

***УПРАВЛЕНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЕМ КРЕДИТНОГО РИСКА,
ВОЗНИКАЮЩЕГО ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ МАЛОГО
И МИКРОБИЗНЕСА С «НЕЗНАЧИТЕЛЬНОЙ» ТРАНЗАКЦИОННОЙ
ИСТОРИЕЙ В БАНКАХ.***

Холоша В.А.

студент

ЮФУ,

Россия, г. Ростов-на-Дону

Васильева Е.А.

студент

ЮФУ,

Россия, г. Ростов-на-Дону

Труфанов С.А.

к.э.н., преподаватель

ЮФУ,

Россия, г. Ростов-на-Дону

Аннотация

В данной статье рассматриваются кредитные риски, возникающие при финансировании предприятий малого и микробизнеса, у которых нет достаточной транзакционной истории в банках. Приведены основные причины существования кредитного института, показаны наиболее известные модели оценки кредитоспособности предприятий, показаны проблемы применения данных моделей при оценке кредитоспособности предприятий малого и микробизнеса в России.

Ключевые слова: кредитоспособность, малый и микробизнес, транзакционная история, методы оценки, банковские риски.

***THE MANAGEMENT OF THE REGULATION OF CREDIT RISK ARISING
WHEN FINANCING ENTERPRISES OF SMALL AND MICRO BUSINESS
WITH MINOR TRANSACTION HISTORY IN BANKS***

Holosha V.A.

student

SFU,

Russia, Rostov-on-Don

Vasileva E.A.

student

SFU,

Russia, Rostov-on-Don

Trufanov S.A.

PhD, lecturer

SFedU,

Russia, Rostov-on-Don

Annotation

This article addresses the bank risks associated with lending to legal entities, focusing on small and micro-business that don't have enough information to evaluate their creditworthiness. The main methods for creditworthiness evaluation of legal entities are given and the problem of applicability of these methods for evaluation of the creditworthiness of small and micro businesses with minor transactional history in banks.

Keywords: creditworthiness, small and micro business, transaction history, methods of assessment, bank risks.

Банковская система является ключевым элементом экономики страны. Самый очевидный ответ на вопрос о функции банков в экономике — выполнение транзакционных операций с деньгами, таких как хранение денежных средств, обналчивание средств с электронных счетов и денежные

переводы. Данный вид операций, безусловно, является важным, но не основным видом деятельности большинства банков. Основным видом деятельности — прием вкладов и выдача займов. Банк выступает важным звеном между вкладчиками и заемщиками.

Возникает вопрос: почему бы инвесторам и заемщикам не взаимодействовать напрямую, зачем использовать банк в качестве посредника и отдавать ему часть прибыли (см. рис. 1)? В своей книге «Источник» Айн Рэнд грамотно ответила на этот вопрос: «Кратчайшее расстояние между двумя точками не прямая, а посредник. И чем больше посредников, тем короче путь».

[4, 361]

