де креди агриколь" *(Caisse Nationale de Credit Agricole)* 16

Лавейр Джон П. *(LaWare, John P.)* 51
Лаудадио Л. *(Laudadio, L.)* 563
Лейдермен Элизабет С. *(Laderman, Elizabeth S.)* 50
ЛИБОР, Лондонская межбанковская ставка предложения *(LIBOR, London Interbank Offered Rate)* 232, 408
Лианг Дж. Нелли *(Liang, Nellie J.)* 41, 464
Лизинг оборудования *(Equipment leasing services)* 11
Лизинговое финансирование *(Lease financing receivables)* 173
Ликвидность *(Liquidity)* 8
важность *(importance of)* 323
временные характеристики *(time dimensions)* 325
дисциплина рынка *(market discipline)* 343—344
определение *(defined)* 98, 323
оценка потребностей *(needs estimation)* 332—344
нетто-позиция *(net position)* 324
проблемы *(problems)* 325—326
процентный риск *(interest rate risk)* 326
спрос и предложение *(demand and supply)* 323—326
стоимость *(costs)* 326
стратегия сбалансированного управления *(balanced strategies)* 331
стратегии управления *(management strategies)* 327—332
стратегии управления пассивами *(liability strategies)* 329—331
Лица, поставившие подписи *(Cosigners)* 249
Лица, принимающие ставку, и лица, ее устанавливающие *(Price takers versus price setters)* 230
"Ллойд бэнк ПЛС" *(Lloyd Bank PLC)* 586
Ллойд-Дэвис Питер *(Lloyd-Davies, Peter)* 440, 621
Лодж Джеймс А. *(Logue, James A.)* 373
Лондонская фьючерсная биржа *(London Futures Exchange)* 505
Лоуренс Эдвард С. *(Lawrence, Edward C.)* 537

МакДжи Вильям К. *(McGhee, William K.)* 203
МакКоли Роберт Н. *(McCauley, Robert N.)* 589
МакКолл Аллан С. *(McCall, Allan S.)* 539
Макналти Джеймс Е. *(McNulty, James E.)* 51, 377—378
Мандел Льюис *(Mandell, Lewis)* 383
Маржа прибыли *(Earnings spread)* 136
Маркетинговые стратегии *(Marketing strategies)* 622—623
по депозитам *(with deposits)* 388
слияния *(mergers)* 544
Маркс Питер С. *(Marks, Peter C.)* 373
Мегаслияния *(megamergers)* 47
"Медичи бэнк" *(Medici Bank)* 4
Международная банковская деятельность *(Interstate banking)*; см. также Банковская деятельность на основе отделений *(Branch banking)*
барьеры *(barriers)* 47
законодательство *(legislation regarding)* 44—48, 83
занятые *(employees)* 49
исследования *(research)* 49
прибыльность *(profitability)* 49
приобретение *(acquisitions)* 49
тенденции *(trends)* 48—49
уклонение *(dodges)* 46—47
эффект масштаба *(economies of scale)* 50—51
эффект охвата *(economies of scope)* 50—51
Международная межбанковская система СВИФТ *(SWIFT transfer system)* 46
Международная межбанковская система передачи информации и совершения платежей *(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication, SWIFT)* 46
Международное банковское дело *(International banking)*
андеррайтинг *(underwriting)* 585
грядущие проблемы *(future problems)* 591—597
дерегулирование *(deregulation)* 596
добровольные кредитные ограничения *(voluntary credit restrictions)* 574
заграничные отделения *(shell branches)* 571
изоляционизм *(isolationism)* 574
история *(history)* 568

кредиты предпринимательским фирмам *(business loans)* 430, 582—584, 592
крупнейшие банки *(largest banks)* 569
общественное доверие *(public confidence)* 596—597
опционы *(options contracts)* 586
организационные формы *(organizational forms)* 570—573, 597
отделения *(branch offices)* 571
представительства *(representative offices)* 571
процентные свопы *(interest rate swaps)* 586
процентный риск *(interest rate risk)* 586—587
регулирование *(regulation)* 573—577
совместные предприятия *(joint ventures)* 572
специальные правила *(special rules)* 574—575
тенденции *(trends)* 570
услуги клиентам *(customer services)* 578—588
филиалы *(subsidiaries)* 571
филиалы, созданные по закону Эджа *(Edge Act subsidiaries)* 574
финансовые фьючерсы *(financial futures contracts)* 587
экспортные торговые компании *(export trading companies)* 572—573
Международные банковские агентства (пункты) *(International banking facilities)* 572
цель *(purpose)* 409
Международные банковские пункты *(Branch offices in international banking)* 572
Международные банковские услуги *(International banking services)* 584—588
Международные займы *(International loans)* 430, 583—585, 592
Международные индикаторы уровня риска *(International indicators, risk exposure)* 595
Международный валютный фонд *(International Monetary Fund)* 595
Мелви Майкл *(Melvi, Michael)* 595
"Меллон бэнк" *(Mellon Bank)* 468
Меновое отношение *(Exchange ratios)* 549
"Меррилл Линч" *(Merrill Lynch)* 2—3, 276, 468, 613
Мерфи Нейл Б. *(Murphy, Neil B.)* 383
Меры по снижению риска неплатежеспособности *(Solvency risk measures)* 145—146
Местные ДС *(Domestic CDs)* 407
Метод Дельфи *(Delphi method)* 594—595
Метод дисконтной ставки *(Discount rate method of interest calculation)* 265—266
Метод источников и использования средств *(Sources and uses of funds method of liquidity management)* 332—336
Метод накидки *(Add-on loan rate method of interest calculation)* 266
Метод объединения источников фондов *(Pooling-of-funds method)* 480
Метод разделения источников фондов *(Separation-of-funds method)* 480—481
Метод слияния путем покупки активов *(Purchase-of-assets merger method)* 551—552
Метод слияния путем покупки акций *(Purchase-of-stock merger method)* 552
Метод создания резерва на покрытие убытков по кредитам *(Reserve method for loan loss deductions)* 116
Метод структуры средств *(Structure of funds approach to liquidity management)* 336—341
Метод установления процентов по депозитам для обеспечения проникновения на рынок *(market-penetration deposit pricing)* 380—381
Микрокомпьютеры для контактов с клиентами *(Microcomputers for customer contact)* 616
Мини-отделения *(Mini-branches)* 33—35
Министерство юстиции *(Justice Department)*
обязанности *(responsibilities)* 64
"Мицубиси бэнк" *(Mitsubishi Bank)* 587
"Мицуи" *(Mitsui Bank)* 587
Модель ценового лидерства *(Price leadership model)* 231—232
"Монтгомери Уорд" *(Montgomery Ward)* 255
"Морган гэренти траст ко. оф Нью-Йорк" *(Morgan Guaranty Trust Co. of New York)* 25, 68—69, 585, 610, 613
"Морган Стенли" *(Morgan Stanley)* 613
Моттер Дэвид С. *(Motter, David C.)* 536, 539
"Муди's инвестор сервис" *(Moody's Investor Service)* 188
рейтинг *(rating symbols)* 305—306
Мультипликатор капитала, МК *(Equity multiplier, EM)*
как индикатор *(as an indicator)* 134—135
расчет *(calculating)* 134
Муниципальные ноты *(Municipal notes)* 290, 291
Муниципальные обязательства *(Municipal obligations)* 290, 291
Муниципальные облигации *(Municipal bonds)* 284—285, 290, 291
"Мэньюфекчурерс Хановер бэнк" *(Manufacturers Hanover Bank)* 47, 610
"Мэрин Мидленд бэнк оф Нью-Йорк" *(Marine Midland Bank of New York)* 44

Надбавка *(Markup)* 231
Надбавка за слияние *(Merger premiums)* 548
Найт Роберт Е. *(Knight, Robert E.)* 238
Наличные активы по балансу *(Cash assets on balance sheet)* 98—101
Налоговые льготы *(Tax considerations)*
в банковских холдинговых компаниях *(in bank holding companies)* 37—38
инвестиционные инструменты *(investment instruments)* 102, 300—304
лизинг оборудования *(through equipment leasing)* 11
облигации *(bonds)* 299—304
слияния *(mergers)* 544
Налоговые ноты *(Tax-anticipation notes, TANs)* 290
Налоговые свопы *(Tax swapping)* 303—304
Налогооблагаемые и не облагаемые налогом ценные бумаги *(Taxable versus tax-exempt securities)* 100—101
Национальная ассоциация специалистов по банковскому кредиту *(National Association of Bank Loan and Credit Officers)* 45, 168
Национальные банки *(National banks)*
процедура слияния *(merger procedure)* 560

