

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

РОСТОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ «РИНХ»

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Сборник научных статей

Ростов-на-Дону
2006

УДК 336.71

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,
заслуженный деятель науки РФ

Золотарев В.С.

Доктор экономических наук, профессор

Семенюта О.Г.

Стратегия развития современного коммерческого банка : сборник научных статей / РГЭУ «РИНХ». — Ростов н/Д, 2006. — 98 с.

ISBN 5-7972-0973-X

Рассматриваются некоторые аспекты развития коммерческого банка в соответствии с требованиями современного рынка банковских услуг и особенностями его становления в России на примере деятельности коммерческого банка «Центр-инвест». Особое внимание уделено вопросам управления и планирования в коммерческом банке, стратегии банка при работе с клиентами сферы малого бизнеса и управления банковскими рисками.

Для работников банков, предпринимателей, студентов и преподавателей экономических вузов.

Ответственный редактор:

Доктор экономических наук, профессор

Высоков В.В.

Утверждено в качестве сборника статей редакционно-издательским советом университета.

ISBN 5-7972-0973-X

© РГЭУ «РИНХ», 2006

© Высоков В.В. и др., 2006

СОДЕРЖАНИЕ

Высоков В.В., Штабнова А.А. КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ	4
Высоков В.В., Горынина Г.Г. ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ РИСК-СБАЛАНСИРОВАННОГО СИСТЕМНОГО ПОДХОДА	17
Высокова О.В. ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА НА ОСНОВЕ КРЕДИТНОЙ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ.....	27
Суворов М. Ю. РИСК ЛИКВИДНОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	45
Горынина Г.Г. КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА С ПОЗИЦИЙ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ И УЧЕТА РИСКОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	47
Тучков А.В. АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА	58
Лабунько Л.О. ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРИБАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА	68
Семенюта Н.В. СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ СО СВЕРХНИЗКОЙ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПРИБЫЛЬЮ	87
НАШИ АВТОРЫ	97

КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ КОММЕРЧЕСКИМ БАНКОМ

Данная статья подготовлена на основе ответов на анкету ING Advisory специалистов банка «Центр-инвест» и отражает основные требования к управлению современным банком на базе опыта банка «Центр-инвест».

В основе становления системы управления коммерческим банком лежит система планирования, основным элементом которой является Стратегия банка и планы его развития. В стратегии четко определена миссия банка: *предоставление предприятиям, организациям и населению Юга России максимально широкого спектра услуг в соответствии с требованиями международных стандартов на основе использования современных банковских технологий.*

Разработка стратегии и бизнес-планов осуществляется Правлением и всеми подразделениями на основе итеративных процедур. При этом используется как внешняя информация (статистические данные, аналитические обзоры, информация СМИ и Интернет), так и внутренняя информация (процедуры, отчеты, аналитические записки). Стандартной формой предложений являются таблицы SWOT-анализа, которые составляются в разрезе рынков, продуктов, филиальной сети и подразделений банка.

Весь персонал должен быть информирован о принятой стратегии, о миссии банка и о заданиях соответствующих подразделений. Информация о стратегии является публичной, о ней информированы партнеры и клиенты банка.

На основании стратегии формируются ежегодные бизнес-планы банка, планы и бюджеты подразделений.

Планы включают показатели по доле рынка в разрезе клиентов и продуктов. Общая схема включает информацию о доле продукта в структуре активов и доходов по каждому подразделению, доле подразделения в объеме продаж продукта, структуре активов, пассивов, доходов. По каждому подразделению планы содержат четкую программу действий, сроки, результаты, бюджет, материальные, трудовые, информационные и другие ресурсы.

Следующим элементом системы планирования в банке является стратегическое, тактическое и операционное планирование. Стратегические, тактические и операционные планы взаимосвязаны между собой, прежде всего, четкими прописанными процедурами их согласования, распределением ресурсов и ассигнований. Организационно эта работа выполняется специально выделенными сотрудниками.

На ежедневной основе контролируются плановые задания по кредитному портфелю, рыночному портфелю и ликвидности. Ежеженедельно анализируются основные показатели работы филиалов. Ежемесячно проводится анализ работы банка. В текущем режиме обсуждается состояние рынка по отдельным продуктам.

Источники получения информации о реализации планов формируются по данным банковской отчетности и отчетам подразделений. Процедуры получения этой отчетности требуют большей стандартизации. Система отчетности о реализации планов должна использоваться для вознаграждения персонала.

Третий элемент системы планирования — организация управления финансовой отчетностью. В этой связи в банке «Центр-инвест» создан и функционирует Комитет по управлению активами и обязательствами, возглавляемый руководителем казначейства. Представитель риск-менеджмента будет введен в состав Комитета в текущем году.

Комитет определяет размеры активов и пассивов по срокам и ставкам. Он учитывает плановые задания и требования отчетности по российским и международным стандартам, риски и стоимость ресурсов в разрезе портфелей, а также покрытие рисков необходимым уровнем капитала.

Работа Комитета поддерживается деятельностью аппарата казначейства. Целью процесса бюджетирования является нахождение компромисса между доходностью, масштабами продаж и рисками соответствующих портфелей. Ведется аналитический учет в разрезе продуктов и портфелей. В банке установлена персональная ответственность за достоверный учет казначейских операций. Внутренние цены ресурсов учитываются при расчетах между подразделениями банка. В расчетах учитываются также издержки по резервированию и страхованию вкладов.

Стоимость ресурсов определяется казначейством на основании решений Комитета по управлению активами и обязательствами с учетом заявок продуктовых менеджеров.

Представленные сведения подтверждаются документами: годовым отчетом; утвержденными процедурами и политиками; зафиксированной миссией банка; стратегией, текущими и операционными планами; формами SWOT-анализа; текущими отчетами; процедурами управления активами и обязательствами.

Важнейшей составляющей системы управления в банке является маркетинг. Прежде всего, Банк проводит всесторонний анализ рынка. Для этих целей предусмотрен соответствующий бюджет. Иногда привлекаются маркетинговые агентства. Маркетинговые исследования акцентируют внимание на оценке бренда, продукта, портфеля, клиентов, конкурентов, эталонного тестирования, коммуникативных каналов, окружающей среды.

Процесс проведения обследований включает проведение сегментации клиентов по размерам активов, особенностям организационно-правовой формы, в региональном и отраслевом разрезах. Учитывается доходность клиентов, их кредитная история, восприимчивость к новым продуктам. В кредитном портфеле корпоративные клиенты, малый бизнес и ритейл занимают равные доли.

Маркетинговая стратегия является составной частью Стратегии банка и бизнес-планов. После утверждения этих документов все подразделения разрабатывают маркетинговые планы в разрезе рынков и продуктов. В маркетинговых планах предусматривается пакетирование продуктов и услуг для каждой группы клиентов. При этом используются программы внедрения типовых продуктов и построение сети клиентов по принципу «клиент нашего клиента — наш клиент».

Стратегия маркетинга по каждому продукту и сегменту рынка структурирована по департаментам, уровням управления и каналам доведения продуктов до клиента. Банк контролирует доходность клиентов по видам продуктов, стимулирует закрытие счетов нерентабельных клиентов, оказывает консультационные услуги по развитию бизнеса клиентов.

Маркетинговая коммуникация обеспечивается между специалистами отдела и подразделениями банка. Отдел имеет обособленный бюджет, увязанный со стратегией и маркетинговым планом банка. Утверждены и реализуются процедуры конкурсного отбора PR-агентств, СМИ, издательств. Связи обеспечиваются изданием книг и брошюр для целевых сегментов. Используется прямой маркетинг: встречи с клиентом, письма, телефонные переговоры, рекламные листовки, постеры. Для продвижения продуктов используются лотереи, призы, подарки.

Связь с общественностью обеспечивается регулярной информацией в виде пресс-релизов, проведением семинаров и информационных встреч с группами клиентов. Информация о событиях в банке распространяется по сети Интернет и в рамках корпоративных мероприятий. Эта работа обеспечивает лояльность клиентов по отношению к банку.

Характеристика продуктов и услуг, предлагаемых в банке, является важным элементом маркетинга. Для розничных клиентов Банк предлагает ведение текущих счетов, накопительных и депозитных счетов, услуги фонда банковского управления, операции с ценными бумагами, потребительские кредиты, автокредитование, ломбардные услуги, кредитные и дебетовые карты, страхование жизни, имущества, обслуживание пенсии.

Для корпоративных клиентов Банк ведет текущие счета, платежи и расчеты, краткосрочное кредитование, долгосрочное кредитование, торговое финансирование, гарантии и аккредитивы, операции на рынке ценных бумаг и валютные операции, зарплатные проекты. Пенсионные и страховые программы ограничены действующим законодательством.

Все продукты и услуги стандартизованы и доступны на уровне как головного офиса, так и на уровне дополнительных офисов в регионах. Продуктовый менеджер пока не выделен, в головном офисе разработка продуктов осуществляется менеджерами по продажам в соответствующих сегментах рынка. Формальные процедуры разработки и внедрения продукта осуществляются с учетом технологического подразделения департамента ИТ. Функции комитета по развитию продуктов выполняет Правление, которое рассматривает продуктовую стратегию банка. Основная часть продуктов имеет документацию со сформулированными целями и задачами для связанных отделов, департаментов и филиальной сети.

Характеризуя рынок продуктов и услуг, необходимо отметить, что основными конкурентами банка «Центр-инвест» в каждом сегменте рынка являются банки с государственным участием. В этих условиях большое значение приобретают каналы распределения банковских продуктов.

Банк использует разнообразные каналы доведения своих продуктов до потребителей: филиальную сеть, сети своих клиентов, собственные бизнес-центры и бизнес-центры партнеров, частные центры, сети АТМ и POS-терминалов, колл-центры, Интернет-центры, распространение информации по почте, интернет-банкинг, теле-банкинг и специальных агентов.

Развитие банковской сети базируется на определенных принципах открытия и закрытия нерентабельных допофисов. Критерием отбора служит экономическая эффективность. Систематически ведется работа по анализу эффективности деятельности допофисов в разрезе продуктов, услуг и рисков клиентов. Работа сети базируется на бизнес-планах и бюджетах, утверждаемых и контролируемых в соответствии с утвержденными процедурами. Работа сети совмещает центры продаж (для операционных касс) и центры услуг (для допофисов). Роль процессингового центра выполняет головной офис. В целом деятельность сети контролируется минимальным штатом. Стимулирование продаж осуществляется системой целевых заданий, зарплаты и бонусов, специальных поощрений за отдельные результаты, программами обучения.

Через АТМ осуществляются сделки по снятию наличных, оплате счетов, платежи и расчеты, проверка состояния счета. Развитие АТМ-сети базируется на утверждаемом плане с учетом сроков окупаемости, обслуживание и контроль за бесперебойной работой осуществляются постоянно. Колл-центры предоставляют информационные услуги, используются для расширения продаж, но пока не обеспечивают информации по запросу баланса и проведению транзакций через оператора или агента. Доля клиентов, использующих Интернет-банкинг, невелика, но это растущий сегмент во всех секторах: корпорациях, малом бизнесе и

среди физических лиц. Клиенты имеют возможность заполнения заявок, запросов информации по счету, проведения транзакций.

Различные каналы доведения продуктов объединяются на уровне продуктового менеджера, а также в допфисах. Разработка каналов распределения осуществляется в рамках маркетинговой стратегии, в которой определяются цели каждого канала, бюджет, ответственность департаментов и подразделений, а также коммуникационная программа. Периодически осуществляется оценка эффективности каналов распределения. Клиенты стимулируются к использованию наиболее эффективных каналов.

Информационные системы позволяют отслеживать число персонала и клиентов по каждому каналу, число АТМ, прибыль/убытки, издержки по каждому каналу, число обслуживаемых клиентов и транзакций. Продуктовые менеджеры головного офиса контролируют программы развития отношений с целевыми группами клиентов. Отбор целевых групп клиентов осуществляется с учетом их активов, деловой активности, репутации, географии, структуры собственности и управления.

Специализация отношений с клиентами базируется на знании отраслевой и территориальной специфики. Для обслуживания менеджерами по связям с клиентами используются информационные системы, позволяющие автоматизировать выборку необходимой информации. Менеджер отношений имеет план работы с каждым клиентом согласно определенному формату. Его работа документируется и подлежит оценке. Представленная информация находит отражение в годовом отчете, в стратегии работы с оптовыми и розничными клиентами в разрезе продуктов и услуг, в организационной структуре управления, включая филиальную сеть, описаниях инструкций, в брошюрах, информационно-рекламных материалах.

Третья составляющая системы управления в банке — это организация управления банком. Оценка организации проводится с позиций: трансформации стратегии в организационные решения для ее реализации; понимания персоналом стратегии и текущих задач; эффективности работы персонала по реализации стратегии.

В банке «Центр-инвест» организационные принципы четко сформулированы и закреплены по функциональному принципу. Всего в структуре выделено 5 уровней управления, за каждым менеджером закреплено от 5 до 8 единиц персонального контроля. Наряду с функциональной иерархией используются координирующие связи между подразделениями по продуктам и филиальной сети, рынкам, каналам распределения, операциям, учету и рискам. Организационные решения формируются Правлением на основании плана институционального развития, утвержденного Советом директоров. В этом плане определены мероприятия, сроки и ответственные исполнители.

Несомненно, главенствующим элементом в организации управления банком являются человеческие ресурсы. Кадровая политика нацелена на отбор молодых и перспективных специалистов, их обучение и трудоустройство в высокоэффективной организации с перспективами роста, конкурентной оплатой и стимулированием труда, созданием условий для эффективной работы.

Прием сотрудников происходит на конкурсной основе по итогам прохождения стажировки. Сотрудника информируют о его потенциале роста и требованиях по организации его работы. Система вознаграждения зависит от коллективных результатов работы и прозрачных процедур распределения общего вознаграждения внутри подразделений.

Система обучения включает: регулярные семинары по развитию продуктов и услуг, технологиям продаж, методам управления, участие во внешних семинарах, конференциях. Обучение не является самоцелью и служит для развития карьеры только через достигнутые производственные результаты. Вознаграждение ориентировано на рынок с учетом долгосрочных стимулов по итогам месяца, квартала, года, выслуге лет. Как показало анкетирование, система оценки понятна персоналу с точки зрения ответственности за коллективные результаты и распределения вознаграждения внутри подразделения. Корпоративный кодекс допускает обращение к высшему руководству за разъяснениями по процедурам вознаграждения.

Программы развития менеджеров основаны на стратегии развития банка и плана институционального развития. Передвижение менеджеров осуществляется в связи с изменением функций и масштабов решения новых задач, а также учета пожеланий и интересов менеджеров. Изменения в банке происходят в соответствии с планом институционального развития, и это приводит к интенсивному изменению позиций менеджеров в меняющейся структуре управления. Поскольку изменения прописаны, известны, понятны и приняты, то процессы изменений не вызывают проблем.

Кодекс корпоративного поведения, кодекс корпоративной этики гарантируют учет интересов как стратегии развития, так и развития персонала. Такое сочетание обеспечивается системой разъяснения условий работы, системой обучения, оплаты вознаграждения, в том числе за выслугу лет и процедурами сокращения персонала.

В целом стиль управления в банке можно характеризовать как отеческую заботу, основанную на стратегическом мышлении, стиль, ориентированный на результат, с высокой ответственностью, гибкий к нововведениям, творческий, способный к принятию рисков, оперативным принятием решений, с широким делегированием полномочий и преданным отношением к делу, на основе командной работы и обучения персонала, его оценкой на базе этических принципов.

Документально подтверждение представленной информации отражено в годовом отчете, организационной структуре, составе и положениях о работе комитетов, положениях и инструкциях по персоналу, системе тренингов и практической работе управления персоналом.