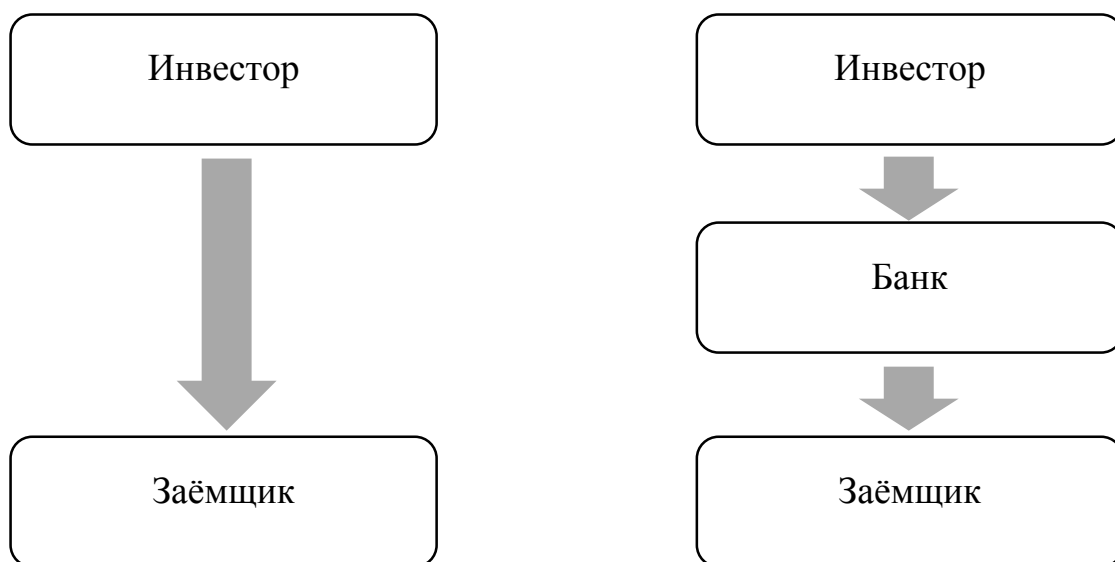


Рис. 1 — Схемы взаимодействия заёмщика с инвестором

Есть целый ряд причин, из-за которых возникает необходимость существования банковской системы как посредника. Вот некоторые из них:

- прямое кредитование сопряжено со множеством издержек технического и юридического характера, которые решаются за счет эффекта масштаба и стандартизации операций в банках;
- сложность вовлечения новых участников: многие потенциальные заемщики и инвесторы не знают про возможности и преимущества участия в заимствовании, не могут найти необходимые каналы коммуникации для поиска друг друга;

- сложность нахождения взаимовыгодных условий.

Безусловно, главным препятствием для непосредственного взаимодействия инвесторов и заемщиков считается страх невозврата средств. Для того чтобы быть готовым дать деньги в долг, необходимо подсчитать вероятность того, что этот долг не будет выплачен, то есть необходимо иметь представление об уровне кредитного риска. Как правило, доступна информация об уровне кредитоспособности небольшого количества заемщиков, не все компании имеют возможность получить публичные рейтинги от авторитетных рейтинговых агентств. Банки помогают разрешить проблему асимметрии информации, осуществляя объективное и точное оценивание кредитного риска заемщика. Объективность достигается за счет того, что банки стараются максимизировать свою прибыль и, в случае невыплаты кредита, они потеряют свой доход. Точность достигается за счет того, что банки имеют возможность получить уникальные данные о клиенте, а также за счет того, что они накапливают данные и анализируют их для оценки рисков.

Рынок долгового финансирования мало отличается от иных привычных нам рынков: у каждого товара должна быть цена. Ценой на рынке займов выступает процентная ставка. При этом очевидно, что чем больше риск невозврата кредита, тем более высокой должна быть процентная ставка. Это связано с тем, что ожидаемые доходы должны компенсировать принимаемые риски. Под какую минимальную ставку банки готовы выдавать кредиты? Это ставка, при которой ожидаемый с учетом вероятности доход является не отрицательным. В частности, Корпоративный Университет Сбербанка предлагает простую формулу минимальной процентной ставки r :

$$[(1 - PD) * r - PD] * X \geq 0 \rightarrow r \geq \frac{PD}{1 - PD}$$

где PD — вероятность провала проекта,

а $1 - PD$ — вероятность того, что проект будет успешен, и мы заработаем $r * X$ рублей.[2]

Таким образом, мы получаем функцию зависимости ставки от вероятности дефолта. Такая форма зависимости объясняет высокие ставки в сегменте микрофинансирования.

В 1997 г. Базельский комитет по банковскому надзору в своем документе «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» [1] назвал кредитный риск основным видом финансового риска, с которыми сталкиваются финансовые институты в своей деятельности. Таким образом, кредитный риск определяется как возможность потерь вследствие невыполнения контрагентом своих договорных обязательств. [3, 8]

На данный момент департаменты риск-менеджмента оценивают клиента по его деловой активности, истории транзакций и т.п. Учитываются персоналии клиента юридического лица и макрофакторы.

