

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПОТЕНЦИАЛЬНЫМ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КРЕДИТНОГО ПРОДУКТА

© 2012 М.А. Бельков*

Ключевые слова: кредитный риск, управление кредитным риском, кредитный продукт, банк, малое и среднее предпринимательство, методика управления кредитным риском.

Разработана методика управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства. Методика базируется: на выявлении факторов, обуславливающих преимущества кредитования отдельных категорий заемщиков - субъектов малого и среднего предпринимательства; на оценке потенциального кредитного риска, создаваемого с учетом указанных факторов кредитного продукта путем сравнения с продуктом, принятым за основу; на соответствующем изменении компонентов (условий) кредитного продукта.

Современное состояние исследований не вооружает банковских менеджеров методическими и практическими рекомендациями по созданию и совершенствованию систем управления кредитным риском при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства. Это подтверждает необходимость формирования соответствующей методики управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта для указанных экономических субъектов.

Обратимся к анализу этапов управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта. Процесс управления различными рисками отражен на рис. 1.

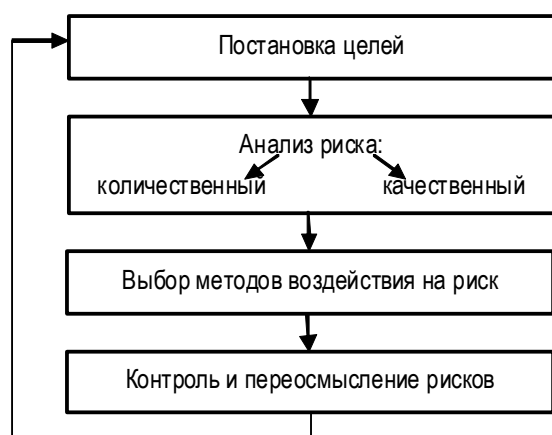


Рис. 1. Процесс управления риском

Опишем содержание указанных этапов применительно к потенциальному кредитному риску кредитного продукта¹.

Цель управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта - воздействие на кредитный риск, который может возникнуть в будущем в случае выдачи кредита. Такое управление способствует достижению банком конкурентных преимуществ на рынке кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. С одной стороны, за счет улучшения качества управления рисками при сохранении среднерыночной процентной ставки на кредит увеличивается прибыльность кредитования. С другой стороны, рост маржи позволяет снизить ставку или требования к заемщикам для укрепления позиций на рынке за счет расширения клиентской базы.

Следует иметь в виду, что установление конечной цели исходит от собственника, в связи с этим от него зависит, какой политике будет следовать банк - консервативной, агрессивной, умеренной.

Основные сложности возникают при анализе потенциального кредитного риска кредитного продукта, что особенно касается количественных оценок. Происходит это в силу того, что большинство параметров на этапе создания продукта неизвестно. Более того, само количество параметров довольно велико. Таким образом, изучить и адекватно количественно оценить результаты их совместного влияния практически невозможно.

Решением указанной проблемы может служить применение иной методики, отличной от описанной.

* Бельков Максим Александрович, аспирант Ивановского государственного химико-технологического университета. E-mail: maximbelkov@gmail.com.

чающейся от общепринятых последовательностью и содержанием этапов управления риском.

С точки зрения управляемости потенциальным кредитным риском кредитного продукта преимущественным представляется подход превентивного поиска конкретных способов воздействия на риск. Процесс управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта отражен на рис. 2.

будущий спрос, характеристики потенциальных клиентов и сегментов продаж, предварительные тарифы.

Исследования могут проводиться либо силами специалистов самого банка, либо с привлечением внешних компаний. В обоих случаях источниками данных для исследований обычно выступают «полевые» опросы населения и целевых фокус-групп, данные Банка России, Госкомстата, отчеты и иссле-



Рис. 2. Этапы процесса управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта

Рассмотрим подробнее содержание предлагаемых этапов управления.

1. Цели управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта указаны нами выше.

2. Согласно международным стандартам важным этапом управления рисками является анализ среды управления риском.

В банке рекомендуется проводить исследования по различным направлениям: а) исследование и анализ деятельности и продуктов/услуг банков-конкурентов; б) исследование и анализ потребностей клиентов; в) исследование и анализ рыночной среды (рынки сбыта, новые перспективные рынки и сегменты).