Следующей составляющей системы управления в банке является организация банковских операций. Операционный отдел в банке «Центр-инвест» имеет ясную структуру, укомплектован надлежащим персоналом в необходимых объемах. Должностные инструкции четко описаны и утверждены. Существует перечень обязательных коллективных форм работы: правление, кредитный комитет, комитет по управлению активами и обязательствами, комитет по управлению рисками, рабочие группы по реализации отдельных проектов. Административные системы настроены таким образом, чтобы иметь верное мнение о качестве активов, рисках, финансовых показателях, способны к восприятию и обработке новой информации.

Процедуры внутреннего контроля отделены от процедур учета, кредитования и управления рисками. Платежные процедуры разделены между исходными документами, проверкой и разрешением операции. Разделены также процедуры принятия решения казначейством и бэк-офисом.

Казначейские операции регламентированы по торговому и инвестиционному портфелю, дилеры осуществляют переоценку портфеля после каждой сделки. Портфель банка и портфель клиентов разделены. Лимиты утверждены и строго соблюдаются, об их текущем состоянии сообщается Управлению рисками. Ликвидность и разрывы документируются. Прием заявок от клиентов осуществляется на основе контрактов и письменных распоряжений. Заявки исполняются оперативно после проверки состояния клиентов. Согласование с контрагентами и брокерами надлежащим образом оформлено. Согласование со службами безопасности проводится регулярно. Авторизация графиков платежей происходит на основании подписи руководителя казначейства.

Ведется жесткий контроль за тем, чтобы платежи были должным образом уполномочены подписями и по срокам. Приняты меры по защите подписей. Проводится проверка завершения операций, ведется контроль чеков. SWIFT-терминалы имеют отдельное помещение. Использование факсов и телексов осуществляется с надлежащими процедурами. Оборот наличных денег и ценностей осуществляется при двойном контроле. Обработка наличных денег и ценностей осуществляется в пределах хранилища.

Все необходимые процедуры и руководства описаны и исполняются в полном объеме. Централизованное обновление процедур осуществляется в соответствии с утвержденными графиками. Руководство банка и подразделений получает в срок и в надлежащем объеме информацию о

состоянии баланса, прибылях и убытках, структуре и цене активов, безопасности инвестиционного портфеля, состоянии ссуд и обязательств, безнадежных долгах, сделках на фиксированном рынке и срочных контрактах, процентных ставках в разрезе валют, состоянии ликвидности, крупных сделках в активах и обязательствах. Данная информация носит целостный характер, поступает своевременно, является надежной, точной, конфиденциальной и безопасной.

В Банке функции безопасности отделены от Информационного управления. Существует система отчетов Информационного управления руководству. Департамент независим от других служб и получает задания от высшего руководства банка на основе стратегии и текущих заявок подразделений. Коммуникации между Информационным управлением и другими подразделениями описаны и касаются планов текущей работы и работ по внедрению программного обеспечения.

Технологический контроль осуществляется благодаря разделению систем развития, системы операций и пользователей. Авторизация систем происходит в основном своевременно. Бывшие сотрудники не имеют доступа к системам. Существуют адекватные процедуры изменения авторизации. Аппаратные средства локализованы, и доступ к ним ограничен. Предусмотрено копирование, обновление и сохранение информации. Существует план восстановления информации.

В настоящее время информация клиента обрабатывается в филиалах и централизованно для допфилов. Однако в перспективе она будет концентрироваться в новой ИТ-системе головного офиса. Банк использует хранилище данных для подготовки аналитических отчетов. Запланировано создание центра по подготовке отчетов с учетом стоимости затрат.

Банк отслеживает процессы стандартизации развития технического и программного обеспечения в головном офисе и филиальной сети. Оценка качества ИТ-систем осуществляется с учетом анализа рынка и использованием профессиональных консультантов. Все схемы коммуникаций между программно-техническими средствами имеют надлежащее описание.

Описанные процедуры покрывают физическую безопасность аппаратных средств, программного обеспечения, сохранность данных, непрерывность функционирования, развитие системы (ее проектирования, развитие методов и пользователей), покупку и разработку программного обеспечения, обработку ошибок, контроль изменений, внешние закупки и аутсорсинг.

Индивидуальные программы документируются и проверяются на недопустимость ввода несанкционированных изменений. Все сообщения о работе ИТ-системы документируются с указанием времени, рабочего места, произведенных операциях. Существующие процедуры позволяют отслеживать все произведенные действия. Сообщения обо всех отклоне-

ниях своевременно направляются по инстанциям. Анализ этих сообщений проводится специалистами, которые делают независимые заключения.

Банк использовал независимые замеры эффективности отдельных процедур обработки информации. В перспективе намечается, что такая работа будет осуществляться на постоянной основе с должной ответственностью и стоимостной оценкой. Существующая ИТ-система обладает готовностью и способностью удовлетворять запросы, реагировать на проблемные ситуации, обрабатывать непредвиденные ситуации и обеспечивать определенную безопасность.

Управление операционным риском направлено на предотвращение внутренних и внешних преступлений, неправомерных действий сотрудников и клиентов, ненадлежащего контроля, ошибок персонала, клиентов, продуктов, разрушения бизнеса, отказа информационных и других систем обеспечения, отказа процедур и процессов (в т.ч. из-за человеческого фактора), на информационную безопасность, безопасность рабочих мест. Операционный риск-менеджер несет ответственность за адекватное определение, контроль структуры и существо операционных рисков.

Основными задачами управления операционными рисками являются понимание операционных рисков, оценка возможных потерь, своевременное представление информации, оценка последствий, предъявление прозрачных требований к новым продуктам и процессам.

В целях совершенствования управления операционными рисками правление адекватно оценивает операционные риски, периодически пересматривает операционную стратегию, осуществляет меры по снижению операционного риска, устанавливает требования к процедурам во всех подразделениях, идентифицирует потери и принимает меры по их недопущению, периодически проверяет возможность возникновения непредвиденных обстоятельств и возможности отказа систем, проводит независимый аудит и внутренний контроль различных функций. Идентификация операционных рисков производится на регулярной основе для новых и обновляемых продуктов. При этом используются следующие инструменты: самооценка риска и самоконтроль, карты операционных рисков, ключевые индикаторы рынка, пороги и лимиты, скоринговые карты.

Комитет по операционным рискам рассматривает риски ошибок плохих продуктов и продаж, процессы возникновения возможных потерь, безопасность технологических процессов, возможные ошибки управления проектами, внешние и внутренние преступления, правовые и регуляторные нарушения. Главный менеджмент представлен в Комитете по операционным рискам и возглавляет его. Банк проводит постоянно стресс-тестирование по кризисному управлению, система безопасности имеет качественную систему контроля, постоянно оценивается изменение правовой базы и окружающей бизнес-среды.

Измерение рисков основано на выявлении слабых сторон системы в результате внутреннего контроля. Масштабы риска определены и имеют количественные индикаторы (RAROC, качественные стандарты). Любой инцидент отслеживается, измеряется, протоколируется и сообщается по инстанциям, равно как и измеряются процедуры обработки жалоб. Для мониторинга рисков используются результаты внутреннего, внешнего аудита, специальных инспекций. Результаты всех проводимых проверок обсуждаются, по ним принимаются необходимые меры. Это касается обсуждения RAROC результатов и оценок, различных инцидентов, процедур обязательного контроля, сертификации внешних контактов и проверок.

Меры, принимаемые по снижению рисков, определяются в годовом плане, структура управления операционными рисками включает Комитет по операционным рискам. Результаты этого управления находят отражение в планах кризисного управления и в планах текущего развития, которые тестируются на регулярной основе, а результаты тестирования документируются.

Данная информация отражена в годовом отчете, организационных структурах Операционного управления, Информационного управления, Управления рисками и в Службе внутреннего контроля, должностных инструкциях, планах, отчетах, программах обучения, в библиотеке положений, архитектуре информационной системы, отчете об операционных инцидентах и убытках.

Следующая составляющая управления коммерческим банком — корпоративное управление. ККП и связанные с ним документы предусматривают разграничение полномочий и ответственности между всеми уровнями управления. Созданы и функционируют Комитеты по управлению рисками, Кредитный комитет, Комитет по аудиту и соответствиям, Комитет по вознаграждениям и компенсациям, Комитет по управлению активами и обязательствами. Комитеты встречаются не реже одного раза в квартал, Комитет по управлению активами — еженедельно. Состав и структура комитетов пересматривается ежегодно. Каждый комитет работает в соответствии с Положением, утвержденным в установленном порядке.

Действующий ККП обеспечивает равные права всем акционерам, включая меньшинство и иностранных акционеров. Акционеры имеют возможность защиты своих прав и доступ к информации в любое время. Совет директоров утверждает стратегию, политику управления рисками, бизнес-план и контролирует отчеты по их исполнению, назначает ключевых менеджеров, обеспечивает адекватную систему учета и отчетности, предотвращает шаги по ухудшению корпоративного поведения, мониторит конфликт интересов, эффективность управления, раскрытие информации и коммуникаций. Существует прозрачная процедура пере-

выборов директоров. Достаточно отметить, что Положение о работе Совета директоров дважды пересматривалось за последние три года.

Система вознаграждения и компенсаций членам Совета директоров и Правления стимулирует их к эффективной работе. Эта система утверждена собранием акционеров. Информация о размерах вознаграждений доступна акционерам. Вознаграждения выплачиваются только в денежной форме. Между директорами и топ-менеджерами не существует конфликта интересов.

Право и соответствие.

В банке существуют инструкции по контролю соответствия. Контроль за соблюдением осуществляют Правовой департамент, департамент учета, служба внутреннего аудита. Результаты внутреннего контроля соответствия докладываются Совету директоров и охватывают следующие вопросы: контроль, мониторинг и обзор подразделений, разработку положений и инструкций, координацию контроля соответствия, контроль рисков соответствия, контроль соблюдения антикриминальных схем (отмывания). Банк поддерживает антикриминальные меры.

В Банке принят и функционирует Кодекс этики. Принцип «знай своего клиента» реализуется в работе сотрудников, персонал проходит тренинги по современным вопросам контроля соответствия, банковская культура позволяет выявлять и исправлять выявленные несоответствия.

Необходимо подчеркнуть, что системы внутреннего контроля и риск-менеджмента дополняют друг друга, но независимы от бизнес-процессов. Структура внутреннего контроля защищает банковские активы, проверяет точность всех данных, повышает эффективность операций, обеспечивает поддержание дисциплины персонала.

Банк «Центр-инвест», являясь акционерным обществом, раскрывает свою структуру управления, организационную структуру, систему вознаграждения, характер сделок с заинтересованными сторонами. Отдел PR обеспечивает раскрытие информации как для внутреннего персонала, так и для внешних пользователей. Можно утверждать, что Банк имеет информационную политику, обеспечивающую баланс между прозрачностью и конфиденциальностью, предоставляющую точную и своевременную информацию.

Банк имеет устойчивую положительную репутацию среди акционеров, персонала и клиентов. Банк регулярно проводит встречи с акционерами и клиентами. Содержание информационных сообщений и буклетов контролируется PR и заинтересованными службами. Эта информация содержится в годовом отчете, уставах, стратегии, внутренних положениях и инструкциях.

Последняя, но, несомненно, важнейшая составляющая системы управления в коммерческом банке — это организация управления рисками.

В Банке функционирует Управление рисками, которое разрабатывает стратегию управления рисками. Стратегию одобряет Совет директоров. При этом учитываются компоненты по типам риска (кредитный, рыночный, операционный), риски по сегментам клиентов, бизнес-единицам, которые управляют рисками оптовых, розничных продуктов, риски на связанные стороны, процентной ставки, валютного курса, ликвидности, операционного и правового риска.

Руководители управления рисками имеют полномочия одобрения бюджета и счетов, приема сотрудников, их вознаграждения в пределах сметы, оборудования и должностных инструкций. Каждое подразделение управления рисками сообщает свои оценки общему управлению рисками, руководителям бизнес-единиц, департаменту финансовой отчетности.

Управление кредитным риском основано на следующей процедуре выдачи кредита: прием заявки, оценка риска, переговоры о контракте, одобрение оценки риска, одобрение структуры сделки, подписание контракта, оформление бэк-офисом сделки, выплаты средств. При этом четко расписаны действия кредитного офицера, риск-менеджера, операциониста, кредитного комитета. Отклонения от этой общей схемы связаны с установлением лимитов на объем сделки, количество сделок, наличие залогов, группы клиентов, структуры сделки, специальными обстоятельствами.

Специальные процедуры существуют для государственных учреждений, корпораций, финансовых учреждений, операций с недвижимостью, розничных клиентов с залогами, с залогами, кредитами по карточкам и по текущему счету.

При кредитовании выделяют 5 групп рисков с учетом критериев Центрального Банка, бухгалтерской отчетности и внутренних критериев банка. Банк использует модель, основанную на экспертных оценках своих специалистов, накапливает информацию для построения статистической модели. Развитие модели основано на определении групп клиентов, привлечении мнения внутренних и внешних экспертов, консультантов, продавцов и общеакадемических моделях. Используются следующие критерии: финансовые факторы, прогнозы, макроэкономические индикаторы, характеристики сектора, структура собственности, сведения кредитного бюро, рыночные оценки.

Банк имеет кредитные комитеты для корпоративных клиентов, малого бизнеса и физических лиц. Кредитные комитеты одобряют кредит на основе утвержденных процедур определения ставок.

Кредиты пересматриваются на ежемесячной основе и при возобновлении. Банк отслеживает возврат долгов и процентов, контролирует ежемесячные выплаты по кредитам. Индикаторами проблемных кредитов служат задержка платежей, связанные заемщики, превышение лимита

тов, слияния и поглощения, данные кредитных бюро и агентств общественного мнения.

В Банке установлены лимиты по продуктам. Клиент может быть информирован, а может и не быть информирован о своем пределе. При нарушении лимита блокировка наступает незамедлительно. При этом клиент информируется сразу, согласовываются меры по приведению лимита в соответствие. Управление портфелем предполагает отчетность по соблюдению лимитов по секторам и странам с учетом рейтингов. Концентрация рисков ведет к остановке транзакций. Аналогично поступает банк и со связанными сторонами.

Относительно рыночного риска банк учитывает бухгалтерский учет, торговый и казначейский учет в соответствии с политикой управления активами и обязательствами.

К проблемным кредитам относятся кредиты с задержкой платежа более 60 дней. Учет ведется по секторам и группам клиентов. Безопасность кредитов обеспечивается землей, недвижимостью, ценными бумагами, поручительствами. Группа по проблемным кредитам включает в себя специалистов службы безопасности, управления рисками, юридического департамента. Для возврата кредита используются напоминания, консультации, судебные иски, ликвидация, формирование резерва, списание убытков. Политику работы с проблемными кредитами определяет кредитный департамент.

Финансовый департамент отвечает в Банке за развитие и реализацию системы финансовой и управленческой отчетности в соответствии с одобрением Советов директоров. Отчетность ведется по российским и международным стандартам департаментом бухгалтерского учета. Отчетность по торговым продуктам предоставляется на ежедневной основе и ежемесячной сводки операций. Налоговый учет ведется на месячной основе в соответствии с действующим законодательством.

Управленческая информация построена в соответствии с требованиями бизнес-процессов, соответствует финансовой отчетности, готовится на еженедельной и месячной основе в разрезе продуктов, подразделений с учетом их рентабельности. При этом среднесрочные планы и бюджет разрабатываются с учетом мониторинга финансовым департаментом. Результаты сравниваются на ежемесячной основе.

Внутренний контроль охватывает все области работы банка и укомплектован квалифицированным штатом, с четким планом работ и отчетностью. Его состав утверждается и отчитывается перед Советом директоров, который определяет функции и обязанности службы внутреннего контроля.

Таким образом, система управления в коммерческом банке включает шесть составляющих ее элементов, реализация которых позволяет банку обеспечить устойчивые позиции на рынке банковских услуг.

ПЛАНИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ОСНОВЕ РИСК-СБАЛАНСИРОВАННОГО СИСТЕМНОГО ПОДХОДА

Современный рынок требует постоянного создания и внедрения в деятельность коммерческих банков новых методов управления. Однако большинство банков имеют проблемы с организацией управления своей деятельностью, что порождает нестабильность банковской системы в целом. Это означает, что традиционные методы менеджмента уже в значительной мере себя исчерпали и необходимо искать новые подходы к управлению.