Для грамотной оценки финансового состояния заемщика необходимо проанализировать его отчетность, главное место отводится оценке таких факторов как:

- оценка делового риска;
- наблюдение за работой клиента;
- собеседование банкира с владельцем предприятия;
- оценка личного финансового положения владельца;
- анализ финансового состояния предприятия на основе первичных документов.

Традиционные методы оценки кредитоспособности неприемлемы для малого и микробизнеса. Это можно объяснить большим количеством неточностей и ошибок в его финансовой отчетности, использованием различных схем ухода от налогообложения, а также недостаточным сроком существования предприятия для точного анализа его кредитоспособности.

Также на это наслаиваются и обыденные проблемы кредитного отдела рядового банка.

Во-первых, из-за отсутствия своеобразного скрипта или точного, написанного, возможно, автоматизированного кода-алгоритма, оценка приобретает, в большей степени, субъективный характер, чем объективный, так как человек — экономист, работник кредитного отдела — не имеет физической возможности составить максимально точный прогноз ввиду ограниченности ресурсов (временных, денежных, профессиональных).

Во-вторых, важной проблемой также является отсутствие системы обучения новых сотрудников. То есть, чтобы стать высококвалифицированным профессионалом, способным давать максимально точные прогнозы и оценки в отношении заемщика, каждый работник должен пройти через сложный этап проб и ошибок, при этом не раз выдав дефолтный заем или не выдав очень перспективный.

В-третьих, следует отметить проблему систематизации и оптимизации. Из-за отсутствия скриптов, алгоритмов повышается «ручная» работа, то есть сотрудник тратит огромное количество рабочего времени на анализ неструктурированной информации, выполняет анализ непоследовательно, застопоривается в бюрократических моментах и т.д. Вследствие этого, падает производительность, скорость обработки решения по кредиту, а значит, и скорость оборота кредитного портфеля кредитной организации.

Это основные, но далеко не все проблемы, которые мешают точной и своевременной (в связи с максимально быстро изменяющейся в экономике нашей страны бизнес-средой) оценке кредитоспособности предприятий малого и микробизнеса. Именно для оптимизации финансирования таких предпринимательских структур, и, как следствие, развития этого максимально важного для государства сектора, необходима разработка принципиально новой методики оценки кредитоспособности, с использованием современных финансовых технологий, но при этом, учитывая уже накопленный опыт.

В настоящее время предприятия малого и микробизнеса практически не получают одобрения на выдачу кредитов, это наносит большой урон их деятельности и в последствии приводит к их закрытию. Как правило,

коммерческие банки решают снизить возникающие неприятности путем повышения процентов по кредиту, но вполне логично, что для наилучшего развития деятельности малых предприятий, которые не имеют достаточно оборота для того, чтобы осуществлять свою деятельность самостоятельно, данную процентную ставку необходимо снизить. Для этого необходимо уменьшить возможный уровень риска.

Свою заинтересованность в поддержке кредитования малого и микробизнеса высказывают крупнейшие коммерческие банки страны и Банк России. Большинство кредитных учреждений обращают внимание на кредитную историю заемщика, но при условиях нашей проблемы у предприятия нет транзакционной истории в банке либо она «незначительна».

Если у заемщика кредитная история отсутствует, необходимо создавать ее с нуля. Не все банки готовы пойти на подобный риск. Для решения данной проблемы банки проводят кейс-чемпионаты и форумы, ожидая неординарного решения от молодых специалистов. Крупный российский банк планирует запустить оценку клиента по профилю в социальных сетях, так называемый психоскоринг. Это оценка состояния человека по его психометрической модели. Сейчас данная методика находится на стадии тестирования, но многие эксперты называют ее финансовой технологией будущего. Подобный аналитический инструмент, основанный на обработке «больших данных» обретает всё большую актуальность и популярность ввиду развития информационных технологий, а именно искусственного интеллекта и сложных алгоритмов, способных находить незаметные для человека-эксперта закономерности в поведении пользователей интернета. Причём с высокой точностью создаются вероятностные прогнозы дальнейших действий того или иного человека, либо групп и множеств людей, что как раз и позволяет оценивать риски.