страхование депозитов *(deposit insurance)* 524
требования для получения чартера *(chartering requirements)* 31, 63, 524; см. также Свидетельство об инкорпорации *(Charter of incorporation)*
Национальный банк Шарлотты, шт. Северная Каролина *(NCNB Corp. of Charlotte, North Carolina)* 47, 415, 545
Национальный закон о доступности жилья 1990 г. *(National Affordable Housing Act, 1990)* 270
Небанковские учреждения *(Nonbank institutions)*
в банковских холдинговых компаниях *(in bank holding companies)* 38—39
влияние на разрыв фондов *(effect of funds gap)* 428
организация банковской деятельности на основе отделений *(branch banking through)* 38
правительственное регулирование *(government regulation)* 2—3
Недействующие активы *(Nonperforming assets)* 142
Недействующие кредиты *(Nonperforming loans)* 103
Недепозитные заимствования по балансу *(Nondeposit borrowing on balance sheet)* 98
Недепозитные источники средств *(Nondeposit funding sources)* 106
Независимые банки *(Independent banks)* 40
Незаработанные проценты *(Unearned discounts)* 103
"Нейшнс бэнк" *(Nations Bank)* 415, 545
Неконтрольный пакет акций консолидированных дочерних компаний *(Minority interest in consolidated subsidiaries)* 449
Неосязаемый основной капитал *(Goodwill)* 458 (сноска)
Непроцентная маржа *(Noninterest margin)* 131
Непроцентные доходы по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Noninterest income on the income statement)* 115
Непроцентные расходы по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Noninterest expenses on the income statement)* 116
Нераспределенная прибыль *(Undivided profits)* 449
Несбалансированность (разрыв) ликвидности *(Liquidity gap)* 333
Нетто-позиция федеральных резервных фондов *(Net federal funds position)* 341
Номер карточки социального страхования *(Social Security number)* 250
"Нью-Инглеид корп." *(New England Corp.)* 544—545
Нью-Йоркская ассоциация клиринговых расчетов *(New York Clearinghouse Association)* 46
"Нэшнл Вестминстер бэнк" *(National Westminster Bank)* 16

Обеспечение *(Collateral)*
залоговые требования по кредитам ФРС *(for Federal Reserve loans)* 307—308
по финансовым фьючерсам *(for financial futures contracts)* 509
право банка *(perfecting)* 181, 186—188
Облигации *(Bonds)*
выходные *(exit)* 593
доходные *(revenue)* 291
индустриального развития *(industrial development)* 301
казначейские *(Treasury)* 284—287, 290
корпоративные *(corporate)* 13, 285, 292
муниципальные *(municipal)* 285, 290, 291
налоговый статус *(tax status)* 299—304
обеспеченные кредитными карточками *(credit card backed)* 293—294
общие *(general obligation)* 291
приростные *(accretion)* 293
с нулевым купоном *(zero coupon)* 295
Облигации выходные *(Exit bonds)* 593
Облигации индустриального развития *(Industrial development bonds)* 301
Облигации, обеспеченные кредитными карточками *(Credit card backed bonds)* 293—294
Облигации с нулевым купоном *(Zero coupon bonds)* 295
Облигация, обеспеченная портфелем закладных *(Collateralized mortgage obligation, CMO)* 293
Облигация с реинвестируемым купоном *(Compound-interest bond)* 293
Обман *(Fraud)* 447
Обмен "акции — долговые обязательства" *(Stock-for-debt swaps)* 469
Оборачиваемость товарных запасов *(Inventory turnover)* 215
Обратные свопы *(Reverse swaps)* 516
Обслуживаемая территория *(Trade territory)* 262
Общие облигации *(General obligation bonds)* 291
Общие трастовые фонды *(Common trust funds)* 607—608
Обыкновенные акции *(Common stock)*
находящиеся в обращении *(outstanding)* 107
определение *(defined)* 448
эмиссия *(issuing)* 467
Обязательные резервы *(Legal reserves)*
глобальные тенденции *(global trends)* 90
дефицит *(deficit)* 345—346, 348
для банков банков *(for bankers' banks)* 43
избыток *(excess)* 345, 348
используемые в качестве резервов ценные бумаги *(securities allowed)* 344
источники *(sources)* 344—345, 351—352
операционные счета *(transaction deposits)* 90
определение *(defined)* 88
период поддержания *(maintenance period)* 348—350
правила расчета *(regulations on calculating)* 348—351
расчет *(calculation)* 345—346
требования *(requirements)* 344—345
увеличение *(increasing)* 347
уменьшение *(decreasing)* 347
учет *(accounting for)* 348—351
Обязательства перед зарубежными отделениями *(Liabilities to foreign branches)* 411
Обязательства по "горячим деньгам" *(Hot money liabilities)* 336
Обязательства по предоставлению кредитов (контрактное обязательство) *(Loan commitments)* 109, 204

Ограничения ("потолки") по депозитным ставкам *(Deposit rate ceilings)* 372
Ожидаемая норма дохода *(Expected rate of return)* 298—299
Операции на открытом рынке *(Open market operations)* 88—89
Операции по продаже недвижимости и получению ее обратно в аренду (возвратный лизинг) *(Sale-and-leaseback transactions)* 468
Операции с кредитными карточками *(Credit card operations)* 42
Операционный риск *(Operating risk)* 447
Операционный рычаг (левередж) *(Operating leverage)* 104
Определение кредитов нетто *(Net loans determination)* 102—103
Оптовые банки *(Wholesale banks)*
  конкуренция центров получения прибыли *(profit-center approach)* 27—28
  норма управляемости *(span of control)* 27
  определение *(defined)* 25—26
  организационная схема *(organizational form)* 28
  преимущества *(advantages)* 28—29
  слияние с розничными банками *(merger with retail banks)* 552
Оптовые кредиторы *(Wholesale lending)* 174
Опционная премия *(Option premiums)* 510
Опционные контракты *(Options contracts)*
  международное банковское дело *(international banking)* 587
  характеристика *(characteristics)* 292, 510—511
Опционы *(Options)*
  встречные *(counterpositions)* 511
  торговля на биржах *(exchange-traded)* 510
Опционы "колл", или на покупку *(Call options)* 293, 510
Опционы "пут", или на продажу *(Put options)* 293, 436, 510
Организационные формы *(Organizational forms)*
  крупные и мелкие банки *(large versus small banks)* 26—30
  международное банковское дело *(international banking)* 570—573, 597
  тенденции *(trends)* 25—55
Органы банковского надзора *(Bank examiners and regulators)* 23
Основной капитал *(Core capital)* 458
Основные (жизненно важные) банковские услуги *(Lifeline banking)* 388—391
Основные банковские функции (услуги) *(Service menu)* 5
Основные депозиты *(Core deposits)* 337, 365—366
  показатель *(ratio)* 342
Остин Дуглас В. *(Austin, Douglas V.)* 536
Ответственность за нанесение ущерба окружающей среде *(Environmental damage liability)* 223
Отделения "раковины" в международном банковском деле *(Shell branches in international banking)* 572
Относительные показатели по балансу *(Percentage-composition ratios)* 210
Отношение краткосрочных инвестиций к обязательствам, изменяющимся при колебаниях процентных ставок *(Short-term investments to sensitive liabilities ratio)* 341—342
Отрицательный дисбаланс *(Negative gap)* 485, 504
  короткий хедж *(short hedge)* 505—506
Отчет о движении средств *(Funds-flow statement)* — см. Отчет об источниках и использовании средств *(Sources and Uses of Funds Statement)*
Отчет о доходах, расходах и прибыли (Отчет о прибылях и убытках) *(Income Statement (Report of Income))*
  составляющие *(components)* 110—117
  финансовые доходы *(financial outputs)* 97—98
  финансовые затраты *(financial inputs)* 97—98
  элементы *(elements)* 99
Отчет о прибыли *(Report of Income)* — см. Отчет о доходах, расходах и прибыли (Отчет о прибыли) *(Income statement (Report of Income))*
Отчет о финансовом положении *(Report of Condition)* — см. Баланс (Отчет о финансовом положении) *(Balance sheet (Report of Condition))*
Отчет об акционерном капитале *(Capital-Accounts Statement)* 118—120
Отчет об акционерном капитале *(Statement of Stockholders Equity)* — см. Отчет о счете капитала *(Capital-Account Statement)*
Отчет об источниках и использовании средств *(Sources and Uses of Funds Statement)* 118—119, 223—227
  предварительный *(pro forma)* 224—227
Отчеты о переговорах с клиентами *(Customer contact reports)* 180
Офисы *(Office facilities)* 30
  единственный *(single)* 30—32
  многочисленные *(multiple)* 32—33
Оценка деятельности банка *(Performance evaluation)*
  показатели прибыльности *(profitability ratios)* 129—130
  причины *(reasons behind)* 128
  с помощью формул прибыльности *(with profitability formulas)* 132—134
Оценка эффективности работы менеджеров *(Managerial efficiency measurement)* 130

Пайл Дэвид *(Pyle, David)* 440
Парди Скотт Е. *(Pardee, Scott E.)* 569
"Пасифик ситибэнк" *(Pacific Citibank)* 557—559
Пассивы *(Liabilities)*
  недепозитные источники средств *(nondeposit funding sources)* 106
  по балансу *(on balance sheet)* 99
  типы *(types)* 105—109
Пассивы, чувствительные к изменениям процентных ставок *(Liability-sensitive gap)* 485, 504
Пенакки Джордж *(Pennacchi, George)* 440
Пенсионные депозитные счета, чистые доходы *(Retirement deposit accounts, net earnings)* 370