Одним из таких подходов, активно используемым в практике западных компаний, является процессно-ориентированный подход. Для практической реализации процессного подхода необходимо создать механизмы эффективного управления, которые позволят достичь стратегических целей. Классическим примером общей теории процессного подхода в управлении бизнесом является методология Нортон и Каплана [1]. Она известна под названием *Balanced Scorecard (BSC)* — сбалансированной системы показателей (ССП). Однако, разработанная для нефинансовых организаций, данная методика не адаптирована к учету специфики банковского бизнеса, сопряженного со значительными финансовыми рисками. Целью данной работы является рассмотрение варианта адаптации этой методологии к конкретным задачам стратегического планирования в коммерческом банке.

Согласно методологии СПП банк рассматривается и оценивается в четырех аспектах [2]. Первый аспект связан с его финансовым состоянием (показатели доходности, рентабельности), а также с уровнем рискованности банковских операций, причем показатели рискованности являются специфичными именно для банковской деятельности. Вторым аспектом определяется позиция банка на рынке (числом клиентов, долей рынка в географической и продуктовой перспективах). Третий аспект связан с внутренними бизнес-процессами (насколько они настроены и эффективны). И, наконец, четвертый аспект определяется уровнем развития кадровых ресурсов банка. На основе системы ключевых показателей результативности (КПР, *Key Performance Indicator* — *KPI*), измеряющих степень достижения стратегических целей, можно получить общую картину кратко- и среднесрочных целей, сбалансированных между собой. Основной задачей предлагаемой работы является определить для коммерческого банка систему показателей верхнего (стратегического) уровня, описать их в качестве параметров в динамической модели и задать допустимые лимиты значений каждого показателя.

Эта задача была реализована на практике при разработке **модели стратегического бизнес-плана для многофилиального банка, разработанной для целей** кратко- и среднесрочного планирования и действующей в ОАО КБ «Центр-инвест», г. Ростов-на-Дону [3]. В состав ССП, используемой в модели, входят, в частности, группы показателей, предусмотренные регулятивными документами ЦБ РФ [4]. Они кратко рассмотрены в таблице 1. Некоторые из нормативных коэффициентов, заменены автором на более общие параметры. Коэффициенты, приведенные в блоках I, II, III данной таблицы, используются в модели развития банка в качестве структурных лимитов, для которых установлены соответствующие ограничения.

Таблица 1. *Параметры рисков, входящие в Систему Сбалансированных Показателей модели стратегического развития банка и нормативные ограничения согласно документам Центрального банка России*

Категория	Наименование показателя	Способ расчета	Допустимый диапазон значения по документам ЦБ	Используемые в модели граничные значения показателя
I Показатели качества капитала				
1.1.	Показатель достаточности собственных средств (капитала)	норматив Н1 — «Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка»	Не менее 12 %	Нет, предлагается 1.1, более консервативный и простой для моделирования
1.1.1	Показатель достаточности капитала (по Базелю I)	процентное отношение собственных средств (капитала) к активам банка, взвешенным с учетом риска ¹	Нет	Не менее 14%
1.2	Показатель оценки качества капитала	процентное отношение дополнительного капитала к основному капиталу	Не более 60%	Не более 50%
II Показатели ликвидности активов				
2.1	Показатель соотношения высоколиквидных активов и привлеченных средств	процентное отношение высоколиквидных активов (корсчет, касса, средства на корсчетах и овердрафты банкам ОЭСР) к привлеченным средствам	Не менее 7%	Нет, предлагается 2.1.1, более комплексный и более консервативный

¹ Присваиваемые согласно степени риска веса: касса (наличные деньги) — 0%; долговые ценные бумаги (с государственной гарантией) — 0%; кредиты и депозиты банкам — 20%; все прочие активы и внебалансовые гарантии и аккредитивы — 100%.

Продолжение табл. 1

Категория	Наименование показателя	Способ расчета	Допустимый диапазон значения по документам ЦБ	Используемые в модели граничные значения показателя
2.1.1	Показатель соотношения ликвидных активов и чистых активов	процентное отношение ликвидных активов ¹ к чистым активам	Нет	Не менее 20%
2.2	Показатель структуры привлеченных средств	процентное отношение обязательств до востребования и привлеченных средств	Не более 40%	Не более 30%
2.3	Показатель зависимости от межбанковского рынка	процентное отношение разницы привлеченных и размещенных межбанковских кредитов (депозитов) и привлеченных средств	Не более 18%	Не более 18%
2.3.1	Показатель зависимости от межбанковского рынка в России	процентное отношение разницы привлеченных и размещенных межбанковских кредитов (депозитов) и векселей, размещенных банкам, в руб., и привлеченных средств	Нет	Не более 10%
2.4	Показатель риска собственных вексельных обязательств	процентное отношение суммы выпущенных банком векселей и банковских акцептов к собственным средствам (капиталу)	Не более 75%	Не более 75%
2.5	Показатель небанковских ссуд	процентное отношение ссуд, предоставленных клиентам — некредитным организациям, и остатков средств на счетах клиентов — некредитных организаций	Не более 140%	Не более 140%
III Показатели качества активов				
3.1	Показатель качества ссуд	Доля безнадежных ссуд в ссудной задолженности	Не более 4%	Нет, т.к. заменен более широким показателем 3.2

¹ Ликвидные активы: 100% денежные средства и ФОР, 100% вложения в торговые ценные бумаги, 100% размещенные МБК в банках до 1 месяца

Продолжение табл. 1

Категория	Наименование показателя	Способ расчета	Допустимый диапазон значения по документам ЦБ	Используемые в модели граничные значения показателя
3.2	Показатель размера резерва на потери по ссудам	Отношение созданных резервов на потери к ссудной задолженности, по безнадежным ссудам создается 100% резерва	Не более 7%	Не менее 3-4%, не более 5% (минимальный уровень странового риска)
3.3	Показатель качества активов	отношение суммы возможных потерь в результате открытой позиции по активам 3-5 групп кредитного качества к капиталу банка	Не более 8% от капитала	нет, т.к. заменен более широким показателем агрегированного риска 3.3.1
3.3.1	Показатель агрегированного риска	$AP = R_k + R_f + R_v + R_p = a * K + b * П$, где: R_k, R_f, R_v, R_p — компоненты агрегированного риска: кредитный, фондовый, валютный, процентный риски соответственно, K — капитал банка на начало года, $П$ — плановая годовая прибыль; a, b — коэффициенты	Нет, предлагается авторами	a — не более 5% от капитала на начало года, b — не более 60% от плановой прибыли, направляемой на капитализацию по решению акционеров
3.4	Показатель валютной позиции	Отношение совокупной суммы открытых позиций по иностранным валютам к капиталу	Не более 10%,	не более 10%,
IV Показатели рентабельности и доходности				
4.1	Показатель рентабельности активов	процентное отношение (в процентах годовых) финансового результата к средней величине активов	Не менее 0,8%	Не менее 1,5%
4.2	Показатель рентабельности капитала	процентное (в процентах годовых) отношение финансового результата к средней величине капитала	Не менее 4%	Не менее 15%
4.3	Показатель структуры расходов	процентное отношение административно-управленческих расходов к чистым операционным доходам	Не более 60%	Не более 60%

Окончание табл. 1

Категория	Наименование показателя	Способ расчета	Допустимый диапазон значения по документам ЦБ	Используемые в модели граничные значения показателя
4.4	Показатель чистой процентной маржи	процентное отношение (в процентах годовых) чистого процентного дохода к средней величине активов	Не менее 3%	Не менее 3%
4.5	Показатель чистого спреда от кредитных операций	разница между процентными (в процентах годовых) отношениями процентных доходов по ссудам к средней величине ссуд и процентов уплаченных и аналогичных расходов к средней величине обязательств, генерирующих процентные выплаты	Не менее 8%	Не менее 8%

Отметим, что в состав ССП верхнего стратегического уровня вошли показатели, существенность которых для процесса управления финансовыми рисками подтверждена анализом практических результатов деятельности многих российских банков. Показатели, помещенные в разделе IV таблицы, являются не исходными, а вычисляемыми в процессе построения бизнес-плана развития банка коэффициентами. Они рассматриваются в ССП в качестве целевых параметров деятельности банка.

Остановимся подробнее на введенном в систему **показателе агрегированного риска (АР)**. Он объединяет наиболее значимые в банковской деятельности финансовые риски — кредитный (R_k), валютный (R_v), фондовый (R_f) и процентный риски (R_p):

$$AP = R_k + R_f + R_v + R_p. \quad (1)$$

Лимит на величину АР служит граничным значением для этого параметра, рассматриваемого в составе ССП. Поскольку осуществление всех перечисленных рисков может привести к значительным убыткам банка и резкому снижению его капитала, необходимо ограничивать потенциальные убытки в зависимости от величины капитала банка:

$$AP = a \cdot K + b \cdot П, \quad (2)$$

K , $П$, a , b — определены выше в таблице 1, п. 3.3.1

Показатель агрегированного риска, заданный соотношениями (1) и (2), предназначен для оценки уровня капитала, достаточного для покрытия с высокой степенью уверенности непредвиденных потерь, возни-

кающих вследствие реализации всех основных видов риска. В данном определении непредвиденные потери означают убытки, сверх ожидаемых объемов, под которые банк уже создал резервы.

AP, таким образом, является аналогом экономического капитала, рассматриваемого методикой RAROC (risk-adjusted return on capital) [5]. Согласно разным источникам у большинства крупных банков от 1/10 до 1/3 их балансового капитала выделено на покрытие непредвиденных рисков. Размер капитала, резервируемого против риска, определяется на основании склонности банка к риску и требуемого уровня доходности.

Отметим, что приведенный базовый подход основывается на допущении, что между проявлениями рыночного и кредитного риска наблюдается совершенная положительная корреляция, т.е. возможен случай их одновременной полной реализации. В реальности между рыночным и кредитным риском может существовать как положительная, так и отрицательная взаимосвязь. Учет корреляций между рисками разной природы позволил бы снизить размер резервируемого капитала, однако это является одной из самых сложных и полностью не решенных проблем риск-менеджмента. На практике риски оценивают по отдельности для одного уровня доверия и временного горизонта (т.е. без моделирования их совместного распределения), а полученные оценки затем агрегируются.

Основное отличие параметра агрегированного риска от структурных коэффициентов баланса, рекомендованных Центральным банком, состоит в том, что эти коэффициенты статичны, т.е. отражают сложившуюся ситуацию без прогноза тенденций и результата ее изменения. Параметр агрегированного риска является совокупным лимитом потенциальных потерь. Они зафиксированы для основных рисков, **подверженных динамичному изменению** вследствие необходимости принятия инвестиционных решений в условиях неопределенности. Он и его компоненты (виды рисков) подлежат регулярному мониторингу, показывающему текущий профиль рисков и его возможное влияние на капитализацию банка. Поскольку любой из перечисленных рисков можно оценить как произведение множителя, описывающего источник риска (в том числе вероятность дефолта, волатильность и т.д.), на объем позиции баланса, стоимость которой снизится вследствие реализации неблагоприятных событий, общий способ оценки возможных убытков выражен в виде стандартной формулы:

$$R = V * M - R_{рез}, \quad (3)$$

где: R — оценка возможных убытков;

V — размер открытой позиции по объекту риска;

R_{рез} — сумма резервов, уже созданных под эти виды активов;

M — специальный множитель, характеризующий источник оцениваемого риска.

Таблица 2. Значение параметра *M* и методы расчета рисков по группам однородных активов

Вид риска	Значение <i>M</i>	Методики расчета	Данные для определения <i>M</i>
Кредитный	Мк — вероятность наступления дефолта по одному или группе взаимосвязанных заемщиков	Рейтинговая оценка каждого кредита с точки зрения: <ul style="list-style-type: none"> - наличия взаимных обязательств внутри группы заемщиков; - справедливой стоимости залога; - ликвидности залога; - оценки бизнес-риска заемщика; - оценки маркетинговых позиций клиента; - расчета финансовых потоков; - качества обслуживания долга 	Финансовая отчетность, кредитная история заемщика, текущее и перспективное состояние рынка и маркетинговые позиции клиента, состояние залога
Фондовый	Мф — волатильность рыночной стоимости <i>i</i> -й бумаги	VaR_i каждой ценной бумаги находится как произведение прогнозируемого значения волатильности стоимости <i>i</i> -й бумаги, величины открытой позиции по ней и коэффициента соответствующего выбранному доверительному уровню	Наблюдение за динамикой цен за большой период времени (не менее года) в рамках определенного сценария
Валютный	Мв — волатильность рыночной стоимости <i>i</i> -й валюты	Расчеты VaR_i открытой позиции по каждой валюте и VaR открытой валютной позиции банка проводятся аналогично по стандартной методике	
Процентный	$M_p = mDi * \Delta r$	$R_p = GAP_i * mDi * \Delta r = GAP_i * M_p$, где: <i>GAP_i</i> — разрыв между чувствительными активами и пассивами в <i>i</i> -ом сроке погашения; <i>mDi</i> — стандартное значение модифицированной дюрации для <i>i</i> -ого срока погашения; <i>r</i> — рыночная процентная ставка (ставка рефинансирования)	Данные о фактической дюрации активов и обязательств или стандартные данные по модифицированной дюрации

При этом сумма всех оценок *R_i* не должна превышать лимит **агрегированного риска**, определенный согласно формуле (2). Ограничения (лимиты) для *R_i* могут быть установлены с учетом требований к плановому финансовому результату каждого из бизнес-направлений банка.

В рамках предлагаемого подхода под **кредитным риском *R_к*** понимается разность между необходимым размером резервов на возможные потери по ссудам, рассчитанным по внутренней модели кредитных рейтингов, и нормативным их объемом, предусмотренным в плановом балансе банка. Условием реализации данного риска является массовый дефолт по обязательствам большинства заемщиков и контрагентов банка.

Осуществленным кредитным риском, подлежащим мониторингу, является сумма превышения фактического объема резервов, созданных на потери по ссудам, над плановыми значениями. Этот показатель в процессе мониторинга соотносится с допустимым для него лимитом.

Рыночные риски (валютный и фондовый) подлежат мониторингу на основе широко применяемой в западных финансовых институтах методики VaR. Под **фондовым риском (Rф)** понимается объем потенциально возможных в течение месяца убытков, связанных с переоценкой рыночной стоимости фондового портфеля и не покрытых ранее созданными под них резервами. Месячный диапазон определен исходя из высокой ликвидности фондового портфеля банка, реализация которого возможна в короткие сроки. Для целей мониторинга фондового риска мы предлагаем следующее ограничение: ежедневно вычисляемое значение произведения $9,48 * VaR$ (3-кратный 10-дневный VaR спекулятивного портфеля) не должно превышать установленный лимит фондового риска (Rф). Реализованным фондовым риском, подлежащим ежедневному контролю, является фактический объем убытков, связанных с переоценкой стоимости фондового портфеля. Определим **валютный риск Rв** как годовой объем потенциально возможных убытков, связанных с переоценкой основных валютных позиций. Поскольку валютная позиция банка является постоянным элементом структуры его баланса и не может быть ликвидирована достаточно быстро, оценку потенциальных убытков (**Rв**) рекомендуется производить для годового периода. Расчет **Rв** также производится по методике VaR. Его результаты подлежат ежедневному мониторингу и сравнению со значением лимита валютного риска. Реализованным валютным риском является фактический объем убытков, связанных с переоценкой валютных позиций. Кроме того, согласно нормам Центрального банка России, лимит открытых валютных позиций не должен превышать 10% от капитала банка. Этот показатель также включен в состав ССП и является параметром балансовой модели наряду с лимитом валютного риска Rв.