Результаты исследований должны содержать необходимую маркетинговую информацию для разработки нового продукта/услу-

дования аналитических агентств, публикации в СМИ, мнения и заключения экспертов.

В случае с управлением потенциальным кредитным риском кредитного продукта банку необходимо выявить особенности указанной категории заемщиков, отличия кредитного риска и управления им при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства, проанализировать состояние и перспективы развития рынка кредитования данной категории заемщиков.

Учет рыночной конкуренции в кредитной сфере предполагает при этом, что ужесточение условий предоставления финансирования влечет за собой снижение кредитной ставки. Таким образом, для получения конкурентных преимуществ затраты на анализ кредитоспособности заемщика и снижение процентных ставок должны покрываться увеличе-

нием возвратности кредитов. В случае с субъектами малого и среднего предпринимательства необходимо выделить те их ключевые особенности, которые накладывают ограничения на их кредитование.

Далее на основе собственных продуктовых предложений или кредитных продуктов конкурентов можно выделить один или несколько продуктов, обладающих усредненными характеристиками, которые впоследствии служили бы базой для проведения сравнений с проектами новых разрабатываемых кредитных продуктов. Преимущественным, по мнению автора, является рассмотрение усредненных кредитных продуктов банков - лидеров кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, дифференцированных по целям кредита. Данное разделение обосновывается наибольшим влиянием целевой направленности кредита на основные условия кредитных продуктов (сроки, суммы кредита, процентная ставка, обеспечение и др.).

Таким образом, появляется база для сравнительного анализа проекта разрабатываемого продукта и существующих рыночных предложений.

3. Поиск факторов преимущественного кредитования отдельных групп заемщиков. Разработчикам нового продукта предлагается выявить такие особенности в деятельности отдельной группы субъектов малого и среднего предпринимательства или их взаимоотношениях с банком, которые обуславливали бы преимущества кредитования именно этой группы по сравнению с прочими субъектами малого и среднего предпринимательства.

Поиск может быть структурирован следующим образом в зависимости от возможного воздействия на потенциальный кредитный риск кредитного продукта (рис. 3).

Поскольку одной из ключевых особенностей субъектов малого и среднего предпринимательства является их информационная закрытость, среди основных искомых экономических явлений и закономерностей будут те, которые позволяют расширить информацию о заемщике или снизить ее значимость в случае выдачи кредита.

Кроме того, возможен поиск факторов внешней и внутренней среды заемщиков - субъектов малого и среднего предпринимательства,

улучшающих их конкурентоспособность на рынке и являющихся тем самым основой для успешного исполнения условий возможных кредитных обязательств.

Среди указанных закономерностей в качестве примеров приведем преимущества кластерных объединений предприятий², в том числе саморегулируемых организаций, возможности реверсивного факторинга при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства³ и др.

Однако просто найти подобные факторы и взаимосвязи недостаточно. Необходимо оценить возможности их применения в разрабатываемом кредитном продукте. Для этого анализируется достаточность количества субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих искомыми особенностями и нуждающихся в заемных средствах. Для этого, например, возможно проведение различных опросов или анализа существующих кредитных портфелей.

4. После разработки основных компонентов кредитного продукта становятся возможными анализ и оценка потенциального кредитного риска этого продукта. Однако ввиду ограничений, описанных нами ранее, предлагается проводить сравнительную оценку потенциального кредитного риска разрабатываемого кредитного продукта с потенциальным кредитным риском усредненного кредитного продукта, взятого за основу. Иными словами, оценке будут подлежать изменения риска. Прежде всего, это задача экспертов. Экспертным путем можно оценить направленность и общую степень изменений. Остается нерешенной задача количественной оценки результативности реализованных в условиях кредитного продукта решений.