Пенсионные планы *(Retirements plans)* 12; см.также Индивидуальные пенсионные счета *(Individual Retirement Accounts)* и Пенсионные счета *(Pension accounts)*
Пенсионные программы *(Pension programs)* 62
Пенсионные счета *(Pension accounts)* 607
Первичные резервы *(Primary reserves)* 100
Переводные ДС *(Negotiable CDs)*
  виды *(types)* 406—407
  вторичный рынок *(secondary market)* 410
  процентные ставки *(interest rates)* 408, 418
  связь со спросом на кредиты предпринимательским фирмам *(relation to business loan demand)* 409—412
  сроки погашения *(maturities)* 407
Переменная ставка по закладным *(Adjustable-rate mortgage)* 270
Период пересмотра процентных ставок по срочным депозитам *(Leg period)* 363
Период пересмотра ставок *(Roll period)* 363
Петерсон Манфред Д. *(Peterson, Manfred D.)* 539
Петти Дж. Вильям *(Petty, J. William)* 203
Петтуэй Ричард *(Pettway, Richard)* 561
"Пир груп рипортс" *(Peer Group Reports)* 149
План Брэди *(Brady Plan)* 594
План Кеога *(Keogh plan)* 12, 361
Планирование минимального уровня *(Floorplanning)* 202
Планируемые кредиты *(Scheduled loans)* 177
Платежная карточка *(Debit card)* 43
Платежная сторона *(Account party)* 437—438
Подверженные переоценке активы *(Repricable assets)* 485
Подверженные переоценке пассивы *(Repricable liabilities)* 485
Поздена Рендалл Дж. *(Pozdena, Randall J.)* 50
Показатели прибыльности *(Profitability ratios)* 220
  расчет *(calculating)* 129—132
  формулы *(formulas)* 132—134
Показатель брокерских депозитов *(Deposit brokerage index)* 342
Показатель доходности с учетом налогов *(Tax-equivalent yield, TEY)* 302—303
Показатель использования активов *(Asset utilization ratio)*
  коэффициент *(as an indicator)* 134
  расчет *(calculating)* 131—132, 134
Показатель капитализации *(Capitalization ratio)* 221
Показатель левереджа *(Leverage ratio)* 221
Показатель ликвидных ценных бумаг *(Liquid securities indicator)* 341
Показатель оборачиваемости основного капитала *(Fixed-asset turnover ratio)* 216
Показатель операционной прибыли *(Operating income ratio)* 130—131
Показатель операционной эффективности *(Operating efficiency ratio)* 147
Показатель производительности труда сотрудников *(Employee productivity ratio)* 147
Показатель соотношения капитала и активов *(Capital-to-assets ratio)* 455
Показатель соотношения капитала и депозитов *(Capital-to-deposit ratio)* 455
Показатель соотношения прибыли и риска *(Reward-to-risk ratio)* 208
Политика в области депозитов *(Deposit policies)* 127
Политика долгосрочного акцента *(Back-end load maturity policy)* 309—310
Политика краткосрочного акцента *(Front-end loan maturity policy)* 309—310
Политика "лестницы" *(Ladder policy)* 309—310
Политика равномерного распределения, или политика "лестницы" *(Spaced-maturity policy)* 309—310
Политический риск *(Political risk)* 146
Положения договора *(Covenants)* 191
Положительный дисбаланс (Positive gap) 485, 504
  длинный хедж *(long hedge)* 506—509
Потери в форме упущенной выгоды *(Opportunity loss)* 506
Потребительские кредиты *(Consumer loans)* 9, 172—173; см.также Ипотечные кредиты *(Real estate loans)*
  балльная система оценки кредитных заявок (кредитный скоринг) *(credit scoring)* 255—259
  виды *(types)* 245—248
  дискриминация *(discrimination)* 261—262
  договоры *(agreements)* 263
  законы и правила *(regulations)* 259—262
  отказы *(denials)* 254
  оценка заявок *(application evaluation)* 249—251
  оценка платежеспособности клиента *(customer evaluation)* 182—185
  первоначальные переговоры *(initial contact)* 180
  плавающая ставка *(floating-rate)* 266—267
  правила и требования о предоставлении информации потребителю *(customer disclosure requirements)* 259—261
  процентные ставки *(interest rates)* 263—267
  тенденции *(trends)* 273—277
  условия *(qualifications)* 263
  характеристика *(characteristics)* 248
Правило 78 *(Rule of 78s)* 266
Правила штатов *(State regulations)*
  агентства *(agencies)* 63—64
  относительно банковской деятельности на основе отделений *(regarding branch banking)* 32—34, 46—48
  причины *(reasons behind)* 66
Правило Y *(Regulation Y)* 619
Правило Z *(Regulation Z)* 260
Правительственная национальная ипотечная ассоциация *(Government National Mortgage Association)* 268, 431, 611
Право компенсации *(Right of offset)* 228—229, 250
Право регресса *(Recourse basis)* 205
Прайм-рейт *(Prime rate)*
  определение *(defined)* 231
  плавающая *(floating)* 232
  преобладающая *(prevailing)* 232
Прасад Роуз М. *(Prasad, Rose M.)* 545
Прасад С. Бенджамин *(Prasad, Benjamin S.)* 545
Предлагаемый план законодательной реформы банковского дела *(Banking reform proposed plan)* 76—82
Предложение ценных бумаг *(Stock offerings)* 467

Предоставление кредита *(Credit creation)* 9
Представительства в международном банковском деле *(Representative offices for international banking)* 571
Прибыль *(Profits)*
  нераспределенная *(undivided)* 449
  ожидаемая при слиянии *(potential through merger)* 543
Прибыльность (доходность) *(Profitability)* 53—54
  анализ при кредитовании предпринимательских фирм *(analysis for business loans)* 235—238
  факторы *(factors in)* 140—141
Привилегированные акции *(Preferred stock)* 107
  определение *(defined)* 448—449
  признаки *(features)* 449
  эмиссия *(issuing)* 467—468
Прижизненный траст *(Living trusts)* 606
Приобретения за счет заемных средств *(Leveraged buyouts)* 609
  количество банкротств *(defaults rate)* 205
  регулирование *(regulation)* 206
  риски *(risks)* 205
Прирост стоимости ценных бумаг по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Securities gains on the income statement)* 116
Приростные облигации *(Accretion bonds)* 293
Приростные свопы *(Accruing swaps)* 513 (сноска)
Проблема международной задолженности *(International debt problem)* 592—596
Проблема моральной опасности *(Moral hazard problem)* 68
Прогноз величины депозитов и кредитов *(Deposits and loans forecast)* 333—336
Программа выпуска краткосрочных ценных бумаг *(Note issuance facility)* 582
Программа гарантий банковского оборотного капитала *(Bank Working Capital Guarantee Program)* 588
Программа добровольного ограничения иностранного кредитования *(Voluntary Foreign Credit Restraint Program)* 574
Программа по выпуску ценных бумаг, обеспеченных закладными *(Mortgage-backed Securities Program)* 431
Программа функционального анализа издержек *(Functional Cost Analysis Program)* 175, 248, 367
Продажа займа *(Loan sales)*
  воздействие *(impact)* 434
  причины *(reasons behind)* 435
  риски *(risks)* 435—436
  служебные права *(servicing rights)* 434
  срок погашения *(maturity)* 434
Продажа кредита на короткий срок *(Loan strips)* 435
Продленные часы работы на финансовых рынках *(Financial markets extended hours)* 569—570
Проектные кредиты *(Project loans)* 204—205
Промежуточные банки *(Bridge banks)* 74
"Промежуточный" кредит на строительство *(Interim construction financing)* 201—202
Профессиональные ассоциации *(Trade associations)* 45, 168
Процентная маржа *(Interest margin)* 113
Процентные выплаты по балансу *(Interest expense on the income statement)* 113
Процентные доходы по балансу *(Interest income on the income statement)* 113
Процентные опционы *(Interest rate options)*
  истечение срока *(expiration)* 511
  определение *(defined)* 510
  премии *(premiums)* 510—511
  сделки противоположного направления *(counterpositions)* 510
Процентные свопы *(Interest rate swaps)* 109, 144
  виды *(types)* 513 (сноска)
  используемые ставки *(rates used)* 514—515
  международное банковское дело *(international banking)* 587
  недостатки *(disadvantages)* 515—516
  преимущества *(advantages)* 512, 515
  признаки *(features)* 512—513, 515
Процентные ставки *(Interest rates)*
  действительные ставки *(effective rates)* 402
  дисциплина рынка *(market discipline through)* 144—145; см. также Процентный риск *(Interest rate risk)*
  ограничения *(ceilings)* 38, 72, 586
  по депозитам *(on deposits)* 364
  по депозитам в евродолларах *(Eurodollar deposits)* 418
  по займам ФРС *(on Federal Reserve loans)* 418
  по коммерческим бумагам *(on commercial paper)* 418
  по переводным ДС *(on negotiable CDs)* 418
  по потребительским кредитам *(on consumer loans)* 263—267
  скрытые *(implicit)* 372
  спред *(spread)* 73
Процентный "коридор" *(Interest rate collar)* 516, 518
Процентный "кэп" *(Interest rate cap)* 516, 517
Процентный "флор" *(Interest rate floor)* 516, 518
Процентный риск *(Interest rate risk)* 421, 446—447
  анализ средневзвешенных сроков погашения *(duration analysis)* 492—499
  ликвидность *(liquidity)* 326
  международное банковское дело *(international banking)* 586—587
  накопленный дисбаланс *(cumulative gap)* 488
  нейтрализация *(neutralizing)* 317, 504—519
  определение *(defined)* 144
  при управлении средствами *(in funds management)* 482—484
  страхование *(insurance)* 516
  управленческие действия *(management steps)* 518—519
  управление дисбалансами *(gap management)* 484—492
  характеристика *(characteristics)* 304—305
  хеджирование *(hedging)* 482—499, 518—519
Прямое инвестирование акционерного капитала *(Real estate direct equity investments)* 620—622
Прямые агенты *(Directed trustees)* 607
Психологическое воздействие (ФРС) *(Moral suasion)* 90
Пулы средств *(Pooled funds)* 606, 608
Пэйвел Кристин *(Pavel, Christine)* 49, 440