Для организаций, работающих с расчетно-кассовым оборудованием, мы предлагаем решение проблемы взаимодействия с клиентом без кредитной истории:

- определение среднерыночного показателя;
- определение показателя компании;
- анализ топ-менеджмента;
- анализ лояльности сотрудников.

После подачи заявки на выдачу кредита, кредитный отдел банка делает запрос в ОФД для получения на сколько это возможно достоверной информации о доходах фирмы. На базе платформы SPARK банк определяет среднерыночные показатели по рынку и сравнивает их с показателями клиента, с его бизнес-планом, который в большей степени выступает, во-первых, гарантом профессиональной подготовки предпринимателя или менеджера, во-вторых, гарантом честности заемщика, так как, если показания РКС и расчеты, к которым стремятся в бизнес-плане, соотносимы, в определенной степени можно говорить о низком риске обмана и завышения/занижения каких-либо показателей. Следующим этапом оценки является исследование менеджмента и возможной лояльности работников, особое внимание уделяется таким характеристикам как: возможность судимости, кредитная история топ-менеджмента, отчисления в ПФР. После этого анализируется достоверность и качество собранных данных и производится расчет данных по эконометрической модели. Конечным результатом является принятие решения банком о выдаче кредита данному клиенту.

Несомненно, данная методика связана с некоторыми рисками, например, банк может получить недостоверную информацию о доходах, если предприятие использует расчетно-кассовое оборудование, прибегая к разного рода махинациям в виде непробитых или, наоборот, пробитых в большем к истинному числу продаж чеков. Также аналитический отдел банка может неточно определить специфику прецедентов, неправильно оценить ситуацию на рынке, в сегменте и многое другое.

Наряду с предложенными новыми способами оценки целесообразно применять уже давно знакомые практики для снижения риска дефолта займа, при этом адаптированные под реалии российского малого бизнеса. В частности:

1) Было бы разумно прибегать к практике поручительства при выдаче займа предприятиям малого или микробизнеса, при этом, чтобы основным поручителем выступали владелец или группа совладельцев данного юридического лица. Таким образом, эффективность управления данным предприятием повышалась бы предельно, так как первые лица отвечали бы перед кредитором не только имуществом своей организации, но и своими личными средствами. Это представляется возможным ввиду того, что в предприятиях малого и микробизнеса основными инвесторами как раз являются владельцы данных предприятий.

2) Также целесообразно, на наш взгляд, применение практики заключения с заемщиком договора, по которому при невозможности оплаты, своевременной или полной, вся дебиторская задолженность напрямую перечисляется на счета коммерческого банка. Данная форма страховки может быть полезна для обеих сторон, так как банк сможет получить оплату, а заемщик — отсрочить дефолт по кредиту.

3) Другие практики по прогнозированию, страхованию, хеджированию риска дефолта займа.

Таким образом, исходя из высказанных нами тезисов, можно заключить, что для решения проблемы недофинансирования малого и микробизнеса в России необходима разработка современной методики оценки кредитоспособности предприятий данного сектора экономики, с использованием передовых финансовых технологий, комбинируемых с эконометрическими методами, а также с уже использующимися в коммерческих банках практиками по оценке, прогнозированию, страхованию и хеджированию риска дефолта кредита.

Библиографический список:

1. Basel Committee on Banking Supervision. Core principles for effective banking supervision / Basel Committee on Banking Supervision, 2006, October — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=65795> (Дата обращения 1.03.2018)
2. Корпоративный университет Сбербанка. Трансформация №1: Снижение риска инвестирования / Корпоративный университет Сбербанка // Банковское дело и финансы — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://www.coursera.org/learn/bankovskoye-delo-finansy/lecture/TQruO/transformatsiia-no1-snizheniie-riska-inviestirovaniia> (Дата обращения 27.02.2018)
3. Лобанова А.А., Чугунова А.В. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / Под ред. канд. экон. наук А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. — 4-е изд., испр. и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — 932 с.
4. Рэнд А. Источник : в 2 кн. / Айн Рэнд ; Пер. с англ. — 9-е изд. — Кн. 1. — М. : Альпина Паблшер, 2017. — 454 с.