Справиться с проблемой можно при помощи моделирования кредитной деятельности. Одним из наиболее явных показателей изменения потенциального кредитного риска кредитного продукта может выступать изменение отчислений в резерв. Положением Центрального банка Российской Федерации № 254-П "О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности"⁴ предусмотрено, что для анализа финансового положения

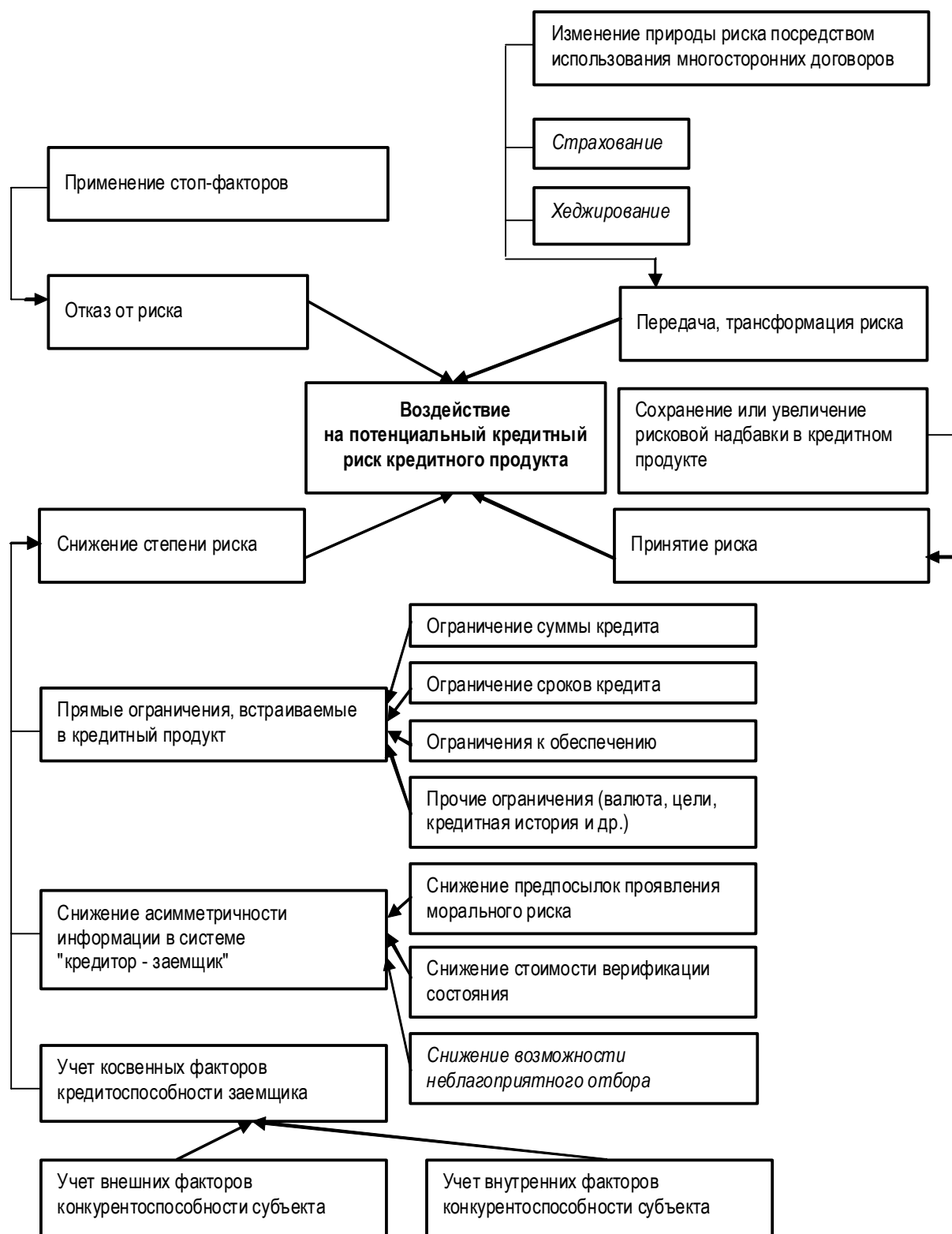


Рис. 3. Методы воздействия на потенциальный кредитный риск кредитного продукта коммерческого банка

заемщика коммерческий банк вправе использовать широкий набор источников информации. Среди них: общее состояние отрасли, к которой относится заемщик, конкурентное положение заемщика в отрасли, деловая репутация заемщика, качество управления организацией-заемщиком, краткосрочные и долгосрочные планы и перспективы развития заемщика, принадлежность заемщика к финансовым группам и холдингам, информация о различных аспектах деятельности заемщика (сфера бизнеса, отраслевые особенности, специализация на видах продукции или услуг, иные направления) и др. Кроме того, во внимание принимаются и сравнительные данные (в динамике) по предприятиям, работающим в сопоставимых условиях (тот же профиль деятельности, те же размеры), содержащие сведения: о финансовой устойчивости (состоятельности); о ликвидности (платежеспособности), в том числе о движении денежных средств; о прибыльности (рентабельности); о деловой активности и перспективах развития соответствующего сегмента рынка.