Размер банков *(Bank size)*
балансовые показатели *(balance sheet ratios)* 107—109
влияние на общие траст-фонды *(effect on common trust funds)* 607—608
воздействие на итоги деятельности *(impact on performance)* 54—55
показатели отчета о доходах, расходах и прибыли *(income statement ratios)* 117
организационная форма *(organizational form)* 25—29
цели деятельности *(performance objectives)* 147
эффект масштаба *(economies of scale)* 50—51
эффект размаха деятельности *(economies of scope)* 50—51
эффективность *(efficiency)* 54—55
Разовая (чрезвычайная) продажа активов по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Nonrecurring sales of assets on the income statement)* 116
Разработка планов по возврату кредитов *(Loan workouts)* 191—195
Разрыв (дефицит) средств *(Funds gap)*
влияние на небанковские учреждения *(effect on nonbank institutions)* 428
влияние на услуги по управлению наличными средствами *(effect on cash management services)* 428
определение *(defined)* 152
расчет *(calculating)* 417
Разрыв в средневзвешенных сроках погашения *(Duration gap)*
природа *(nature of)* 495—496
расчет *(calculating)* 495
Разрывы в процентах *(Interest rate gaps)* 516—517
Растрата *(Embezzlement)* 447
Расходы на заработную плату и оборудование по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Occupancy and equipment expense on the income statement)* 116
Расходы на оплату труда по отчету о доходах, расходах и прибыли *(Personnel expenses on the income statement)* 99, 111
Расходы на покрытие убытков по кредитам *(Loan-loss expense)* 115
Расчет индикаторов ликвидности *(Liquidity indicator calculation)* 218—220, 341—342
Расчет простых процентов *(Simple interest calculation)* 264—265
Револьверное кредитование *(Revolving credit financing)* 203—204
Резерв на покрытие возможных убытков по кредитам *(Provision for loan losses)* 103, 113
Резерв на случай непредвиденных обстоятельств *(Contingency reserves)* 107
Резерв общего назначения *(General reserve)* 102 (сноска)
Резерв отчислений для покрытия риска при переводах капиталов *(Allocated transfer risk reserve)* 576
Резерв под убытки по кредитам *(Allowance for possible loan losses, ALL)* 103
Резервные требования *(Reserve requirements)* — см. Обязательные резервы *(Legal reserves)*
Резервы *(Equity reserves)* 449
Резервы *(Reserves)*; см. также Обязательные резервы *(Legal reserves)*
на случай непредвиденных обстоятельств *(contingency)* 107
общие и специальные *(general versus specific)* 102 (сноска)
Рейли Майкл Дж. *(Reilly, Michael J.)* 383
Рейтинг CAMEL *(CAMEL rating)* 178
Риск досрочного погашения *(Prepayment risk)* 294, 295
по ценным бумагам, выпущенным под кредиты *(on loan-backed securities)* 432
Риск доступности кредита *(Credit availability risk)* 423
Риск злоупотреблений *(Crime risk)* 146, 447
Риск невыполнения эмитентом своих обязательств *(Default risk)* 305
Риск недополучения прибыли *(Earnings risk)*
определение *(defined)* 144
показатели *(measures)* 144—145
уменьшение *(reducing)* 543
Риск недоступности ликвидных средств *(Availability risk)* 326
Риск несбалансированной ликвидности *(Liquidity risk)* 306—307, 446
индикаторы *(indicators)* 142—143
оценка *(measurements)* 142
снижение уровня *(reducing exposure)* 148
Риск отзыва *(Call risk)* 307
Риск утечки денежной наличности *(Cash-flow risk)* 543
Рисковые активы *(Risk assets)* 146
"Риэлти уорлд" *(Realty World)* 622
"Роберт Моррис Ассошиэйтс", ежегодный отчет *(Robert Morris Associates, Annual Statement Studies)* 189
Рождественские клубы *(Christmas clubs)* 863
Розничное кредитование *(Retailer financing)* 201—202
Розничные банки *(Retail banks)*
возможности с точки зрения занятости *(employment opportunities)* 26
определение *(defined)* 25
слияние с оптовыми банками *(merger with wholesale banks)* 552
сотрудники *(officers)* 26
Розничный кредит *(Retail credit)* 174
Роудз Стефен А. *(Rhoades, Stephen A.)* 537
Роуз Джон Т. *(Rose, John T.)* 536
Роуз Питер С. *(Rose, Peter S.)* 49, 536, 559, 561—562, 589, 612, 619
Роуз Сэнфорд *(Rose, Sanford)* 377
Роузен Ричард Дж. *(Rosen, Richard J.)* 621
Рынок гарантий *(Guarantee market)* 13
Рынок евробилетов *(Eurobond market)* 585—586
Рынок индексных депозитов *(Market index investment)* 385
Рынок федеральных фондов *(Federal funds market)*
брокеры *(brokers)* 402
виды кредитов *(loan type)* 405
доступность заимствования *(ease of borrowing)* 401
преимущества *(advantages)* 418
происхождение *(nature)* 400—401
процедура *(procedures)* 402—404
процентные ставки *(interest rates)* 406, 418
функции *(functions)* 402

Рыночная стоимость капитала *(Market-value capital)* 452—453
Рыночный риск *(Market risk)* 143; см.также Процентный риск *(Interest rate risk)*