Процентный риск Rp в модели определен как сумма потенциально возможного изменения годового чистого процентного дохода, связанного с дисбалансом по срокам погашения активов и обязательств. В модели задается структура и объемы процентночувствительных активов и обязательств, что определяет знак и величину гэпа. Условием реализации процентного риска является движение ставки рефинансирования в направлении, неблагоприятном для банка (как правило, снижение). По международному стандарту объем изменения чистого процентного дохода оценивается для сценария 2-процентного движения ставки на основе метода модифицированной дюрации. Реализованным процентным риском, измеряемым в процессе мониторинга исполнения плана, является факт

снижения чистого процентного дохода более чем на 10% от планового объема, определенного для базового сценария развития банка.

Методика управления, рассмотренная в предлагаемой статье, полностью соответствует принципам соглашения Базель II, что иллюстрирует таблица 3.

Таблица 3. *Принципы Базеля II и их реализация в технологии агрегированного риска*

Принципы Базеля II	Их реализация в технологии управления на основе AP
Расчет размера необходимого капитала производится с учетом финансовых рисков: кредитного, рыночного (в том числе валютного и фондового) и операционного	<p>Параметр агрегированного риска: $AP = R_k + R_\phi + R_v + R_\pi = a \cdot K + b \cdot \Pi$, где: R_k, R_ϕ, R_v, R_π — компоненты агрегированного риска; K — капитал банка на начало года; Π — плановая годовая прибыль; a, b — коэффициенты. AP может быть дополнен компонентой, учитывающей операционный риск при наличии статистики убытков от его реализации</p>
Оценка кредитного риска может базироваться или на стандартизированном подходе (SA) или на подходе, основанном на внутренних рейтингах (IRB)	Оценка кредитного риска в технологии AP основывается на подходе (IRB) и представляет собой скоринговую модель с элементами экспертного анализа, т.е. производится на базе системы внутренних рейтингов
Компоненты кредитного риска, учитываемые в подходе IRB: вероятность дефолта, ожидаемая сумма потерь при дефолте, остаток задолженности при невозврате, срок до погашения	В экспертно-скоринговой модели для оценки риска корпоративного заемщика учтены все компоненты кредитного риска, рассматриваемые в Соглашении Базель II
Подход IRB может быть: 1) базовый — банки самостоятельно оценивают только вероятность невозврата; 2) продвинутый — банки оценивают все компоненты кредитного риска.	Согласно положению 254-П банкам не разрешено определять по собственным методикам ожидаемую сумму потерь при дефолте заемщика , поэтому сумма резервов на потери по нормативным документам ЦБ отличается от расчетных резервов по скоринговой модели, использующей продвинутый подход
Риск ликвидности подвержен влиянию системного и неопределенного факторов. Системным фактором является неоптимальная структура активов и обязательств банка с точки зрения сроков их погашения. Неопределенным фактором является результат реализации финансо-	Ограничение системного фактора, порождающего риск ликвидности, учтено в технологии бизнес-планирования в части введения лимитов на структуру активов и обязательств. Учет влияния реализации финансовых рисков на потерю ликвидности отражает параметр агрегированного риска

Окончание табл. 3

Принципы Базеля II	Их реализация в технологии управления на основе AP
вых рисков: <i>кредитного, валютного и фондового, процентного</i>	
Базель II рассматривает оценку рисков не как результат применения математических моделей, а как непрерывный процесс управления ими	Стратегический риск-менеджмент подразумевает наличие системы непрерывных бизнес-процессов по управлению рисками банковской деятельности, работа которой обеспечивает реализацию стратегических целей банка
Мониторинг рисков и управленческая отчетность являются неотъемлемой частью системы управления	Технология риск-менеджмента основана на мониторинге значений системы контрольных показателей

Подводя итог, отметим, что соглашение Базель II предназначено способствовать адекватной капитализации банка и повышению его финансовой устойчивости. Внедрение систем управления, основанных на его принципах, позволит снизить потребность в капитале банка, что создаст конкурентные преимущества для банков с современной системой управления рисками. Соглашение «Базель II» стимулирует исследования в области учета и оценки всего диапазона рисков, которым подвержена банковская деятельность, поскольку основано на концепции совместного управления ими.

Таким образом, через введение в систему банковских показателей параметра агрегированного риска достигаются следующие цели:

- 1) адаптация общей методологии ССП к специфике деятельности кредитной организации;
- 2) соответствие технологии управления принципам соглашения Базель II.

Предложенная в работе система показателей верхнего стратегического уровня обеспечивает динамичное развитие банка. Она направлена на поддержание оптимального соотношения между профилем рисков и рентабельностью и способствует эффективному управлению собственным капиталом банка. Главным результатом внедрения рассмотренной технологии является быстрое развитие финансовой организации при минимальном уровне потерь, связанных с реализацией рисков банковской деятельности.

Библиографический список

1. Шеер А.-В. Моделирование бизнес-процессов : монография / пер с англ. — М. : Изд-во «Весть-МетаТехнология», 2000.
2. Горынина Г.Г. Система сбалансированных показателей как инструмент стратегического планирования и мониторинга деятельности

коммерческого банка // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Приложение по общественным наукам. Специальный выпуск от 05/2004.

3. Горынина Г.Г., Семенюта О.Г. Стратегическое планирование деятельности коммерческого банка на основе методологии сценарного моделирования бизнес-процессов // Известия вузов. Северо-Кавказский регион. Приложение по общественным наукам. — 2004. — №4.

4. Указания Банка России от 16.01.2004г № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов».

5. Энциклопедия финансового менеджмента / под ред. А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. — М. : Изд-во «Альпина бизнес букс», 2005.

Высокова О.В.

ОЦЕНКА КРЕДИТНОГО РИСКА НА ОСНОВЕ КРЕДИТНОЙ СКОРИНГОВОЙ МОДЕЛИ

Сегодня, благодаря продолжающимся процессам глобализации и интеграции мировой экономики, расширению банков и компаний в мировом масштабе, а также возросшей конкуренции на рынках финансовых услуг, Российская банковская система пытается догнать западные банки в плане предлагаемых клиентам финансовых услуг и уровню скорректированной на риск доходности. Большинство российских банков пытаются привлечь иностранные инвестиции для решения проблемы недостаточной капитализации. Основные инвесторы в России в дополнение к требованиям по доходности и прозрачности делового сектора также обращают внимание и на системы управления рисками, используемые банками, которые, в свою очередь, лишь начинают разрабатываться. По данной причине управление кредитными рисками рассматривается российскими банками как проблема №1. По мере того как российская банковская система будет двигаться навстречу западной модели, ей необходимо будет оценивать и взвешивать встречающиеся финансовые риски.

Российские банки испытывают большие сложности при адаптации структуры управления рисками, так как на протяжении 70 лет, до начала перестройки, существовали лишь государственные банки, каждый из которых обслуживал отдельную отрасль промышленности. Конечным кредитором выступало государство, которое выплачивало свои долги, используя государственные ресурсы. В наше время российские банки пытаются применить международные методы оценки рисков в российских условиях, на сегодня мало что предпринимается в направлении общей методологии оценки рисков, что порождает возрастающее количество ошибок в процессе оценки рисков. Однако, хотя процесс адаптации со-

временных методов оценки рисков может быть трудным, это не значит, что ничего нельзя сделать.

В данной статье внимание концентрируется на оценке и управлении кредитными рисками, возникающими в банковской сфере. Ключевыми моментами кредитного риска являются следующие пункты:

1. Банк с высоким кредитным риском должен обладать надежной структурой собственного капитала, так как в этом случае компенсируется воздействие повышенного кредитного риска на стоимость привлечения ресурсов в Банк.

2. Биржевая стоимость акции образуется путем предоставления ссуд лишь в том случае, если ставка, выплачиваемая заемщиком, больше, чем операционные издержки, плюс скорректированная на риск ставка. Стоимость акций упадет, если при ценообразовании на кредит не будет учтен уровень вовлеченного риска.

3. Лишь будучи первым по следующим 4 видам деятельности, Банк способен повысить стоимость акций по сравнению с конкурентами:

- поиск ссуд с низкими затратами (путем обладания низкозатратных источников средств и низких административных затрат);
- более точная оценка риска по кредитным возможностям;
- оценка реальной текущей ценности залога заемщика или чистой современной стоимости (NPV) будущих источников дохода;
- регулирование ценообразования в соответствии с изменениями риска.

4. Банк должен поддерживать оптимальную структуру капитала, если он подвержен высокой степени рисков (в случае если размер выданной ссуды близок к величине капитала банка), так как лучшая защита для банка от выхода за пределы безопасной зоны кредитного риска — это большой собственный капитал. Например, высокая концентрация риска по активам в России происходит от ситуации, когда 10 крупнейших ссуд в секторе, выданных крупнейшими частными банками, составляют 40% всех ссуд и почти 200% собственных средств, тем самым банки превышают эти рискованные уровни.

5. Кредитный риск должен быть диверсифицирован, подобно всем типам рисков, с которыми банк может столкнуться.

Оценка кредитного риска начинается с определения кредитной политики банка. Почти каждый банк в России имеет либо отдел, либо управление, которые отвечают за управление рисками. Цели и задачи такого отдела должны быть прописаны в кредитной политике банка. Кредитная политика также определяет типы рисков, факторы риска, прин-

ципы управления рисками, идентификации рисков, оценки и мониторинг рисков.

Основными принципами управления кредитным риском являются:

- кредитная политика: точное ссудное ценообразование (рыночная ставка + коэффициент надбавки за риск + управленческие расходы);
- залог;
- стандарты ссуд;
- установка лимитов по ссудам;
- кредитный анализ;
- точная классификация ссуд согласно кредитному риску, результатом чего является верное ценообразование;
- диверсификация ссуд.

Текущая кредитная стратегия российских банков находится под влиянием многих факторов. Важнейшие из них — это состояние макроэкономики, параметры микроэкономики, изменяющаяся законодательная система, в том числе залоговые законы.

Банки оценивают кредитный риск в целом, как по отдельным ссудам, так и по всему портфелю. Многие банки сосредотачиваются лишь на последнем. Однако кредитный риск отдельной операции может быть исчислен на базе исследования зависимости степени риска от ресурсов банка по двум направлениям:

- оценка возможности дефолта;
- оценка потерь от дефолта.

На практике гораздо труднее оценить удельный вес убытков в стоимости активов в случае дефолта заемщика (LGD — loss given default).

Есть три основных способа анализа кредитного риска: административные решения, качественный анализ с использованием прошлой кредитной истории клиентов или количественный анализ с использованием дискриминантных моделей логистического типа. Для российских банков оценка возможности дефолта с использованием, например, логистического анализа затруднена по причине отсутствия необходимой информации о дефолтах. Основная задача данной публикации заключается в иллюстрировании того, как на примере одного из российских банков могут быть оценены значимые переменные, повышающие вычислить вероятность дефолта.

В основу данного подхода может быть положена скоринговая модель. *Кредитный скоринг* основан на количественной модели, которая использует характеристики заявителя для вычисления балла, отражающего возможность дефолта (в противовес выплате ссуды). Принцип данной модели очень прост: кредитный работник собирает информацию, ко-

торая будет значимой для принятия решения по выдаче ссуды, и вводит ее в скоринговую модель. Общий балл заявителя должен быть выше определенного порога (каждый банк может определить собственный порог), считающегося допустимым для выдачи ссуды. Используя данный метод, кредитный работник сможет отделить надежных заемщиков от ненадежных.

Теоретически кредитный работник может строго следовать скоринговой модели, говоря либо ДА, либо НЕТ, но на практике рекомендуется выходить за пределы модели и обращать внимание на некоторые качественные факторы и будущие возможности.

При разработке скоринговых моделей для крупных корпоративных клиентов, ипотечных ссуд, физических лиц и предприятий малого и среднего бизнеса используются различные переменные, эконометрическая модель остается той же. Данное исследование сосредоточено на предприятиях малого и среднего бизнеса в России.

В западной банковской практике методика, применяемая для выдачи ссуд малому бизнесу, очень схожа с используемой для оценки других секторов (н-р, ипотеки). Для предприятий малого и среднего бизнеса должны быть использованы такие переменные, как денежные потоки наличности и другие финансовые коэффициенты, но зачастую эти предприятия предоставляют неполные данные учета. Отдача от такого анализа очень мала, так как размер ссуды часто невелик, и банк работает с небольшой выгодой с небольшого объема, но с огромным фронтом аналитической работы и крупным риском дефолта. Недостаток информации по финансовым коэффициентам подразумевает, что количественный анализ должен быть совмещен с поведенческим анализом.

Для оценки переменных, касающихся проблемы дефолта, и последующего построения скоринговой модели была использована реальная информация Банка «Центр-инвест» по ссудам, выданным предприятиям малого и среднего бизнеса за последние 3 года.

Исследование состоит из 30 обзоров по предприятиям малого и среднего бизнеса, которые выплатили ссуды, и 11 по тем, которые не выполнили своих обязательств по ссудам. Размер ссуд варьировался от 10 000 до 150 000 долларов США. Все ссуды были обеспечены (залог необходим согласно банковским регулятивным актам). Зачастую залог по ссудам был представлен в форме основных средств, товарных запасов, транспортных средств либо личного недвижимого имущества владельцев. В основном компании занимались розничной и оптовой торговлей и производством потребительских товаров, запасных частей к сельскохозяйственным машинам и строительных материалов. Деятельность фирм была разнообразной: производство пищевых продуктов, производство запасных частей для транспорта, домашнего электрического оборудования, сельское хозяйство, грузоперевозки и туризм. Предприятия намере-

вались использовать ссуды для увеличения оборотных средств, иногда для завершения строительных работ или для новых приобретений. Фирмы, не выплатившие ссуды, занимались той же коммерческой деятельностью, а кредиты были выданы на тех же условиях.

Для определения значимых факторов, влияющих на дефолт, и последующего построения кредитной скоринговой модели для банка «Центр-инвест» были вычислены 18 финансовых и макроэкономических коэффициентов по каждому заемщику. Финансовые коэффициенты были определены исходя из финансовых отчетов (Отчеты по балансу и доходам), которые хранились в делах клиентов. Следующие категории финансовых показателей были рассчитаны и использованы в исследовании. Основные из данных показателей могут быть сведены в шесть групп. Рассмотрим основные составляющие этих групп показателей.

Коэффициенты производительности:

- рентабельность капитала — чистые доходы к сумме баланса;
- коэффициент рентабельности — отношение валовой прибыли к продажам. Усредненные характеристики таковы: менее 10% — неудовлетворительная, более 10% и менее 15% — удовлетворительная, более 15% — очень хорошая. Средний коэффициент для представленных в данной работе предприятий составляет 10%.

Около 1/3 фирм, погасивших ссуду, являются предприятиями с очень низкой рентабельностью, а иногда с отрицательной, поскольку для ухода от уплаты налогов фирмы скрывают реальный доход, списывая огромные административные и управленческие расходы из дохода до уплаты налога на прибыль, проценты и амортизацию, в результате получается низкий коэффициент производительности.

- Операционная рентабельность, равная отношению операционной прибыли к продажам. Более 10% — очень хороший коэффициент, менее 10% — удовлетворительный. Среди предприятий малого и среднего бизнеса наблюдается большой разброс по данному коэффициенту. Также здесь более ясно видно, как фирмы скрывают свои доходы — коэффициенты операционной рентабельности гораздо ниже, чем общая рентабельность, и иногда они даже становятся отрицательными, так как операционный доход указывается за вычетом управленческих и административных издержек.

- Рентабельность чистой прибыли — отношение чистой прибыли за вычетом налогов к продажам; если этот коэффициент более 5% — очень хороший, менее 5% — удовлетворительный. Рентабельность чистой прибыли для данной группы предприятий варьировалась от -11% до +14%. По причине такого разброса и сокрытия истинной информации некоторыми фирмами данные коэффициенты не были включены в скоринговую модель, хотя они являются чрезвычайно значимыми для за-

падных банков. Тем не менее, проблема «причисывания баланса» не позволяет их использовать.