Очевидно, что получение указанной информации может быть предопределено встроенными в кредитный продукт условиями.

Управление кредитным риском кредитного продукта позволит коммерческому банку в дальнейшем более качественно оценивать финансовое состояние заемщика, обоснованно снижать уровень кредитного риска. Количественно оценить данное снижение можно на основе снижения отчислений в резерв. Основными параметрами при этом будут выступать:

- ◆ изменение размера расчетного резерва от суммы основного долга по ссуде, в процентных пунктах (Δr , пп);

- ◆ общая величина предполагаемой ссудной задолженности по кредитам, предоставленным по анализируемому кредитному продукту ($S_{кп}$).

Произведение указанных параметров, а также средней стоимости привлечения ресурсов коммерческого банка (p_{cp} , %) может являться показателем результата принятых мер по управлению потенциальным кредитным

риском кредитного продукта и использоваться при сравнениях целесообразности разработки различных новых кредитных продуктов.

$$(p_{cp} / 100) \cdot S_{кп} \cdot (\Delta r / 100).$$

5. Контроль целесообразности и эффективности воздействия на потенциальный кредитный риск кредитного продукта. Отношение получившейся величины к сумме тех дополнительных затрат на создание кредитного продукта и его выведение на рынок ($S_{затп}$), которые связаны с процедурами управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта, позволит оценивать целесообразность и эффективность этого управления. Иными словами, прежде всего, дополнительные затраты не должны превышать ожидаемый результат; более того, предпочтение отдается новым продуктам с большими показателями эффективности.

$$(p_{cp} / 100) \cdot S_{кп} \cdot (\Delta r / 100) / S_{затп}.$$

Кроме того, важно учитывать также следующие ограничения: осуществимость по бизнес-процессам, по программному обеспечению и техническим средствам, по персоналу, соответствие законодательству; безопасность информационная, экономическая; влияние на другие подразделения банка; соответствие политике, стратегии банка и др.

6. Формализация элементов кредитного продукта (в том числе разработка методического, организационного обеспечения, обучения персонала). В рамках данного этапа следует включить в кредитный продукт компоненты, необходимые для реализации преимуществ найденных закономерностей в случае вывода продукта на рынок. Иными словами, нужна формализация условий кредитного продукта и кредитного договора, в частности. Как правило, разработки проводятся в части технологии и документов кредитного продукта.

Таким образом, на данном этапе требуется осуществить: определение функций и ответственности подразделений банка в управлении потенциальным кредитным риском кредитного продукта; создание совокупности внутрибанковских документов; разработку форм документов для подтверждения потен-

циальными заемщиками установленных банком критериев; обучение сотрудников банка реализации разработанной методики.

Необходимость применения данной методики заключается в том, что на ее основе может строиться процесс управления кредитным риском банка, а также методика может быть использована в процесс разработки кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства с целью снижения в будущем кредитных рисков.

¹ Бельков М.А. Понятия “потенциальный кредитный риск кредитного продукта” и “управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта” при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства // Финансы и кредит. 2012. □ 15 (495). С. 63-67.

² Бельков М.А. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства в составе экономических кластеров как способ снижения кредитного риска банка и расходов по обслуживанию клиентов // Изв. вузов. Серия “Экономика, финансы и управление производством”. 2011. □ 3 (9). С. 3-5.

³ Belkov M.A. Application of reverse factoring for small and medium-sized business entities possessing features of members of the economic cluster // European Science and Technology : materials of the II international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, May 9 th-10th, 2012 / publishing office “Bildungszentrum Rodnik e. V.”. Wiesbaden, Germany, 2012. P. 55-60.

⁴ О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности : положение Банка России от 26 марта 2004 г. □ 254-П // Вестн. Банка России. 2004. □ 28.

Поступила в редакцию 27.08.2012 г.