"Салли Мэй" *(Sallie Mae)* — см. Ассоциация маркетинга студенческих кредитов *(Student Loan Marketing Association)*
Самоликвидирующиеся кредиты на пополнение товарно-материальных запасов *(Self-liquidating inventory loans)* 199—200
Самостоятельные банки *(Unit banks)* 30—32
преимущества и недостатки *(advantages and disadvantages)* 35—37
Сантомеро Энтони М. *(Santomero, Anthony M.)* 454, 538
"Саусвест бэнкинг корп." *(Southeast Banking Corp.)* 415
Сбалансированный подход к управлению фондами *(Balanced funds management approach)* 481—482
Сберегательные ДС *(Thrift CDs)* 407
Сберегательные банки *(Savings banks)* 73
Сберегательные депозиты *(Savings deposits)* 6—7, 105
виды *(types)* 362—363
ставки предложения *(offer rates)* 364
чистый доход *(net earnings)* 370
Сберегательный банк "Чеви Чейз" шт. Мэриленд *(Chevy Chase Savings Bank of Maryland)* 432
Свободные цены в зависимости от условий *(Conditionally free pricing schedules)* 382
Свободные цены на депозиты *(Free pricing schedules)* 382
Своп "долг взамен на акции" *(Debt-for-equity swap)* 592—593
Севидж Дональд Т. *(Savage, Donald T.)* 41
Сегментация рынка *(Market segmentation)* 626
Сезонные свопы *(Seasonal swaps)*
Сезонный кредит *(Seasonal credit)* 405—406
"Секьюрити пасифик" *(Security Pacific)* 67, 269, 431, 588, 592, 611, 613, 617
"Секьюрити пасифик корп." *(Security Pacific Corp.)* 47, 545, 553, 610
"Секьюрити пасифик корп. оф Калифорния" *(Security Pacific Corp. of California)* 613
"Секьюрити пасифик нэшнл бэнк оф Лос-Анджелес" *(Security Pacific National Bank of Los Angeles)* 617
Секьюритизация *(Securitization)*
виды *(types)* 431
влияние *(impact of)* 433—434
ограничения *(limitations)* 429
правила *(regulations)* 430
преимущества *(advantages)* 431
риск *(risk)* 432—433
техника *(mechanics)* 429—430
Секьюритизированные активы *(Securitized assets)* 293—294
Селби Эдвард *(Selby, Edward)* 537
Сельскохозяйственные ссуды *(Agricultural loans)* 173
Сертификаты автомобильных дебиторов *(Certificates of automobile receivables, CARs)* 430
Сертификационная роль банков *(Certification role)* 613
Сети *(Networks)*
кассовые автоматы *(ATM)* 43—44
платежи в местах совершения покупок *(point-of-sale)* 44
электронные переводы *(electronic wire)* 46
Сети терминалов для платежей в местах совершения покупок *(Point-of-sale networks)* 43
"Си энд Эс Соврен бэнк" *(C&S Sovran Bank)* 545
"Си энд Эс Соврен корпорейшн" *(C&S Sovran Corporation)* 47
Симонсон Дональд Дж. *(Simonson, Donald G.)* 373
Сирманс Дж. Стейси *(Sirmans, Stacy G.)* 640
"Сирс энд Робек" *(Sears & Roebuck)* 3, 14, 127, 255
Система автоматического перевода средств *(Automatic transfers)* 361
Система прямой электронной записи Казначейства *(Treasury Direct Book-Entry System)* 287
Система текущего расчета резервов *(Contemporaneous reserve accounting, CRA)* 348
Система фермерского кредита *(Farm Credit System)* 287
Системы бухгалтерского учета *(Accounting systems)*
балансовая стоимость *(book-value)* 69, 109—110
рыночная стоимость *(market value)* 69, 109—110
Системы кредитного скоринга *(Credit scoring systems)* 255—259
Системы управленческой информации *(Management information systems)* 230
Ситибэнк *(Citibank)* 293, 617
"Ситикорп" *(Citicorp)* 3, 29, 47, 67, 269, 273, 407, 431, 468, 583, 586, 588, 592, 610, 611, 613, 619
"Ситикорп венчур, инк." *(Citicorp Venture Inc.)* 11
"Ситикорп оф Нью-Йорк" *(Citicorp of New York)* 10, 25, 39
"Ситикорп Сейвингс оф Иллинойс" *(Citicorp Savings of Illinois)* 388
Скенлон Кевин П. *(Scanlon, Kevin P.)* 49
Слияния *(Mergers)*
влияние на финансы *(financial impact)* 561—562
выбор партнеров *(partner selection)* 47, 546—550
выгоды для общества *(public benefits)* 553, 562
законодательство *(laws regarding)* 65
методы *(methods)* 550—552
мотивация *(motivations)* 543—546
налоговые преимущества *(tax benefits)* 544
последствия для конкуренции *(competitive effects)* 553
правила *(regulatory rules)* 552—561
процедура для национальных банков *(procedures for national banks)* 560
степень концентрации на рынке *(market concentration measurement)* 554
тенденции *(trends)* 543, 545, 561—563
учет *(accounting for)* 551—552

факторы *(factors in)* 551
экономия на издержках *(cost-savings)* 544—545
Служебные права *(Servicing rights)* 434
Случаи невыполнения обязательств (банкротства) *(Events of default)* 191
Снайдер Томас Е. *(Snider, Thomas E.)* 562
Собственный (акционерный) капитал *(Stockholders' equity capital)* 107
Совет по бухгалтерскому учету *(Accounting Principles Board)* 552 (сноска)
Совет по стандартам финансового учета *(Financial Accounting Standards Board, FASB)* 509
правила учета *(footnotes ruling)* 110
Советы директоров *(Boards of directors)* 26
Совместные вклады *(Affinity deposits)* 388
Совместные предприятия в международном банковском деле *(Joint ventures in international banking)* 572
Совокупность средств, используемых для извлечения дохода (по балансу) *(Accumulated uses of funds on balance sheet)* 99
Совокупные средства из соответствующих источников (по балансу) *(Accumulated sources of funds on balance sheet)* 99
Соглашения о выкупе *(Buy-back agreements)* 594
Соглашения о гарантийном кредите *(Standby credit agreements)* 109
Соглашения об обратном выкупе *(Repurchase agreements)* 106, 308, 617
определение *(defined)* 103—104, 413
преимущества *(advantages)* 413
продолжительные контракты *(continuing contracts)* 413
процентные ставки *(interest rates)* 413—414
регулирование *(regulation)* 414
риск (risk) 414
Создание отделений в Европе *(European branch banking)* 34
Сомнительные кредиты *(Doubtful loans)* 178
Соотношение долга и объема продаж *(Debt-to-sales ratio)* 221
Составляющие статьи "Наличность" *(Cash account components)* 98—101
Союз потребителей *(Consumers Union)* 389
Специалист по маркетингу *(Marketing personnel)* 22
Специалисты по анализу ценных бумаг и торговле ими *(Security analysts and traders)* 22
Специалисты по банковским инвестициям *(Investment banking specialists)* 23
Специалисты по долгосрочному планированию и приобретению предприятий *(Long-range planning and business acquisition specialists)* 22
Специалисты по кредитному анализу *(Credit analysts)* 21
Специалисты по международным финансам и бизнесу *(International finance and business development specialists)* 23
Специалисты по разработке планов погашения кредитов *(Loan workout specialists)* 21
Специалисты по системному анализу *(System analysts)* 21
Специалисты по торговле иностранной валютой *(Foreign exchange traders)* 23
Специалисты по услугам банка для частных лиц *(Personal banking services specialists)* 22
Специалисты по финансовому анализу *(Financial analysts)* 21—22
Специалисты трастового отдела *(Trust department specialists)* 22
Специальные резервы *(Specific reserves)* 102 (сноска)
Специальный метод списаний на покрытие убытков по кредитам *(Specific charge-off method for loan loss deductions)* 116
Списания *(Charge-offs)* 142
Список "проблемных" банков *(Problem bank list)* 69
Справедливая субординация *(Equitable subordination)* 206 (сноска)
Справочник "Polk's Bank Directory" 169
Справочник "Rand McNally Banker's Directory" 169
Сравнение с избранной группой банков *(Peer group comparisons)* 455
Средневзвешенный срок погашения *(Duration maturity concept)* 315—318
Средний период инкассирования *(Average collection period)* 216
Средства банков *(Bank funds)*
источники в форме депозитов *(deposit sources)* 105—106, 360—370
недепозитные источники *(nondeposit sources)* 106
альтернативные виды *(alternative types)* 400—416
выбор *(choice)* 416—424
нормы *(regulations)* 423
оценка потребностей *(needs assessment)* 418
размеры кредитов *(loan unit sizes)* 423
риск *(risk)* 421, 423
срок погашения *(maturity)* 423
стоимость *(costs)* 419—424
Сринивасан Аруна *(Srinivasan, Aruna)* 537
Срочные депозитные счета *(Time deposit accounts)* 370
Срочные депозиты *(Time deposits)* 105, 362—363
резервные требования *(reserve requirements)* 90
Срочные займы *(Term loans)* 403
Срочные тратты, проходящие через международные банки *(Time drafts through international banks)* 584
Ссудо-сберегательные ассоциации *(Savings and loan associations)* 73
Ссудные банки *(Accommodating banks)* 402
Ссуды финансовым учреждениям *(Financial institution loans)* 173
Ставки "кэп" *(Cap rates)* 234
Ставки предложения *(Offer rates)* 232, 330, 364, 400, 408
Статусы об обменной передаче *(Fraudulent conveyance statutes)* 206 (сноска)
Статьи капитала *(Capital accounts)* 107
Статья "Избыточный капитал" *(Capital surplus account)* 107
Стейн Джереми С. *(Stein, Jeremy C.)* 206
Стовер Роджер Д. *(Stover, Roger D.)* 608, 617, 621
Стоимость акций *(Stock value)* 128
Стоньерская школа банковского дела *(Stonier Graduate School of Banking)* 45, 168