Показатели оборота (другие коэффициенты производительности)

Они показывают, насколько эффективно используются оборотные средства. Были использованы различные показатели оборота для фирм, занимающихся различной коммерческой деятельностью. В исследовании были использованы следующие коэффициенты:

- Оборот основных средств, определяемый как продажи, разделенные на основные средства;
- Оборот суммы баланса, равный отношению продаж к сумме баланса.

Они показывают, насколько активен бизнес компании, и насколько быстро она использует применяемые средства.

Коэффициенты финансовой стабильности

Финансовая стабильность фирмы зависит от структуры ее финансовых активов и степени зависимости от взятых ссуд. Однако заметим, что финансовая структура фирмы в большой степени зависит от ее деятельности. Так, торговые компании работают в основном с заемным капиталом, поэтому отношение ссуд к активам будет более целесообразно в их случае. Для промышленных компаний часто используется отношение собственного капитала к ссудам. В данном исследовании использовались следующие коэффициенты финансовой стабильности:

- Коэффициент финансового рычага, который определяет пропорции ссуд по отношению к собственному капиталу. В российской бухгалтерской практике, если коэффициент превышает 100%, он считается неудовлетворительным¹⁹. Тем не менее, в большинстве случаев с анализируемыми предприятиями малого и среднего бизнеса он был гораздо выше 100%. Единственным возможным объяснением этому может быть то, что малые фирмы не обладают достаточным начальным капиталом, поэтому при получении кредитов в банке они используют различные гарантийные схемы, предложенные IFC (Международной Финансовой Корпорацией), USAID (Агентством по Международному Развитию США), по которым дается гарантия 50% кредита под высокие комиссионные.

- Коэффициент отношения ссуд к активам, который используется для торговых компаний. Коэффициент определяется зависимостью компаний от заемного капитала и нужды в оборотных средствах.

- Коэффициент отношения ссуд к оборотным средствам, который тоже показателен в основном для торговых компаний и демонстрирует пропорции ссуд, которые покрываются быстро реализуемыми активами.

Коэффициенты ликвидности

- Коэффициент ликвидности — это коэффициент оборотных средств к краткосрочным обязательствам. Коэффициент демонстрирует возможность фирмы по покрытию ее текущих обязательств за счет оборотных средств и средств, которые фирма ожидает получить от своих должников в ближайшем будущем. Он также показывает безопасные границы по погашению ссуд в случае сокращения рыночной ценности средств. Если коэффициент находится в интервале между 50% и 100%, то он определяется как удовлетворительный, если же он выше 100%, то как очень хороший. Коэффициент ликвидности большинства предприятий малого и среднего бизнеса был в основном выше 100% среди предприятий, выплативших ссуду. Почти половина группы с «безнадежными кредитами» продемонстрировала удовлетворительный коэффициент ликвидности, а остальные — чрезвычайно высокий коэффициент (более 150%), что является свидетельством плохого управления (н-р, избыточный товар) и проблем расчетов с клиентами (возрастание должников и неплатежей).

- Коэффициент обеспеченности процентов. Данный коэффициент показывает способность фирмы выплачивать проценты по кредиту из прибыли от текущей деятельности фирмы.

- Коэффициент ежемесячного среднего оборота по текущему счету к ссуде, который показывает, может ли ежемесячный средний баланс по текущему счету, открытому в банке, покрыть размер ссуды, взятой в банке. Он похож на коэффициент критической оценки, который определяется как коэффициент оборотных средств (за вычетом основного капитала и должников) к краткосрочным обязательствам и демонстрирует способность фирмы покрыть свои ссуды с помощью быстро реализуемых средств. Данный коэффициент является ключевым для российских банков при принятии решения о выдаче кредита.

Коэффициенты финансовой независимости

Они показывают, в какой степени фирмы зависят от внешних источников финансирования. Данный коэффициент очень низок для торговых компаний, так как они в основном полагаются на заемные средства. Так что, если коэффициенты ликвидности и оборота стабильно высоки, низкие показатели финансовой зависимости не должны вызвать каких-либо проблем.

Коэффициент финансовой зависимости определяется как отношение собственного капитала фирмы к сумме баланса. Если данный коэффициент находится между 10% и 40%, то компания довольно независима в финансовом плане. Для предприятий малого и среднего бизнеса коэффициент финансовой зависимости, как правило, очень высок, что удивительно, так как большинство этих фирм представляют торговый сектор.

Макроэкономические показатели

В эту группу должны быть включены показатели, которые отражают общую экономическую ситуацию в регионе, а также в секторах, в которых ведут дела большинство заемщиков (сельское хозяйство), потому что они влияют на способность заемщиков выплатить ссуду. Все показатели были взяты для Ростовской области на 2000–2003 год.

- Индекс промышленного производства.
- Индекс промышленных цен.
- Индекс сельскохозяйственного производства.
- Реальный доход.

Анализ указанных количественных оценок позволяет приступить к созданию кредитной скоринговой модели с использованием логистической модели. Для определения факторов, которые вызывают дефолт фирмы, была использована логистическая модель. Модель накладывает ограничения в том, что результат бинарен: либо фирма выплачивает ссуду, либо нет. Она подразумевает, что вся качественная и количественная информация помещается в две статистические совокупности. Применимо к отношению клиента и ссуды клиент приписывается либо к группе невыплативших заем, либо к хорошей группе, когда основной долг и проценты выплачены вовремя и в полном объеме.

В данном исследовании используется многочленная логистическая модель с бинарным результатом: если ссуда не выплачивается, $p=1$, если выплачивается, то $p=0$. Вероятность дефолта (объясняющая переменная) находится на левой стороне регрессии, а объясняющие переменные (финансовые коэффициенты) — на правой стороне модели и выглядят следующим образом:

$$Z = \beta_0 + \beta' \chi + \varepsilon,$$

где: $p=1$, если $z>0$

$p=0$ $z \leq 0$

$z = \log \{p/(1-p)\}$

β_0 — пересечение;

β' — вектор коэффициентов по объясняющим переменным;

χ — вектор объясняющих переменных;

ε — вектор ошибок.

Результаты данной модели должны определить значимые факторы, которые воздействуют на возможность невыплаты ссуды. Эти показатели, в свою очередь, используются для кредитной скоринговой модели.

Проблему в данном исследовании представляет недостаток информации по предприятиям малого и среднего бизнеса для построения достоверной модели, так как данные рынки пока не поддерживаются

предпринимательскими кредитными бюро (которые в большой степени предоставляют верную качественную и количественную информацию для западных моделей кредитного скоринга) или внешними агентствами по кредитному рейтингу, предоставляющими информацию по предприятиям малого и среднего бизнеса. На данных рынках и сами банки не могут предоставить достаточную историческую информацию по своим клиентам ввиду отсутствия базы данных по портфелю ссуд для предприятий малого и среднего бизнеса. Таким образом, количество наблюдений, включенных в модель, низкое — 41. Из-за трудностей в получении информации, ввиду ее конфиденциальности, это было максимально возможное количество наблюдений, которое можно было собрать. Период оценки: июнь 2000 — июнь 2003 года. В общей сложности исследовался 41 клиент, 30 из которых погасили ссуды, 11 не выполнили своих обязательств по ним. Были протестированы 18 переменных, представляющие финансовые коэффициенты, рассчитанные на базе финансовых отчетов (отчеты по балансу и доходам) клиентов. Ввиду того, что подобная работа не проводилась ранее, все коэффициенты должны были быть рассчитаны с использованием материала, взятого из дел заемщиков, являющихся предприятиями малого и среднего бизнеса, банка «Центр-инвест». Таблица 1 обобщает все финансовые коэффициенты и другие протестированные показатели.

Автор использовал уровень значимости 95% и 97.5%, ввиду трудности с использованием более высокого уровня при наличии столь малого количества примеров.

Были использованы 41 наблюдение и 18 переменных, что является неподходящим соотношением. Поэтому, прежде всего, была построена корреляционная матрица для определения степени корреляции между переменными и для того, чтобы опустить переменные с сильной степенью корреляции. Коррелированные величины были протестированы отдельно в разных регрессиях.

Таблица 1. *Определения протестированных объясняющих переменных*

<i>Переменная</i>	<i>Определение</i>
<i>API</i>	Индекс сельхозпродукции
<i>CAT</i>	Оборот по текущему счету/ссуда
<i>ETA</i>	Собственный капитал к активам
<i>FIT</i>	Оборот основных средств = Валовой доход/основные средства
<i>GEAR</i>	Коэффициент финансового рычага = Долгосрочные+ краткосрочные ссуды/собственный капитал
<i>ICR</i>	Коэффициент обеспеченности процентов = Прибыль до выплаты процентов и налогообложения/причитающиеся проценты
<i>IPI</i>	Индекс промышленного производства
<i>IPRI</i>	Индекс промышленных цен
<i>LCA</i>	Ссуды/оборотные средства

Окончание табл. 1

<i>Переменная</i>	<i>Определение</i>
<i>LIQ</i>	Коэффициент ликвидности = оборотные средства/краткосрочные обязательства
<i>LTA</i>	Ссуды/сумма баланса
<i>NPP</i>	Рентабельность чистой прибыли = чистая прибыль/ проданные товары
<i>OPPROF</i>	Операционная рентабельность = операционная прибыль/ проданные товары
<i>PROFIT</i>	Коэффициент рентабельности = (Проданные товары-цена проданных товаров)/проданные товары
<i>RI</i>	Реальный доход
<i>ROA</i>	Доход на активы = чистая прибыль/активы
<i>ROE</i>	Рентабельность капитала = чистая прибыль/собственный капитал
<i>TAT</i>	Оборот по сумме баланса = Валовой доход/сумма баланса

Исходя из корреляционной матрицы, сильная зависимость была найдена между следующими переменными (см. табл. 2).

В вычислениях коррелируемые величины не должны быть использованы в одно и то же время, поэтому при введении в модель новых переменных была использована поэтапная (назад и вперед) процедура. Переменные были опущены или добавлены в модель на основе их значимости, измеренной с помощью *t-статистики*. Их вклад в общую правильность модели, которая была измерена посредством коэффициента МакФаддена R -квадрат (MR^2), достаточно спорен, так как он не может быть велик для совокупности данных (в данном случае для временного ряда). Тем не менее, MR^2 был упомянут в результатах.

Таблица 2. Таблица коррелированных величин

<i>API</i>	<i>CAT</i>	<i>ETA</i>	<i>FIT</i>	<i>GEAR</i>	<i>ICR</i>	<i>IPI</i>	<i>IPRI</i>	<i>LIQ</i>	<i>LTA</i>
IPI	API	LTA	API	IPRI	NPP	API	API	ETA	ETA
IPRI	TAT	ROE	IPI	ROE	OPPROF	IPRI	IPI	ROA	ROE
			RI		PROFIT				LIQ
<i>LTCA</i>	<i>NPP</i>	<i>OPPROF</i>	<i>PROFIT</i>	<i>RI</i>	<i>ROA</i>	<i>ROE</i>	<i>TAT</i>		
RI	ICR	NPP	NPP	FIT	LIQ	GEAR	CAT		
LTA	OPPROF	PROFIT	OPPROF	LTCA	OPPROF	LTA	LTA		
ETA	PROFIT								

Из 20 уравнений, которые были использованы с различными переменными во избежание проблем мультиколлинеарности, лишь 10 заслуживают упоминания, основываясь на значимости их коэффициентов, измеренных посредством *t-коэффициента*. Уровень значимости составил 95% и 97,5% уровня доверия. MR^2 варьировался от 0.23 до 70.2. В таблице 3 содержатся переменные, которые были признаны значимыми и имели ожидаемый знак. MR^2 — видоизмененный коэффициент детерми-

нации, который возрастает лишь в случае, если добавленные переменные важны. Чем выше значение MR^2 , тем лучше модель подходит к информации.

Проанализируем результаты анализа переменных модели.

В *Уравнении 1* есть две значимые переменные: CAT с отрицательным знаком, что означает, что если оборот по текущему счету фирмы возрастает, то уменьшается вероятность дефолта; и ETA с положительным знаком, что говорит о том, что с увеличением отношения собственных средств к сумме баланса вероятность дефолта также возрастает. Верность данного утверждения будет обсуждаться ниже. Коэффициент MR^2 низок, что может быть объяснено типом информации (временной ряд).

В модели *Уравнения 2* присутствуют две более значимые переменные: LIQ, которая стоит с ожидаемым отрицательным знаком, что означает, что когда коэффициент ликвидности фирмы возрастает, вероятность дефолта падает, и индекс API, также с отрицательным знаком, что говорит о том, что если индекс сельхозпродукции возрастает, то вероятность дефолта уменьшается. Можно добавить, что в подобной комбинации переменных был получен гораздо более высокий MR^2 .

В *Уравнение 3* были добавлены новые переменные GEAR и NPP. Хотя коэффициент GEAR статистически незначим во всех моделях на уровне отсечки значимости (хотя он значим при 85% уровня значимости), он должен быть включен в модель; в обратном случае значение MR^2 значительно снижается. GEAR стоит с ожидаемым положительным знаком, так что, если отношение ссуды/собственные средства возрастает, также увеличивается вероятность дефолта.

Таблица 3. *Результаты уравнений, протестированных логистической моделью*

API		-0.82	-0.83	-0.19		-1.17	0.6	-0.8	-0.69	-0.91
		(-1.87)	(-1.81)*	(-1.86)*		(-1.77)*	(-1.63)*	(-1.73)*	(-2.08)**	(-1.95)*
CAT	-1.21	-4.02	-4.06	-1.41	-2.22	-5.88	-2.52	-3.9	-4.65	-6.3
	(-2.06)**	(-1.82)*	(-1.71)*	(-1.86)*	(-1.95)*	(-1.60)	(-1.80)*	(-1.73)*	(-1.93)*	(-1.81)*
ETA	4.57	17.54	17.64	7.48	7.93	22.62	11.25	17.05	17.49	21.23
	(+1.93)*	(+2.05)**	(+1.97)*	(+2.22)**	(+1.94)*	(+1.97)*	(+1.82)*	(+1.89)*	(+2.23)**	(+2.17)**
FIT										
GEAR	0.006	0.02	0.02		0.013	0.037	0.013	0.02	0.02	0.03
	(+0.63)	(+1.04)	(+1.02)		(+0.65)	(+1.23)	(+1.64)	(+0.95)	(+0.95)	(+1.15)
ICR					0.19					
					(+1.56)					
IPI					-0.13					
					(-1.26)					

IPRI										
LIQ	-0.16 (-1.20)	-0.65 (-1.89)*	-0.65 (-1.77)*	0.28 (-1.71)*	0.46 (-1.85)*	-0.88 (-1.86)*		-0.63 (-1.69)*	-0.58 (-1.98)*	-0.73 (-1.94)*
LTA										
LTCA										
NPP			0.31 (+0.04)							
OPPROF								-0.87 (-0.15)		
PROFIT						9.19 (+1.27)				8.46 (+1.37)
RI								1.06 (+1.42)	1.32 (+1.37)	
ROA							-17.31 (-1.66)			
ROE				1.62 (+1.97)*						
TAT										
MR ²	0.35	0.62	0.62	0.42	0.48	0.65	0.61	0.62	0.68	0.7
	<i>Ур 1</i>	<i>Ур 2</i>	<i>Ур 3</i>	<i>Ур 4</i>	<i>Ур 5</i>	<i>Ур 6</i>	<i>Ур 7</i>	<i>Ур 8</i>	<i>Ур 9</i>	<i>Ур 10</i>

*значим при 95% уровня значимости (1.684)

*значим при 97.5 уровня значимости (2.021)

В **Уравнении 4**, раз GEAR тесно коррелируется с ROE, данные коэффициенты были поменяны местами для определения воздействия этого на модель. В результате ROE оказался значимым (в отличие от GEAR, в любых комбинациях), но он не обладал ожидаемым отрицательным знаком. Кроме того, общая верность модели резко снизилась.

В **Уравнение 5** были добавлены две новые переменные: IPRI, которая не является значимой при принятом уровне, но обладает ожидаемым отрицательным знаком, что означает, что, если индекс промышленного производства уменьшается, повышается вероятность дефолта. Другая переменная ICR едва значима, но ожидался отрицательный знак: когда коэффициент обеспеченности процентов возрастает, то должна снизиться вероятность дефолта. Было решено не включать обе данные переменные в модель, в виду их незначимости и отличных от ожидаемых знаков.

Переменная PROFIT была добавлена в модель в **Уравнении 6**, но она оказалась незначимой и с отличным знаком, потому что, когда рентабельность деятельности фирмы возрастает, то вероятность дефолта должна падать. Данная переменная была опущена при дальнейшем тестировании.

В **Уравнении 7** три переменные: CAT, ETA и API являются значимыми и стоят с ожидаемым знаком. В эту модель вместо коэффициента LIQ был включен коэффициент ROA, так как они тесно коррелированы, но, как показывают результаты, коэффициент ROA придает меньше значимости другим коэффициентам, по этой причине было решено оставить в модели коэффициент LIQ.

В *Уравнении 8* коэффициент Операционной рентабельности (OPROF) оказался практически незначимым, поэтому в дальнейшем он не рассматривался.

Коэффициент Реальных доходов, добавленный в *Уравнение 9*, придал значимости основным переменным: LIQ, CAT, ETA, API и увеличил коэффициент детерминации MR^2 . Однако сам RI незначим и не обладает ожидаемым знаком.

Две новые переменные RI и PROFIT, введенные в *Уравнение 10*, показали самый высокий MR^2 среди всех моделей (несмотря на совокупность данных), тем не менее, они не могут рассматриваться по причине своей незначимости; а также их знак не совпадает с ожидаемым (по мере роста рентабельности и дохода вероятность дефолта должна падать, поэтому знак должен быть отрицательным).

Результаты по некоторым переменным не были показаны в *таблице 6*, так как эти переменные сильно коррелированы с другими переменными (н-р, LTA, LTCA, EPI), поэтому они были протестированы отдельно. Таким образом, из всех коррелированных величин были упомянуты лишь обладающие лучшим результатом и высокой значимостью. Другие уравнения не заслуживают упоминания.

Из данных регрессий следующие переменные имели самую высокую значимость и были использованы в различных комбинациях в уравнениях (1)-(10):

- **CAT (оборот по текущему счету/ссуда)** — был значим при 95% уровня значимости в 9 случаях и один раз при 97.5%. Данный коэффициент обладал верным отрицательным знаком во всех случаях, что означает, что по мере роста среднего ежемесячного баланса на текущем счету фирмы вероятность невыплаты ссуды понижается. Компания ведет активную деловую деятельность и может легко создавать оборотные средства (н-р, взносы с клиентов) для погашения ссуды. На практике данный коэффициент может быть самым важным при вынесении решения по выдаче кредита. Для успешного погашения ссуды ежемесячный средний оборот по текущему счету компании (вкладываемые и снимаемые деньги) будет составлять в среднем 90-100% от суммы кредита.

- **ETA (собственные средства к активам)** — в 5 случаях был значим при 95% уровня значимости, а в других 5 случаях — при 97.5%. Данный коэффициент имел положительный знак, свидетельствующий о том, что по мере роста пропорции собственных средств к активам увеличивается вероятность дефолта. Это относится к открытию малого бизнеса и молодым компаниям, так как они обладают относительно малыми собственными средствами. Таким образом, они более зависимы от банковской ссуды для расширения своей деятельности, предлагая в качестве залога оборотные средства, собственное имущество и товары на складах. Поэтому основная часть их рабочего капитала — банковские кредиты.

Также стоит отметить, что в российской системе учета цифра суммарного капитала включает нераспределенную прибыль (потери), что соответственно увеличивает либо уменьшает собственные средства. Поэтому цифра, свидетельствующая о крупных собственных средствах, может означать высокую долю нераспределенных доходов в них. Малый бизнес обычно использует нераспределенную прибыль для инвестиций в расширение и развитие своих компаний, а также в приобретение оборотных средств.

- ***LIQ (оборотные средства/краткосрочные обязательства)*** — был значим в 8 случаях при уровне значимости 95%. Коэффициент был с верным отрицательным знаком, указывающим на то, что, по мере того как отношение оборотных средств к краткосрочным обязательствам возрастает, падает вероятность дефолта, так как ликвидные фирмы могут использовать свою ликвидность для погашения ссуды. Также оборотные средства обычно используются в качестве залога на ссуду (товары в обороте, взносы с клиентов и т.д.), потому что они могут быть легко реализованы в случае возникновения проблем с выплатой ссуды.

- ***API (индекс сельхозпродукции)*** — в 6 случаях был значим при 95% уровня значимости и в одном случае — 97.5%. Индекс сельхозпродукции очень важен для региона, в котором производился отбор примеров, благодаря специализации в производстве зерна, подсолнечного масла, овощей и фруктов. Большинство из приведенных предприятий малого и среднего бизнеса вовлечены в сельское хозяйство, поэтому вопрос выплаты ссуды в их случае будет связан с коэффициентом API. Он обладает верным отрицательным знаком, что свидетельствует о том, что с ростом сельхозпродукции вероятность дефолта по ссудам снижается.

- ***ROE (рентабельность капитала)*** — был значим один раз при 97.5% уровня значимости, но знак отличался от ожидаемого. Ожидалось, что вероятность дефолта снизится при росте рентабельности капитала компании, однако полученный знак говорит об обратном. С другой стороны, соотношение увеличится, если собственные средства очень малы (что типично для большинства предприятий малого и среднего бизнеса) по сравнению с ее прибылью. В этом случае будет стоять положительный знак с верным значением того, что малые собственные средства фирмы (как часть выручки) вызывают рост вероятности дефолта. В любом случае данная переменная была опущена в модели ввиду ее сильной корреляции с GEAR. Это означает, что в зависимости от отношения банка к тому, какой знак является верным для коэффициента ROE, один из этих коэффициентов может быть отдельно включен в модель. Предполагается, что если рентабельность капитала возрастает, то снижается вероятность дефолта, по этой причине ожидается появление отрицательного знака.

• **GEAR (долгосрочные + краткосрочные ссуды/собственные средства)** — хотя коэффициент GEAR статистически незначим во всех моделях при уровне отсечки значимости (хотя он значим при 85% уровня значимости), он должен быть включен во все модели. В обратном случае значение MR^2 значительно снижается, что было доказано дальнейшими тестами. GEAR стоит, как и ожидалось, с отрицательным знаком, потому что по мере того как отношение ссуд к собственным средствам увеличивается, также увеличивается и вероятность дефолта. По причине того, что GEAR тесно коррелирует с ROE, данные коэффициенты использовались в различных расчетах. Наконец, GEAR был включен в окончательную модель, так как ROE не обладал ожидаемым знаком.

Модель не рассматривает некоторые другие факторы, играющие важную роль при вынесении решения по выдаче кредита в банке, как, например: протяженность деловой деятельности, уровень информированности о брэнде, профессионализм менеджеров, средний возраст менеджеров и залог. Все эти факторы могут быть измерены (н-р, фиктивные переменные могут быть использованы для залога), за исключением фактора репутации, который является сугубо качественным. Однако эти переменные не могут быть протестированы, прежде всего по причине отсутствия прошлой информации такого рода для предприятий малого и среднего бизнеса и, во-вторых, так как в российской банковской практике качество залога гораздо важнее, чем его формальное присутствие в отчетах.

Остается сожалеть, что качественные переменные не могут быть протестированы в данной модели, так как другие скоринговые модели, н-р, выведенные Бэннок Консалтинг для латвийского Унибанка, показали, что факторы репутации и качество управления так же важны, как и финансовые факторы при принятии решения о выдаче кредита.

Вероятность дефолта вычисляется умножением рассчитанной β_{js} на отмеченный X_{ij} для каждой фирмы с использованием уравнения 2:

Переменная	Коэффициент	t-Статистика	Вероятность
LIQ	-0.650074	-1.894916	0.0581
CAT	-4.025780	-1.823398	0.0682
ETA	17.54143	2.052657	0.0401
GEAR	0.025532	1.036667	0.2999
API	-0.824163	-1.877220	0.0605

Взяв значения коэффициентов из уравнения 2, в котором содержится самое большое число значимых некоррелированных коэффициентов с ожидаемыми знаками, получаем:

$$Z = -0.65LIQ - 4.02CAT + 17.5ETA + 0.02GEAR - 0.82API. \quad (1)$$

Из (1) может быть получена Z -оценка, используя вычисленные β_{js} и умножая их на X_{ij} переменные для каждого предполагаемого заемщика.

Логистическая модель изменяет значение Z_i в $F(Z_i)$ путем внесения вычисленного значения Z_i из модели линейной вероятности в следующую формулу:

$$-Z_i$$

$$F(Z_i) = 1/(1+e). \quad (2)$$

При выбранном уровне отсечки, если у фирмы Z больше определенного числа, предсказывается, что фирма не выплатит ссуду (в начале было вычислено, что если $Z > 0$, то заем не будет выплачен, если $Z \leq 0$ — выплаченная ссуда).

Z -оценка может быть вычислена для всех фирм, включенных в данную работу, используя (2), основываясь на исторических бывших возможностях дефолта и прогнозирования предполагаемых заемщиков. Однако нет достаточной информации для прогнозирования не входящих в данную работу примеров.

Результаты данного количественного исследования показывают, что коэффициент *оборачиваемости текущих активов к ссуде* является одной из ключевых детерминант невыплат кредитов. Была также выявлена значимость *коэффициента ликвидности* для невыплат кредитов: по мере того как ликвидность падает, возрастает вероятность дефолта. Результаты, касающиеся роли собственных средств в невыплате кредитов, могут быть истолкованы банком и фирмой по-разному: по мере того как отношение *собственных средств к сумме баланса повышается*, также повышается и вероятность дефолта, что означает, что предпочтительнее, если клиент имеет малую пропорцию собственного капитала. Пример предприятий малого и среднего бизнеса, доказывает, что капитал надежных клиентов был очень мал. Было обнаружено, что *индекс региональной сельхозпродукции* имеет важное влияние на качество кредита: в случае если сельхозпродукция в регионе возрастает, падает вероятность дефолтов, что согласуется с экономической специализацией области.

Сопоставимы ли результаты логистической модели с текущей системой принятия решений по кредитам в Банке?

Существующая система выдачи кредитов в банке в основном опирается на личные взаимоотношения между клиентом и кредитным работником, что имеет свои преимущества и недостатки. Преимущества включают в себя: лучшее знание клиента, что является источником некоторой внутренней информации, позволяющей провести более детальный анализ его/ее качественных и количественных показателей, «индивиду-

альный» подход, который повышает гибкость Банка в принятии решений. Что касается недостатков подобного подхода, ими являются: долгая кредитная процедура (обычно вынесение решения по кредитной заявке занимает до недели), необходимость иметь большое количество кредитных работников, которые смогут работать с большой клиентурой, что увеличивает издержки банка (ввиду огромного возрастания числа клиентов — предприятий малого и среднего бизнеса это будет практически невыполнимо), решения выносятся субъективно, без уделения должного внимания финансовой отчетности, в условиях, когда существует нехватка обученного и опытного банковского персонала, особенно в сфере анализа кредитного или другой формы риска. Таким образом, кредитный скоринг необходим для выявления проблем, которые фирма с долгими отношениями с Банком и хорошей кредитной историей пытается скрыть от Банка (конечно, если финансовые показатели не вымышлены). К тому же, раз Банк планирует выйти на международную банковскую арену, ему необходимо внедрить все лучшее из западной банковской практики.

Использование кредитной скоринговой системы в Банке позволяет:

- увеличить доходность кредитных продуктов;
- уменьшить период принятия решения — с 1 недели до 1 дня;
- увеличить конкурентоспособность Банка;
- ввести более объективный мониторинг качества ссуд для предприятий малого и среднего бизнеса;
- повысить продуктивность работы кредитных менеджеров;
- уменьшить список документов, представляемых будущим заемщиком, от финансовой отчетности за 3-летний период до самого последнего балансового отчета и отчета по доходам, как только будет создана база данных;
- более точно проводить ценообразование на кредит в соответствии с возникающими рисками.

Если рассмотреть воздействие использования количественной модели на общую производительность банка «Центр-инвест», который стал объектом анализа, то можно утверждать что, во-первых, модель выявила некоторые важные финансовые коэффициенты, которые в настоящее время Банк игнорирует (н-р, коэффициент собственных средств к оборотным средствам, индекс региональной сельхозпродукции и коэффициент финансового рычага). Во-вторых, количество рассмотренных ссуд возрастет, а время между подачей заявки и вынесением решения сократится. В-третьих, хотя возрастут расходы на обучение персонала, она повысит производительность труда. Тем не менее, желательно сохранить непосредственный контакт с клиентами при обслуживании в той или иной форме, так как это может служить источником дополнительной информации.

Банк «Центр-инвест», как и другие частные банки в России, сталкивается с нехваткой капитала, что ограничит экспансию предприятий малого и среднего бизнеса из-за ограниченности объемов кредитов. В то же время улучшение систем управления рисками увеличит вливания капитала в Банк.

Данное исследование показывает необходимость использовать в практике банка «Центр-инвест» следующие показатели для предполагаемых заемщиков:

- коэффициент оборота по текущему счету к ссуде;
- коэффициент собственных средств к сумме баланса;
- коэффициент ликвидности;
- индекс региональной сельхозпродукции;
- коэффициент финансового рычага — долго- и краткосрочные ссуды к собственным средствам.

Данные коэффициенты должны быть главными и самыми важными для банка при вынесении решения по выдаче ссуды, потому что с помощью эконометрических тестов было доказано, что эти самые коэффициенты определяют качество ссуды, чему имеется статистическое подтверждение. Исследование не оценивает уровень отсечки для успешных ссуд, но это уже задача банка — оценить лимиты для коэффициентов, принимая во внимание региональную специфику и деловые традиции. Также важно, чтобы Банк продолжил построение своей базы данных, включающей большое число финансовых коэффициентов и другие экономические показатели для увеличения количества наблюдений, которые бы позволили провести расширенные эконометрические тесты, включая использование out-of-sample информации для тестирования надежности модели и ее возможностей по прогнозированию.

Используя переменные, определенные с помощью логистической модели, Банк может оценить качество своих прошлых кредитов и, тем самым, качество банковского управления рисками, что должно улучшить производительность Банка и снизить количество рискованных кредитов в своем портфеле. Данные модели кредитного скоринга играют очень важную роль в управлении кредитными рисками в Западной Европе, в России же его еще надо внедрить. Для его успешного внедрения служащие Банка должны обучаться соответствующим образом. В дополнение менеджеры должны обучаться распознавать мошенничество, потому что предприятию малого или среднего бизнеса нетрудно «обмануть» модель, чего можно избежать лишь путем хорошего обучения персонала.

Банку рекомендуется провести пилотное применение модели (ее реальное использование в течение определенного промежутка времени либо наряду с существующими процедурами, либо отдельно в филиалах банка). Рекомендованный период тестирования — 12 месяцев. Оно даст хорошее представление о том, как справляется модель с постав-

ленными задачами и как ее улучшить до того, как она будет введена во всем Банке.

Несмотря на все преимущества, существует ряд проблем в использовании логистической скоринговой модели для оценки кредитных рисков (данные проблемы также относятся и к другим скоринговым моделям, которые не были освещены в настоящей работе).

Модель разделяет лишь два крайних состояния — выплата и невыплата, когда в реальности есть градации дефолта, поэтому более тонкое распределение заемщиков может потребовать больше классов в модели. Однако, в случае России, модель будет отлично работать, так как, по определению Банка России, просроченные ссуды — это ссуды с просроченным платежом хотя бы в один день.

Существуют области для дальнейшего потенциального исследования для данного Банка — выведение кредитного скоринга для крупных компаний или для всего портфеля в целом. Также необходимо провести исследование по нескольким российским банкам для сравнения с результатами и определения, существует ли унифицированная модель, с помощью которой можно будет оценивать кредитные риски в российских банках.

Суворов М. Ю.