Стратегии трансформации активов *(Asset conversion strategies)* 328—329
Стратегия процентных ожиданий *(Rate expectation maturity strategy)* 309—312
Стратегия управления активами *(Asset management strategy)* 477—478
Стратегия управления фондами *(Funds management strategy)* 479
Стратегия "штанги" *(Barbell maturity strategy)* 309—311
Страхование депозитов *(Deposit insurance)* 448; см.также Федеральная корпорация страхования депозитов *(Federal Deposit Insurance Corporation)*
взаимосвязь с регулированием капитала *(relationship to capital regulation)* 453
воздействие *(effect)* 85
для банков штатов *(for state-chartered banks)* 30, 525
для национальных банков *(for national banks)* 30, 525
доступ *(access)* 3
жизненно необходимые банковские услуги *(lifeline banking)* 391
изменение *(revamping)* 69
приватизация *(privatization)* 69
чувствительные к риску *(risk-sensitive)* 69
Страхование кредита *(Credit life insurance)* 618
Страхование пассивов *(Liability insurance)* 625
Страхование процентной ставки *(Interest rate insurance)* 516
Страховой сертификат *(Insurance certification)* 524
Страховой фонд ФКСД *(Bank Insurance Fund, BIF)* 76
Страховые услуги *(Insurance services)* 12, 618—620
Структурное соотношение вкладов *(Deposit composition ratio)* 342—343
Структурный анализ *(Cross-section analysis)* 455
"Стэндард энд пур'с корпорейшн" *(Standard & Poor's Corporation)* 188
рейтинг *(rating symbols)* 305—306
"Субару" *(Subaru)* 44
Субординированные векселя и долговые обязательства *(Subordinated notes and debentures)* 107, 449
виды *(types)* 450
дисциплина рынка *(market discipline)* 450
недостатки *(disadvantages)* 450
преимущества *(advantages)* 450
рост значения *(growing importance)* 449
эмиссия *(issuing)* 468
"Суисс бэнкинг корпорейшн интернэшнл" *(Swiss Banking Corporation International)* 583, 591
"Сумитомо бэнк оф Калифорния" *(Sumitomo Bank of California)* 557—559, 587
Суточные кредиты *(Overnight loans)* 402
Счет управления активами *(Asset Management Account)* 618
Счета НАУ (с обращающимся приказом об изъятии средств) *(NOW (negotiable order of withdrawal) accounts)* 72—73, 105
законодательство *(enabling legislation)* 361
ставка предложения *(offer rate)* 364
характеристика *(characteristics)* 361
Счета налогов и кредитов Казначейства *(Treasury Tax and Loan Accounts)* 366—367
Счета со сберегательной книжкой *(Passbook savings deposits)* 362
Счета суперНАУ *(Super NOWs)* 361—362
Счета управления наличностью "Меррилл Линч" *(Merrill Lynch Cash Management Accounts)* 11

Таблица ежегодных доходов *(Annuity table)* 684—685
Таблица приведенной стоимости *(Present value table)* 682—683
Таблица процентных ставок для ежедневных расчетов *(Interest rate table for daily compounding)* 688—689
Таблица процентных ставок для планирования ежемесячных выплат *(Table for monthly payment plans)* 690
Таблица сложных процентов *(Compound interest rate table)* 686—687
Тарифные ставки комиссионных сборов по депозитам *(Deposit fee schedules)* 381—382
Теория агентских отношений *(Agency theory)* 54—55
Теория делегированного мониторинга *(Delegated monitoring theory)* 9
ТепДС, или выпускаемые на межбанковском рынке *(Tap CDs)* 410, 585
Терминалы для платежей в местах совершения покупок *(Point-of-sale terminals)* 15, 33
Тимме Стифен Дж. *(Timme, Stephen G.)* 51
Товарищества с ограниченной ответственностью *(Limited partnerships)* 625
Товарные свопы *(Commodity swaps)* 516 (сноска)
Торговая национальная корпорация *(Merchant National Corp.)* 619
Торговые марки *(Trademarks)* 627
Торговые счета по ценным бумагам *(Trading account securities)* 102
Трансакционные депозиты *(Transaction deposits)* 360—362
резервные требования *(reserve requirements)* 90
ТранщДС *(Tranche CDs)* 410, 585
Трастовая корпорация по делам обанкротившихся ссудно-сберегательных учреждений *(Resolution Trust Corporation)* 76
Трастовые договоры *(Trust agreements)*
законодательство *(law regarding)* 605
прижизненный траст *(living trusts)* 606
Трастовые услуги *(Trust services)* 7—9
виды *(types)* 605
история *(history)* 605
комиссионное вознаграждение *(fee income)* 605
фирмам *(business)* 606—607
частным лицам *(personal)* 606
Трастовые услуги фирмам *(Business trust services)* 606—607
Трастовые услуги частным лицам *(Personal trust services)* 606
Трасты *(Trusts)*
благотворительный *(charitable)* 605
завещательный *(testamentary)* 606
прижизненный *(living)* 606

Тратты (переводные векселя) *(Drafts through international banks)* 584
Тратты на предъявителя, проходящие через международные банки *(Sight drafts through international banks)* 584
Требования к марже *(Margin requirements)* 90—91
Трифтс Джек В. *(Trifts, Jack W.)* 49, 561
Трой Лео *(Troy, Leo)* 188—189

"Уведомительное воздействие" *(Announcement effect)* 89
Удельный вес "горячих денег" *(Hot money ratio)* 341
Удельный вес заложенных ценных бумаг *(Pledged securities ratio)* 341
Укрепление кредита *(Credit enhancement)* 431
Улучшение эксплуатационной эффективности через слияния *(Operating efficiency through mergers)* 547
Уменьшение ("размывание") дохода *(Earnings dilution)* 549
Уменьшение ("размытие") собственности *(Dilution of ownership)* 549
Универсальные банки *(Universal banks)* 614
Университет шт. Луизиана *(Loisiana State University)* 168
Унифицированные отчеты о деятельности банка *(Uniform Bank Performance Reports)*
  дополнительные позиции *(supplementary items)* 149
  основные депозиты *(core depotis report)* 154
  охват *(scope)* 149
Уолл Ларри Д. *(Wall, Larry D.)* 453—454, 545
Управление активами и пассивами *(Asset-liability management)*
  метод объединения источников фондов *(pooling-of-funds method)* 480
  метод разделения источников фондов *(separation-of-funds method)* 480—481
  размещение фондов *(funds allocation)* 479—482
  сбалансированный подход к управлению фондами *(balanced funds approach)* 481—482
  стратегии *(strategies)* 477—479
  уровень риска *(risk exposure)* 482—499
  цели *(purpose)* 477
Управление денежным направлением *(Money position management)* 344—345
Управление дисбалансами *(Gap management)*
  компьютерные методы *(computer-based techniques)* 486—489
  нейтрализация риска *(risk neutralization)* 504—519
  переоценки *(repricing)* 484—486
Управление качеством *(Quality management)* 447
Управление контролера денежного обращения *(Office of the Comptroller of the Currency, OCC)* 64, 149, 172, 524, 559
  обязанности *(responsibilities)* 64
Управление ликвидностью с помощью расчета индикаторов ликвидности *(Liquidity indicator approach to liquidity management)* 341—343
Управление ликвидностью через управление активами *(Asset liquidity management)* 328—329
Управление пассивами *(Liability management)* 329—331
  подход с точки зрения чувствительности к изменениям процентных ставок *(interest-sensitive approach)* 399—400
  принципы *(principles)* 398—400
  ставка предложения *(offer rate)* 400
  стратегия *(strategy)* 478—479
Управление по надзору за сберегательными учреждениями *(Office of Thrift Supervision)* 76
Управляющий людскими ресурсами *(Human resources manager)* 22
Управляющий операционной деятельностью банка *(Manager of bank operations)* 21
Уровень риска *(Risk exposure)* 9
  виды *(types)* 141—146, 446—447
  гарантийные кредитные письма *(standby letters of credit)* 439
  взаимосвязь с капиталом *(relationship to capital)* 446
  инвестиционные банковские услуги *(investment banking services)* 608—609, 612—614
  иностранная валюта *(foreign currency)* 578—582
  источники *(sources)* 171
  международные индикаторы *(international indicators)* 595
  методы защиты *(defenses against)* 447—448
  оценка *(measurement)* 141—146
  по инвестиционным инструментам *(on investment instruments)* 304—307
  расчет показателя *(ratio calculation)* 133
  субсидии ФКСД *(FDIC subsidies)* 68—70
  управление активами и пассивами *(asset-liability management)* 477—499
Ускоренное слияние *(Quick Check Merger Screen)* 560
Услуги *(Services)*
  виды *(types)* 5—13
  воздействие дерегулирования *(effect of deregulation)* 83, 602
  диверсификация *(diversification)* 603—604
  для населения *(public)* 5—13
  законодательство *(laws regarding)* 65, 83
  комиссионные сборы *(fees)* 83, 116, 602, 606, 616, 618
  маркетинг *(marketing)* 29, 627—628
  международные банки *(international banks)* 584—585
  предлагаемая экспансия *(proposed expansion)* 79
  стратегии развития *(development strategies)* 625—626
  тенденции *(trends)* 13—17, 602, 622—625
  уровень риска *(risk exposure)* 461—462, 602—604, 608—609, 612—614, 627
  через банки банков *(through bankers' banks)* 42—43
Услуги в сфере недвижимости *(Real estate services)* 621—623
Услуги по аудиту *(Auditing services)* 43
Услуги по управлению денежной наличностью *(Cash management services)* 11, 275—276, 614—617
  автоматизация *(automation)* 616

влияние на разрыв фондов *(effect on funds gap)* 428
выгоды *(benefits)* 615
доход от комиссионного сбора *(fee income)* 605
масштаб *(scope)* 614—615
Услуги торговых банков *(Merchant banking services)* 13, 612—616; см.также Универсальные банки *(Universal banks)*
виды *(types)* 613—614
отличия от коммерческих банков *(differences from commercial banks)* 613—614
по долгосрочным проектам *(for long-term projects)* 614
прибыль *(profits from)* 614
регулирующие ограничения *(regulatory restrictions)* 614
Установление процентных ставок на депозиты по предельным издержкам *(Marginal cost approach to deposits pricing)* 377—379
Установление ставки на основе надбавки (ниже прайм-рейт) *(Markup pricing model)* 233—234
Установление ставки ниже прайм-рейт *(Below-prime market pricing)* 233—234
Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость — выгодность" *(Cost-benefit loan pricing)* 234—235
Установление ставки по кредиту по принципу "стоимость плюс" *(Cost-plus loan pricing)* 230
Установление ставок по методу фактических средних издержек *(Historical average cost approach to deposits pricing)* 374—375
Установление цен на депозиты на основе количества услуг клиентам или на основе связей клиентов с банком *(Relationship deposits pricing)* 383
Утечка капитала *(Capital outflow)* 573
Участие в займах *(Loan participation agreement)* 434
Участие в кредитах *(Participations defined)* 174
Учет коммерческих векселей *(Discounting commercial notes)* 6
Учет по балансовой стоимости *(Book value accounting)* 69
проблемы *(problems)* 107—109
Учет по рыночной стоимости *(Market value accounting)* 69, 109—110
Учетная ставка *(Discount rate)*
изменения *(fluctuations)* 89—91
установление *(setting)* 89
Учреждения банков в других штатах для осуществления кредитования *(Loan production offices, LPOs)* 46—47
"Уэллс фарго" *(Wells Fargo)* 269

Факторинг *(Factoring)* 201
"Фанни Мэй" *(Fannie Mae)* — см. Федеральная национальная ипотечная ассоциация *(Federal National Mortgage Association)*
Федеральная корпорация жилищного и ипотечного кредита *(Federal Home Loan Mortgage Corporation)* 287, 293
Федеральная корпорация страхования депозитов, ФКСД *(Federal Deposit Insurance Corporation, FDIC)* 30, 61, 149, 447, 524
влияние на деятельность банка *(effect on bank runs)* 68
изменение структуры *(restructured)* 76
критика *(criticisms)* 68
обязанности *(responsibilities)* 64
ослабление *(decline)* 16
полномочия *(powers)* 70, 552—553
предлагаемые направления реформы *(proposed reforms)* 77—78, 80, 387, 406, 544
решения о слияниях *(merger decisions)* 553, 557—559
система фиксированного комиссионного сбора *(fixed-fee system)* 68
список "проблемных" банков *(problem bank list)* 69—70
создание *(creation)* 68
тарифы комиссионного сбора с учетом риска *(risk-sensitive fee schedule)* 69
требования *(requirements)* 68
усовершенствование *(improvement)* 387
члены *(members)* 3
Федеральная национальная ипотечная ассоциация *(Federal National Mortgage Association)* 268, 287, 611
Федеральная резервная система *(Federal Reserve System)* 30, 63, 149, 172
банки-члены *(member banks)* 88, 532—533
инициативы в области экономической политики *(economic policy initiatives)* 402
инструменты проведения политики *(policy tools)* 88—89
обязанности *(responsibilities)* 64
операции на открытом рынке *(open market operations)* 88—89
организационная структура *(organizational structure)* 86—88
полномочия в области одобрения слияний *(merger approval power)* 553
районы *(districts)* 87
Совет управляющих *(Board of Governors)* 37, 86, 605, 610
создание *(instituted)* 65—66
услуги *(services)* 87—88
цель *(purpose)* 86, 88
Федеральное регулирование *(Federal regulations)*; см.также Дерегулирование *(Deregulation)* и Федеральная резервная система *(Federal Reserve System)*
агентства *(agencies)* 63—64
банковская деятельность на основе отделений *(branch banking)* 32—37, 66
банковские холдинговые компании *(bank holding companies)* 37
беспроцентные депозиты до востребования *(noninterest-bearing demand deposits)* 105
взаимные фонды *(mutual funds)* 622—624
гарантийные кредитные письма *(letters of credit)* 439—440
инвестиционные инструменты *(investment instruments)* 282; см. также Андеррайтинг ценных бумаг *(Securities underwriting)*
иностранные банки *(foreign banks)* 574—575

капитал *(capital)* 445, 453—454
кредитные портфели *(loan portfolios)* 176—178
масштаб *(scope)* 61
международное банковское дело *(international banking)* 573—577
межштатная банковская деятельность *(interstate banking)* 44—51
небанковские банки *(nonbank banks)* 2—3
недепозитные источники *(nondeposit funds sources)* 425
необходимость *(necessity)* 85
относительно иностранных банков *(regarding foreign banks)* 84
причины *(reasons behind)* 62—63
потребительские кредиты *(consumer loans)* 259—262
предлагаемые направления реформы *(proposed reform)* 78—80
рынок евровалютных депозитов *(Eurocurrency deposit market)* 409—410
секьюритизация *(securitization)* 429—431
слияния *(mergers)* 552—560
соглашения об обратном выкупе *(repurchase agreements)* 414
торговые банки *(merchant banking)* 612—614
требования к резервированию *(reserve requirements)* — см. Обязательные резервы *(Legal reserves)*
услуг *(of services)* 65—83
чековые счета *(checking accounts)* 105
Федеральные займы *(Federal funds loans)* 614
Федеральные земельные банки *(Federal Land Banks)* 287
Федеральные резервные банки *(Federal Reserve Banks)*
заимствования *(borrowing from)* 405—407
функциональный анализ издержек *(Functional Cost Analysis, FCA)*
программа *(program)* 175, 248, 367
Федеральный закон о трастах 1939 г. *(Federal Trust Indenture Act of 1939)* 606
Федеральный комитет по операциям на открытом рынке *(Federal Open Market Committee, FOMC)* 86—87
Федеральный совет по контролю за финансовыми учреждениями *(Federal Financial Institutions Examination Council)* 390
Федеральный совет системы банков жилищного кредита *(Federal Home Loan Bank Board)* 76
"Ферст Бостон корп." *(First Boston Corp.)* 430
"Ферст бэнк систем, инк. оф Миннеаполис" *(First Bank System, Inc., of Minneapolis)* 482
"Ферст нэшнл бэнк оф Чикаго" *(First National Bank of Chicago)* 293, 431
"Ферст нэшнл сити бэнк оф Нью-Йорк" *(First National City Bank of New York)* 407
"Ферст рипаблик бэнк оф Даллас" *(First Republic Bank of Dallas)* 415
"Ферст сити бэнкорп.", Хьюстон *(First City Bancorp., Houston)* 552
"Ферст Чикаго корпорейшн" *(First Chicago Corporation)* 384
"Фиделити груп" *(Fidelity Group)* 617
"Фиделити инвестментс" *(Fidelity Investments)* 386
Фиксированная ставка по закладным *(Fixed-rate mortgages)* 271
Фиксированные активы *(Fixed assets)* 104
Филдс М. Эндрю *(Fields, Andrew M.)* 49
Филиалы в международном банковском деле *(Subsidiaries in international banking)* 571—572
Филиалы по андеррайтингу ценных бумаг *(Security underwriting subsidiaries)* 610
Филиалы, созданные по закону Эджа *(Edge Act subsidiaries)* 574
международное банковское дело *(international banking)* 573—574
Филиальные банки *(Affiliated banks)* 40
Филлис Дейв *(Phillis, Dave)* 49
Филлис Дэвид *(Phillis, David)* 440
Финансирование акцептов *(Acceptance financing)* 104
Финансовое консультирование *(Financial consulting)* 624—625
Финансовое планирование для частных лиц *(Personal financial planning)* 624—625
Финансовые гарантии *(Financial guarantees)* 436
Финансовые инструменты *(Financial instruments)* 292—295
"Финансовые лавочки" *(Financial boutiques)* 603—604
Финансовые отчеты *(Financial statements)*
заемщики — предпринимательские фирмы *(business borrowers)* 209—229
учет *(footnotes)* 110
Финансовые планы банков *(Financial plans for banks)* 462
Финансовые показатели *(Financial ratios)*
анализ *(analysis)* 213
улучшение путем слияний *(improvement through mergers)* 546—550
Финансовые потоки *(Financial flows)* 112
"Финансовые универмаги" *(Financial department stores)* 602—604
Финансовые услуги *(Financial advisory services)* 11
Финансовые фьючерсы *(Financial futures contracts)* 109, 144
взаимосвязь с потоком наличных средств *(relationship to cash position)* 505
виды *(types)* 505
длинный хедж *(long hedge)* 506—509
для нейтрализации риска, связанного с дисбалансом *(for gap risk neutralization)* 504
короткий хедж *(short hedge)* 505—506
международное банковское дело *(international banking)* 586—587
обеспечение *(collateral)* 508
ограничения *(limitations)* 508—509
преимущества *(advantages)* 508
стандарты бухгалтерского учета *(accounting standards)* 509
стоимость *(costs)* 508
характеристика *(characteristics)* 292
Финансовый посредник *(Financial intermediary)* 6
Финансовый рычаг (левередж) *(Financial leverage)* 104—105
определение *(defined)* 221
оценка *(measuring)* 135
Фискальная политика *(Fiscal policy)* 91
Фланнери Марк *(Flannery, Mark)* 380