РИСК ЛИКВИДНОСТИ КАК ФАКТОР УСТОЙЧИВОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Современные финансовые рынки представляют собой очень сложную, нестабильную, высокотехнологичную среду. Поэтому банковское дело непосредственно связано с разнообразными финансовыми рисками. В этих условиях банковская деятельность весьма чувствительна к качеству практики и методологии контроля и управления банковскими рисками. Успешный риск-менеджмент является важнейшим условием конкурентоспособности и надежности любой финансовой организации. Как показывают многочисленные примеры, реализовавшиеся риски могут привести не только к серьезному ухудшению финансового состояния кредитной организации, но и, в крайнем случае — к потере капитала и банкротству. Правильная оценка и управление позволяют существенно минимизировать потери.

Главная задача риск-менеджмента состоит в прогнозировании и предотвращении возможных неблагоприятных событий, в нахождении путей минимизации их последствий, создании методологии управления.

Особенно остро проблемы управления рисками проявляются при различных кризисных ситуациях, которым особенно подвержены фор-

мирующиеся финансовые системы. Такие ситуации сразу обнажают недостатки или даже отсутствие в организации подхода к управлению рисками, находя его слабые звенья.

Степень банковских рисков определяется как экономическими условиями, в которых действует банк, так и его стратегией и уровнем менеджмента. Риск-менеджмент требует достаточно сложных процедур и инфраструктуры контроля.

Возникновение риск-менеджмента как новой философии стратегического управления в финансовой сфере приходится на середину 1990-х гг., что было вызвано действием целого ряда факторов и тенденций, радикально преобразивших подходы к управлению рисками. К ним, в частности, относятся глобализация мировой экономики, процесс дерегулирования, развитие рынка производных инструментов, взаимосвязь финансовых рынков и рисков, информационно-технологическое развитие и другие.

Одним из основных рисков, которому подвержены кредитные организации и с которым они сталкиваются в первую очередь, является риск ликвидности. Этот вид риска требует более подробного рассмотрения и изучения.

Весьма показательным в этом контексте стал опрос-анкетирование кредитных организаций РФ, который Банк России проводил в 2005 году¹. Было опрошено 196 крупнейших московских и региональных банков, из них на вопросы ответило 190. Стоит отметить следующие результаты:

1. Большинство кредитных организаций из числа опрошенных (78%) проводят стресс-тестирование. В ходе стресс-тестирования риск ликвидности оценивали 92%, кредитный риск — 84%, рыночный риск — 82% банков. Операционный риск оценивают около половины кредитных организаций, осуществляющих стресс-тестирование.

2. Стресс-тестирование по видам рисков проводится банками в среднем со следующей периодичностью: кредитный риск — 6 раз в год, рыночный риск — 5 раз в год (3 банка ежедневно), риск ликвидности — 9 раз в год (7 банков ежедневно), операционный — 7 раз в год.

3. При определении значимости рисков, исходя из имеющихся на момент анкетирования портфелей активов, 76% кредитных организаций поставили на 1-е место кредитный риск. Второй по значимости — риск ликвидности: 60% банков поставили его на 2-е место, еще 5% — на 1-е. Рыночный риск находится на третьей позиции по значимости (43% банков — 3-е место, 22% — 2-е, 4% — 1-е место). Операционный риск, исходя из ответов кредитных организаций, является наименее значимым для них видом риска (31% банков — 4-е место).

Говоря другими словами, большинство ведущих российских банков серьезно относится к своей ликвидности и рискам, связанным с ней. Риск ликвидности они ставят на 2-е место по значимости после кредит-

ного. Конечно, кредитный риск является основным для банковских учреждений (кроме, наверно, узкоспециализированных организаций, осуществляющих только расчетное обслуживание). Однако последствия неуправления или ненадлежащего управления риском ликвидности могут быть не менее серьезными для банка, чем реализация кредитного риска.

При этом процессы глобализации порождают все более сложные финансовые инструменты. Это могут быть как совершенно новые инструменты, так и производные от ранее распространенных. Также не до конца изучены взаимосвязи между различными видами рисков.

Все это обуславливает необходимость переосмысления понятия риска ликвидности, критического анализа действующих подходов к его управлению и разработки и внедрения новых.

Горынина Г.Г.

КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ПОТЕНЦИЛА РЕГИОНА С ПОЗИЦИЙ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ И УЧЕТА РИСКОВ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Специфика развития регионального финансового рынка в условиях глобализации находит свое отражение в усилении влияния внешних макроэкономических факторов и процессов на темпы роста регионального рынка банковских продуктов. Анализ региональных экономических показателей показывает, что даже в пределах одного федерального округа отдельные территории значительно отличаются по уровню своего экономико-социального развития. В связи с этим актуальными является задачи:

- 1) выявления основных факторов, обуславливающих эти различия;
- 2) комплексной оценки потенциала региона с точки зрения перспектив и рисков банковской деятельности на данном рынке.

Оценка регионального потенциала будет комплексной, если она включает в себя оценку риска реализации стратегии банка на корпоративном и розничном сегментах рынка, а также учитывает степень возможного влияния со стороны клиентов и конкурентов. Потенциальная клиентская база чувствительна к восприятию брэнда банка и его характеристике со стороны деловых партнеров. Степень влияния конкурентов определяется теми же характеристиками, а также возможностью расширения продуктового ряда как по объемным показателям, так и по структуре продуктов в соответствии с текущими потребностями клиентуры.

В экономической и маркетинговой литературе описаны такие методики, как:

- PEST-анализ, на основе которого производится изучение факторов внешней среды, разделяющихся на категории (политические, экономические, социальные, технологические);
- «метод Пяти сил», в процессе применения которого изучается влияние рынка (контрагентов — поставщиков ресурсов, клиентов — потребителей услуг, конкурентов);
- SWOT-анализ, выявляющий сильные и слабые стороны банка в сопоставлении с возможностями и угрозами со стороны внешнего окружения.

Достоинства совместного применения перечисленных методик в том, что они позволяют выявить области реализации конкурентных преимуществ конкретного банка и сосредоточить усилия на продвижении определенных видов банковских продуктов. Основным недостатком методик является их субъективизм, т.е. высокая зависимость от качества экспертных оценок внешней среды, рынка и его операторов. В предлагаемой статье рассматривается методика расчета количественных оценок, на основе которых может быть дана объективная характеристика потенциала регионального рынка. Совокупность этих оценок определяет сводный индекс-рейтинг инвестиционной привлекательности региона, дающий количественную характеристику влияния факторов, определяющих успешность банковской деятельности в различных секторах рынка.

Определение регионального индекс-рейтинга инвестиционной привлекательности включает в себя следующие основные этапы:

- 1) расчет инвестиционного потенциала региона;
- 2) характеристику конкурентных условий и делового климата;
- 3) оценку социально-демографических условий в регионе с точки зрения потенциальной востребованности в нем банковских услуг;
- 4) определение потенциала прибыльности банка на выделенном региональном рынке.

На каждом из этапов производится количественная оценка уровня воздействия одного из факторов, выделенных в таблице 1 (графа «Фактор»), на возможности организации успешного развития банка в регионе.

Рассмотрим приведенную в таблице систему показателей. Они характеризуют экономические перспективы работы банка в корпоративном и розничном секторах, причем производится коррекция этих оценок на степень конкуренции в банковском секторе региона. Поскольку уровень экономического и социального развития региона, а также степень насыщенности его банковскими услугами являются равнозначными по важности факторами для успешной деятельности банка, им присвоены одинаковые «веса». Оценка перспектив прибыли банковских операций является результирующей характеристикой, напрямую связанной с уровнем воздействия этих факторов, и ей может быть присвоен меньший вес.

Один из вариантов распределения факторов и показателей по уровню значимости их влияния на перспективы деятельности региональной финансовой организации представлен в столбце 5 таблицы 1.

Таблица 1. Структура регионального индекс-рейтинга инвестиционной привлекательности региона

Этап	Фактор	Показатель в составе сводного индекс-рейтинга	Что характеризует?	Вес
I	Экономико-инвестиционный потенциал региона	Инвестиционный индекс	Возможности работы в корпоративном секторе	0,3
II	Интенсивность конкуренции	Рейтинг по институциональной насыщенности региона	Степень конкуренции	0,3
III	Устойчивость сберегательных настроений и соц. статуса клиентов физических лиц	Рейтинг по коэффициенту «среднедушевой депозит / среднедушевой доход»	Возможности работы в розничном секторе	0,3
IV	Прибыльность банковских операций	Рейтинг по значению процентный спреда по кредитно/депозитным операциям	Перспективы прибыли (результатирующий эффект)	0,1

Остановимся подробнее на методе определения инвестиционной привлекательности региона. Систематизация основных механизмов влияния макрофакторов и региональных особенностей на направление и темпы роста экономического развития территории представлена в таблице 2, где также показан результат их совместного влияния на формирование особенностей регионального банковского рынка.

Таблица 2. Анализ влияния макроэкономических факторов и региональных особенностей на динамику объемов рынка банковских услуг

Макрофакторы	Проявление макрофакторов	Региональные особенности	Совместное влияние макрофакторов и региональных особенностей на динамику рынка банковских продуктов
Циклическая динамика и рост объемов экспортной выручки, в зависимости от сезонности добычи и цен на энергоносители	Сезонный минимум ВРП в 1 кв.	Специализация на экспорте с/х продукции, импорт потребительских товаров темпами, превышающими рост экспорта	Снижение объемов экспортно-импортных операций клиентов в 1 кв. снижение свободных остатков во 2 кв.
Темп роста денежной массы (агрегат М2)	Задаёт общий темп роста кредитного рынка и рынка вкладов, т.к. определяет темп роста среднедушевого дохода	Инвестиционная привлекательность региона для иностранного капитала в связи с его благоприятным географическим положением, обуславливающим большую емкость рынка	Темпы роста кредитного рынка опережают темпы роста денежной массы, высокие темпы роста розничного товарооборота в связи с ростом импорта, динамика рынка вкладов сопоставима по темпам с ростом среднедушевого дохода, но зависит от уровня доверия населения к банкам
Трансграничные потоки капитала	Кредитование корпоративных клиентов за счет капитала иностранных банков		
Объемы бюджетного финансирования в области с/х ипотеки и др. целевых программ	Циклическая динамика объема ВРП (максимум ВРП в 4 кв. и минимумом в 1 кв.), зависящего от федерального финансирования	Агроспециализация Юга России, традиционные дотации на развитие агропрома	Максимум свободных средств предприятий в конце года — периоде распределения бюджетных излишков

Окончание табл. 2

Макрофакторы	Проявление макрофакторов	Региональные особенности	Совместное влияние макрофакторов и региональных особенностей на динамику рынка банковских продуктов
Экспансия международных банковских структур на рынок розничного кредитования	Резкий рост рынка с 3 кв. 2003	Темпы роста среднедушевого дохода существенно ниже	Рост просроченной задолженности и рисков кредитования

Данный анализ отражает причины выявленной сезонности в потреблении различных банковских продуктов. Среди них кредитные услуги являются наиболее востребованным и динамично растущим рынком. Его темпы роста опережают темпы роста денежной массы, прежде всего из-за экспансии на региональный рынок иностранного капитала. Однако увеличение кредитной активности сопровождается и наращиванием рисков кредитования, причем вероятность их реализации во многом определяется типом заемщика (физическое или юридическое лицо), а также отраслью его деятельности. В связи с этим численная оценка перспективы деятельности банка в корпоративном секторе регионального рынка, определенная относительно его возможностей в «базовом» регионе, является очень актуальной проблемой планирования развития филиальной сети финансовых институтов. Объективная характеристика потенциала рынка в координатах «темпы роста» и «риск» может быть дана на основе количественных оценок, на основе которых строится сводный рейтинг. Ниже предлагается подход к расчету характеристики инвестиционного индекса, описывающего потенциал кредитного рынка региона.

Сначала для каждого региона необходимо определить темпы роста объемов его кредитного рынка по отраслям экономики и уровень рисков в зависимости от отрасли. С целью выявления отраслей, предпочтительных для кредитования, строится итоговый рейтинг по темпам роста/рisku по формуле: $a * (\text{место по доле просрочки в отраслевом портфеле}) + b * (\text{место по темпам роста отраслевого портфеля})$. Коэффициенты a и b в данной формуле — весовые параметры, отражающие склонность банка к риску. Значения их находятся в диапазоне $[0,1]$, а сумма равна 1. Лучшие места назначаются отраслям с минимальной долей просроченных кредитов и максимальными темпами роста.

В результате будет рассчитан инвестиционный индекс региона, взвешенный с учетом рисков. Пример расчета для Ростовской области

при значениях $a=0.7$, $b=0.3$ на основе данных за 2004 г. приведен в таблице 3.

Таблица 3. Расчет инвестиционного индекса для Ростовской области

Отрасль	Темп роста кредитов, %	Рейтинг	Темп роста рисков кредитования, %	Рейтинг	Итоговый индекс
Характеристика					
промышленность	57	1	88	3	2,4
сельское хозяйство	73	2	-50	1	1,3
Строительство	41	3	-68	3	3
Торговля	38	3	12	3	3
транспорт и связь	3	2	557	2	2
Прочее	32	3	-11	2	2,3
итоговый индекс-рейтинг по Ростовской области		14		14	14,0

В данной таблице в графе «Рейтинг» отражен относительный ранг региона по данному показателю. Рассчитанные по такой же методике индексы для других регионов дают количественную оценку, определенную по стандартному алгоритму, и могут быть сопоставлены между собой. На их основе был построен итоговый рейтинг регионов по данным за 2004 год. Он представлен в таблице 4

Таблица 4. Сравнительный анализ регионов по значению инвестиционного индекса

Отрасль	Итоговый индекс-рейтинг по регионам			
	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский Край
Промышленность	2,4	1,3	2,3	4
сельское хозяйство	1,3	1,7	4	3
Строительство	3	1,7	3,4	1,9
Торговля	3	1	2	4
транспорт и связь	2	2,6	1,6	1,7
Прочее	2,3	3,3	1	3,4
итоговый индекс	14,0	11,6	14,3	18,0

Анализ этих данных показывает, что лучшие позиции по инвестиционному индексу имеет Волгоградская область. Данные, приведенные ниже в таблице 5, обосновывают причины этого вывода. Они показывают, что в данном периоде Волгоградская область характеризуется относительным снижением рисков кредитования в совокупности с достаточно высокими темпами роста кредитного рынка. Авторами проведено исследование характеристик кредитного рынка в динамике за несколько

лет на основе публикуемых статистических данных. Его результаты представлены в таблице 5.

Таблица 5. Динамика составляющих инвестиционного индекса региона в период 2001–2004 гг.