"Флит Норстар файненшл груп" *(Fleet Norstar Financial Group)* 269, 544
"Флит файненшл груп" *(Fleet Financial Group)* 588
Фонд страхования сберегательных ассоциаций *(Savings Association Insurance Fund, SAIF)* 76
Фондовый брокер *(Funds broker)* 402
Форвардные контракты *(Forward contracts)* 578
Форвардные опционные контракты *(Option forward contracts)* 578
"Форд мотор ко." *(Ford Motor Co.)* 586
ФОРЕКС *(FOREX)* 578
Фрай Клиффорд Л. *(Fry, Clifford L.)* 535
"Франклин нэшнл бэнк оф Нью-Йорк" *(Franklin National Bank of New York)* 377
"Фредди Мак" *(Freddie Mac)* — см. Федеральная корпорация жилищного и ипотечного кредита *(Federal Home Loan Mortgage Corporation)*
Фрэйзер Дональд Р. *(Fraser, Donald R.)* 539
"Фудзи бэнк" *(Fuji Bank)* 16

Хавиик Джеральд А. *(Hanweck, Gerald A.)* 49
Хантер Вильям С. *(Hunter, William C.)* 51, 537
Хеггестад Арнольд А. *(Heggestad, Arnold A.)* 617, 621
Хемфри Дэвид Б. *(Humphrey, David B.)* 622
Хилион Джон *(Helyon, John)* 41
"Хохштеттер бэнк" *(Hochstetter Bank)* 4
Хранение ценностей *(Safety deposit)* 7

Цели деятельности *(Performance objectives)*
  причины *(reasons behind)* 128
  пороги риска *(risk thresholds)* 128
  размер банка *(bank size)* 147
  разработка *(determining)* 128
  стоимость акций *(stock value)* 128—129
Цена использования опциона (страйк) *(Strike price)* 293
Ценные бумаги инвестиционного качества *(Investment-grade securities)* 305
Ценные бумаги с плавающими ставками *(Floating-rate notes)* 410
  международные *(international)* 585
Ценные бумаги федеральных агентств *(Federal agency securities)* 285, 287
Ценные бумаги, обеспеченные займами по кредитным карточкам *(Credit card securities)* 431
Ценные бумаги, обеспеченные закладными *(Mortgage-backed securities)* 285, 295
Ценные бумаги, погашаемые за счет продажи акций *(Equity commitment notes)* 449
Ценообразование в зависимости от условий *(Conditional deposit pricing)* 381
Ценообразование, нацеленное на привлечение клиентов с более высокими доходами *(Upscale target deposits pricing)* 483—484
Ценообразование по методу "издержки плюс прибыль" *(Cost-plus profit pricing)* 371—376
Ценообразование по методу общего фонда средств *(Pooled-funds costing)* 373—377
Циммер Стивен А. *(Zimmer, Steven A.)* 589
Циммерман Гэри С. *(Zimmerman, Gary C.)* 538

"Чарлз Шваб дискаунт брокерейдж ко." *(Charles Schwab Discount Brokerage Co.)* 12
Чартер на открытие нового банка *(Charter of incorporation)* 30—31, 524
  демографический фактор *(demographic considerations)* 526—528, 531
  интересы Контролера денежного обращения *(Comptroller's concerns)* 526—530
  потребность общества *(public need factor)* 529
  процесс регистрации *(process)* 525, 527
  тенденции *(trends)* 531—536
  стоимость *(costs)* 524
  требования *(requirements)* 526—530
"Чейз Манхэттен" *(Chase Manhattan)* 9, 29, 47, 269, 592, 610
"Чейз Манхэттен бэнк" *(Chase Manhattan Bank)* 67, 384—385, 623
"Чейз Манхэттен корпорейшн" *(Chase Manhattan Corporation)* 450, 588, 610, 619, 624
Чековые депозиты *(Checkable deposits)* 367
Чековые счета *(Checking accounts)* 7, 10, 367—369
  виды *(types)* 72
  предшественники *(forerunners)* 7
  процентные ставки *(interest on)* 364
Чикагская товарная биржа *(Chicago Mercantile Exchange)* 292, 510—511
Чикагская торговая палата *(Chicago Board of Trade)* 292, 505, 510—511
ЧИПС, электронная система межбанковских клиринговых расчетов *(CHIPS, Clearing House Interbank Payment System)* 46
Чистая маржа операционной прибыли банка *(Net bank operating margin)* 130
Чистая маржа прибыли *(Net profit margin)* 217 (сноска)
  как индикатор *(as an indicator)* 134—135
  расчет *(calculating)* 134
Чистая непроцентная маржа *(Net noninterest margin)* 130
Чистая прибыль в расчете на акцию *(Earnings per share, EPS)*
  влияние слияний *(effect of mergers)* 547, 549—550
  расчет *(calculating)* 130
  смысл показателя *(performance measured by)* 130—131
Чистая прибыль до проведения специальных операций *(Net returns prior to special transactions, NRST)*
  расчет *(calculating)* 130
  смысл показателя *(performance measured by)* 130—131
Чистая процентная маржа *(Net interest margin)*
  расчет *(calculating)* 130
  смысл показателя *(performance measured by)* 130—131
Чистый доход *(Net income)*
  по отчету о доходах, расходах и прибыли *(on the income statement)* 116
  расчет *(calculating)* 111—112

Швейцер Роберт Л. *(Schweitzer, Robert L.)* 49
Шеффер Шеррилл *(Shaffer, Sherrill)* 51
Шиа Морис П. III *(Shea, Maurice P., III)* 537
Школы *(Schools)* 45, 168

Школы по подготовке профессиональных банкиров *(Professional Bankers Schools)* 45
Шлагенхауф Дон *(Schlagenhauf, Don)* 595

Эванофф Дуглас Д. *(Evanoff, Douglas D.)* 51
Эдвардс Линда Н. *(Edwards, Linda N.)* 534
Эдвардс Франклин Р. *(Edwards, Franklin R.)* 534
Эдмистер Роберт О. *(Edmister, Robert O.)* 373, 383
Эйземанн Питер С. *(Eisemenn, Peter C.)* 618
Эйзенбейс Роберт А. *(Eisenbeis, Robert A.)* 454
Экспортно-импортный банк *(Export-Import Bank)* 588
Экспортные торговые компании *(Export trading companies)* 42
  выбор инвесторов *(eligible investors)* 587
  международное банковское дело *(international banking)* 573—574
  признаки *(features)* 587
  тенденции *(trends)* 588
Электронная запись без сертификатов *(Electronic book entry)* 287
Электронная сеть *(FEDWIRE)* 46, 400
Электронные сети *(Electronic wire networks)* 46
Эмиссия денег *(Money creation)* 10
Эмпирический метод определения убытков по кредитам *(Experience method for loan loss deductions)* 115
Эпкор Леонард М. *(Apcor, Leonard M.)* 41
"Этна лайф энд кежуэлти ко." *(Aetna Life and Casualty Co.)* 619
Эффект масштаба *(Economies of scale)* 50—51, 85
Эффект охвата *(Economies of scope)* 50—51
Эффективность контроля за расходами *(Expense control efficiency)* 137
Эффективность операций *(Efficiency in operations)* 130—131, 147; см. также Показатель производительности труда сотрудников *(Employee productivity ratio)* и Показатель операционной эффективности *(Operating efficiency ratio)*
Эффективность управления активами *(Asset management efficiency)* 137
Эффективность управления налогами *(Tax management efficiency ratio)* 137
Эффективность управления ресурсами *(Funds management efficiency)* 137

Юго-Восточный банк Майами *(Southeast Bank of Miami)* 323
Южный методистский университет *(Southern Methodist University)* 168
"Юнион бэнк", Швейцария *(Union Bank of Switzerland)* 591

ЯнкиДС *(Yankee CDs)* 407
Японские банки *(Japanese banks)* 589—591

Питер С. Роуз
БАНКОВСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Редакторы *И.В. Башнина, И.Е. Новикова*
Дизайн и компьютерная подготовка оригинал-макета *В.Н. Папкова*
Художник *И.П. Смирнов*
Технический редактор *Л.А. Зотова*
Корректоры *А.С. Рогозина, Л.М. Филькова*

ЛР 070877 от 22.02.1993 г.

Подписано в печать 09.06.95. Формат 70×108$^{1}/_{16}$.
Бумага офсетная. Гарнитура Гарамонд. Печать высокая. Усл. печ. л. 67,2.
Уч.-изд. л. 71,52. Тираж 10 000 экз. Заказ № 1091.
Изд. № 47

"Дело Лтд"
117571, Москва, пр. Вернадского, 82.

Московская типография № 2
Комитета Российской Федерации по печати.
129164, Москва, проспект Мира, 105