Отрасль	Период	Фактор потребностей в кредитах				Фактор кредитных рисков			
		темп роста (+)/ снижения (-) объема кредитного рынка, %				темп роста (+)/ снижения (-) доли просроченных кредитов			
		Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край
Промышленность	2004	57,17	55,18	28,52	5,75	88,04	-59,07	-16,72	271,75
	2003	36,57	33,97	50,73	39,91	130,87	-21,70	-21,86	55,54
	2002	59,84	39,15	36,89	124,14	574,83	411,33	-23,52	-83,38
	2001	127,62	74,79	150,07	112,99	-93,39	20,66	-47,34	-21,90
Сельское хозяйство	2004	73,00	94,70	54,03	58,66	-49,69	-17,20	46,57	-8,17
	2003	48,46	2,51	74,69	17,96	364,31	37,44	25,85	15,44
	2002	78,38	37,02	135,29	75,27	15,27	11,16	1 680,67	-33,57
	2001	223,07	66,45	178,95	174,71	-97,49	22,44	-7,86	-66,35
Строительство	2004	41,18	46,34	44,69	27,78	-68,23	-80,76	-57,85	-96,60
	2003	64,46	34,92	35,12	83,02	246,42	31,89	479,52	114,57
	2002	-14,89	19,96	48,36	128,48	107,40	204,91	35,21	-56,78
	2001	240,79	-5,25	66,24	-12,09	-97,01	5 052,59	78,18	-2,05
Торговля	2004	38,38	59,76	43,54	30,18	11,93	-27,84	-14,53	224,12
	2003	-17,33	-10,40	50,15	-35,10	329,07	0,00	624,34	-100,00
	2002	106,66	31,19	84,41	83,72	-40,61	-68,03	-36,43	4,83
	2001	138,89	55,08	124,65	190,21	-47,31	387,45	-72,33	-85,67
Транспорт и связь	2004	3,35	-26,76	-8,59	39,77	556,67	0,00	-42,72	0,00
	2003	58,54	90,15	52,05	88,48	414,56	-41,50	159,31	-47,07
	2002	82,41	8,73	12,73	94,82	-99,34	0,00	-91,46	0,00
	2001	31,43	341,46	956,54	-24,78	-53,27	0,00	-90,72	-100,00
Прочее	2004	32,35	17,98	74,80	71,01	-10,67	-10,45	-20,94	269,41
	2003	42,13	32,45	42,00	37,98	-10,30	-89,20	17,96	-94,44
	2002	98,01	54,02	52,83	121,52	-64,18	-25,22	2,94	173,25
	2001	92,04	188,14	126,32	50,22	-56,93	-60,47	-96,37	-94,97

Из анализа приведенных числовых оценок факторов потребностей и рисков следуют выводы:

1) кредитование сельского хозяйства и торговли — наиболее динамично развивающиеся направления. Но из них повышенным уровнем рисков характеризуются вложения в агросектор, в связи с определяющим

влиянием факторов урожайности и ценовых условий рынка сельхозпродукции;

2) самые низкие риски возникновения просроченной задолженности — у транспортной отрасли, однако везде, кроме Ставропольского края, потребность данной отрасли в кредитных ресурсах существенно ниже, чем у прочих отраслей;

3) очень высокорискованной отраслью в период с 2001 по 2003 г. являлось строительство, что в сочетании с достаточно высокими темпами роста кредитного рынка (от 35% до 83% в 2003–2004 гг.) диктует необходимость наиболее тщательного хеджирования рисков кредитования заемщиков данных отраслей;

4) прочие отрасли являются интересными для банков с точки зрения кредитования, поскольку для них характерен невысокий уровень рисков возникновения просроченной задолженности в сочетании со значительными темпами роста рынка.

Заметим, что на базе рассмотренной методики может быть осуществлен выбор приоритетов при определении структуры кредитного портфеля в регионе при учете взвешенной оценки инвестиционной привлекательности отрасли.

Для качественной характеристики конкурентных условий, как было отмечено выше, в полной мере применимы методики PEST- и SWOT-анализа. Однако качественные характеристики особенностей конкуренции, по нашему мнению, должны быть дополнены количественным показателем- индексом институциональной насыщенности региона. Он, согласно методике Департамента методологии и банковского надзора ЦБ РФ, рассчитывается по формуле:

$$I_{ин} = \frac{\text{Кред.орг.} + \text{филиалыКред.орг.}}{\text{население}} / \text{среднеросс.показатель}$$

Указанный индекс оценивается на основе объективных данных рынка и количественно отражает степень охвата рынка банковскими услугами, предоставляемыми различными кредитными организациями. Поэтому он может быть использован в качестве меры степени их конкуренции на рынке. На основе значений данного индекса можно построить рейтинг регионов по принципу: чем меньше значение индекса — тем лучше место в рейтинге. Данный показатель рассчитывается на II этапе работы по определению сводного индекс-рейтинга инвестиционной привлекательности региона (см. табл. 1) и входит в его состав с определенным весом.

На следующем этапе оценки регионального потенциала необходимо определить параметр, описывающий емкость розничного рынка. В качестве такой характеристики авторы предлагают рассматривать параметр, соотносящий средний уровень сбережений населения региона с

присущим ему уровнем финансовых возможностей. Данный индекс в комплексном виде отражает возможности работы банка в розничном секторе, поскольку фактор объема среднедушевого дохода ограничивает способность населения сберегать денежные излишки или обслуживать долг, а размер среднедушевого депозита указывает на перспективы розничного привлечения ресурсов. Отношение этих характеристик указывает на устойчивость сберегательных настроений у физических лиц.

Важной составной частью в структуре сводного индекс-рейтинга региона, описанной в таблице 1, является показатель процентного спреда по кредитно-депозитным операциям. Учитывая, что кредитные операции банка в регионе связаны прежде всего с финансированием предприятий и организаций, а депозитные — с привлечением ресурсов физических лиц, представляется целесообразным в большинстве случаев оценивать процентный спред по этим 2-м основным видам банковских продуктов. С учетом того что прибыльность банковских операций является следствием экономических, социальных и конкурентных условий рынка, этому фактору, как было указано выше, присвоен меньший «вес», равный 0,1.

Результаты расчетов указанных показателей для различных регионов, определенных с учетом присвоенного им веса, служат основой для составления рейтинга регионов по значению каждого индекса. Используется принцип: чем ближе значение индекса к оптимальным значениям, тем выше место в рейтинге.

Расчет сводных индекс-рейтингов для Ростовской, Волгоградской областей, Ставропольского и Краснодарского краев по данным за 2004 г приведен в таблице 6.

В графе «Итоговый индекс-рейтинг региона» отражено среднее арифметическое суммы мест в рейтингах по всем показателям, характеризующим регион.

Итоговый индекс-рейтинг региона и его составляющие показывают:

- 1) относительный ранг региона по степени инвестиционной привлекательности;
- 2) его сильные и слабые стороны относительно «лучшего» в рейтинге региона, связанные с неравномерностью экономического и социального развития разных областей в рамках одного федерального округа;
- 3) уровень конкуренции банков в данном регионе относительно региона с наименьшим уровнем институциональной насыщенности;
- 4) относительный уровень прибыльности по основным кредитно-депозитным операциям.

Таким образом, итоговый индекс-рейтинг региона отражает комплексную оценку его потенциала с точки зрения перспектив и рисков реализации в нем проекта развития филиальной сети банка.

Таблица 6. Результаты расчета сводного индекс-рейтинга региона

Фактор	Значения индексов по регионам				Рейтинг регионов по значениям индексов			
	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край
Экономико-инвестиционный потенциал региона	14,00	11,60	14,30	18,00	2	1	3	4
Устойчивость Сберегательных настроений физ. лиц	1,45	1,61	2,30	2,10	4	3	1	2
Интенсивность конкуренции	0,85	0,72	0,74	0,71	4	2	3	1
Прибыльность банк. операций	11,28	12,55	12,00	14,59	4	2	3	1
Итоговый индекс-рейтинг региона					3,4	2	2,4	2,2

Расчеты этого показателя для каждого года в периоде с 01.01.2001 по 01.01.2005 приведены ниже в таблице 7.

Таблица 7. Рейтинг регионов по значениям индексов

Год	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край
2001	2,9	2,4	2,8	1,9
2002	3,1	2,6	2,8	1,5
2003	4	2	2,7	1,3
2004	3,4	2	2,4	2,2

Окончание табл. 7

Год	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край
средний индекс-рейтинг региона	3,4	2,3	2,7	1,7

Определим понятие миграции индекс-рейтинга региона как величины изменения за год его численного значения. Расчетные значения миграции индекс-рейтингов регионов приведены в таблице 8.

Таблица 8. Миграция индекс-рейтинга региона

Год	Ростовская область	Волгоградская область	Краснодарский край	Ставропольский край
2002	0,2	0,2	0,0	-0,4
2003	0,9	-0,6	-0,1	-0,2
2004	-0,6	0	-0,3	0,9

Эти данные указывают на:

1) *относительную устойчивость сводного индекс-рейтинга региона*: от года к году он не изменяется кардинально, но обнаруживает тенденцию к направленному изменению. Данный факт указывает на репрезентативность результатов, полученных по приведенной выше методике;

2) *миграцию индекс-рейтинга региона*: выделяются регионы с тенденцией роста и снижения инвестиционной привлекательности в 4-годовалом периоде.

На основе анализа структуры индекс-рейтинга можно дать характеристику инвестиционной привлекательности региона. Например, Ставропольский край является областью, экономико-инвестиционный потенциал которой претерпел в последний год значительные изменения. Это связано с резким нарастанием инвестиционных рисков в промышленности и торговле, что следует принимать во внимание при формировании приоритетов кредитования. Однако край остается очень интересным с точки зрения розничного рынка: индекс устойчивости сберегательных настроений населения в 1,5 раза больше, чем в Ростовской области. Перспективы развития розничного направления расширяются и в связи с относительно низким уровнем конкуренции в регионе — индекс институциональной насыщенности имеет минимальное значение. Вследствие низкой конкуренции региональный процентный спред по основным банковским услугам достигает максимальных значений, что дополнительно увеличивает индекс-рейтинг его инвестиционного потенциала.

Эти результаты подтверждаются мнением независимых экспертов. Так, по экспертным оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», Ставропольский край по характеристикам инвестиционного потенциала и инвестиционного риска относится к лучшей трети субъектов Российской Федерации, причем за последние 8 лет его позиции существенно выросли с 46 места до 26 места в 2005 году.

Таким образом, использование предложенной методики по расчету индекс-рейтинга региона дает репрезентативные и существенные результаты для определения перспективных направлений развития бизнеса в регионе и прогноза их рентабельности по отношению к показателям головного офиса кредитной организации.

Тучков А.В.

АНАЛИЗ РЕГИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЫНКА БАНКОВСКИХ УСЛУГ ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сектор малого бизнеса остается одним из перспективных с позиций развития рынка банковских услуг. При разработке стратегии коммерческого банка в сфере малого бизнеса предварительным этапом является оценка потенциального рынка банковских услуг. При этом особо важно исследование потенциала предложения банковских кредитных ресурсов для малого бизнеса на региональном рынке.

При этом следует подчеркнуть, что предварительный этап оценки потенциальных масштабов обслуживания малых предприятий также связан с решением задачи минимизации рисков на этом рынке и его отдельных сегментов

С учетом специфических рисков кредитования малого бизнеса, связанных с вовлечением большого числа клиентов в кредитный процесс. Ключевым элементом анализа является оценка текущего состояния развития малого бизнеса региона и количественных параметров потенциала его развития. При этом важна оценка развития малого бизнеса для региона в целом, с учетом возможного взаимодействия с органами государственной власти, в рамках программы поддержки малого предпринимательства зарубежными фондами и кредитными организациями, способствующими развитию малого бизнеса в России.

Юг России является стратегически важными регионом Российской Федерации:

- занимает выгодное экономико-географическое положение — на пересечении важных сухопутных, морских, воздушных путей в меридиональном и широтном направлениях;

- обладает развитой транспортной инфраструктурой и многоотраслевым хозяйственным комплексом;
- на его территории сосредоточено более 11% стоимости общероссийских основных производственных фондов;
- имеет наиболее высокую плотность населения и значительную хозяйственную освоенность территории (3,5% территории страны и 15,8% населения);
- обладает уникальным по объему и качеству природно-ресурсным потенциалом, включающим в себя:
 - обширные плодородные черноземные земли, занимающие свыше 70% общего земельного фонда региона, и благоприятный климат, что создает благоприятные условия для развития сельского хозяйства;
 - значительные запасы полезных ископаемых: разведанные запасы угля составляют около 7 млрд. т, нефти — 200 млн. т, природного газа — 250 млрд. куб. м, доломитов — 30 млн. т (10% российских запасов), что создает оптимальные условия для развития ТЭК и промышленности строительных материалов;
 - богатейшие ресурсы минеральных вод и благоприятные рекреационные условия.

Тем не менее, имеющийся потенциал (см. табл.1) используется недостаточно. Так, для современной экономики Юга России характерна преобладающая сельскохозяйственная специализация производства, средне развитая промышленность и низкая, несмотря на относительно высокий рейтинг, инвестиционная обеспеченность развития экономики.

Таблица 1. *Экономический потенциал ЮФО*

	ЮФО	Доля ЮФО в России %	Доля Ростовской обл. в России, %	Доля Краснодарского кр. в России, %	Доля Волгоградской обл. в России, %
Численность (млн.)	22,9	15,8	3,0	3,5	1,9
Валовой региональный продукт (млрд. руб.)	743,1	7,6	1,5	2,4	1,2
Промышленность	444,0	5,2	1,4	1,3	1,2
С/х	223,7	19,7	3,6	6,5	2,2
Инвестиции	200,0	9,2	2,7	2,9	1,4
Розничная торговля	474,6	10,5	1,7	3,2	1,0

Перевод хозяйственного комплекса Юга России на путь эффективно развивающейся конкурентоспособной экономики требует его структурной перестройки на основе использования преимуществ природно-ресурсного потенциала региона и комплексного технико-технологического обновления производства, что возможно посредством широкого привлечения инвестиций, как отечественных, так и зарубежных.

Малые предприятия играют огромную роль в социально-экономическом развитии Юга с точки зрения увеличения производства, создания новых рабочих мест, развития сферы торговли и особенно сферы услуг.

Оценку потенциала развития малого предпринимательства Юга России представляется целесообразным произвести в двух вариантах.

Вариант 1. Оценка числа малых предприятий, которое необходимо создать на Юге России, для достижения уровня развитых стран.

Вариант 2. Оценка числа малых предприятий, которое возможно создать на Юге России с учетом платежеспособного спроса населения.

В исследовании использовались материалы и данные Федеральной службы государственной статистики, данные Администрации Ростовской области, инвестиционные проекты субъектов малого и среднего бизнеса, прошедшие экспертизу в Банке «Центр-инвест».

В результате исследования были рассчитаны следующие показатели:

- объем инвестиций, необходимый для развития малого предпринимательства на Юге России;
- количество малых предприятий в регионе;
- количество занятых на малых предприятиях Юга России;
- объем продукции, выпускаемый малыми предприятиями Юга России.

Оценка объема инвестиций, необходимых для развития малого предпринимательства на Юге России, по первому варианту предполагает объем инвестиций в размере 201 млрд. руб., по второму варианту — 3,5 млрд. руб.

Уровень развития малого предпринимательства Юга России может быть охарактеризован следующими показателями:

Таблица 2. Численность малых предприятий Юга России

Районы	2003	
	Тыс.	Темп прироста к 1999 году, %
Республика Адыгея	2,1	-4,5%
Республика Дагестан	1,4	-30,0%

Окончание табл. 2

Районы	2003	
	Тыс.	Темп прироста к 1999 году, %
Республика Ингушетия	0,8	-57,0%
Кабардино-Балкарская Республика	3,4	49,1%
Карачаево-Черкесская Республика	1,4	-39,4%
Республика Северная Осетия — Алания	2,1	21,4%
Краснодарский край	23,9	-2,6%
Ставропольский край	7,4	-51,4%
Ростовская область	25,2	-7,8%
Республика Калмыкия	0,5	-86,3%
Астраханская обл.	3,6	185,7%
Волгоградская область	13,7	1,3%
Юг России	85,5	-12,7%
Российская Федерация	882,3	1,6%

Прежде всего, оценим число малых предприятий, которое необходимо создать на Юге России для достижения уровня высокоразвитых стран (вариант 1).

Оценка возможности доведения доли малых предприятий в производстве ВВП региона до среднего уровня развитых стран при сохранении уровня производства крупными и средними предприятиями на прежнем уровне произведена по следующему алгоритму:

Шаг 1. На основе статистических данных произведен анализ масштабов развития малого предпринимательства в ведущих странах мира, в России и на Юге России (табл. 3).

Таблица 3. Сравнительная характеристика масштабов развития малого предпринимательства в ведущих странах мира, РФ и на Юге России

Страны	Количество малых и средних фирм, тыс.	Количество малых и средних фирм на 1000 жителей	Число занятых, млн. чел.	Доля малых и средних фирм в общей численности занятых, %	Доля малых и средних фирм в ВВП, %
Великобритания	2 630	46	13,6	49	50-53
Германия	2 290	37	18,5	46	50-54
Италия	3 920	68	16,8	73	57-60

Окончание табл. 3

Страны	Количество малых и средних фирм, тыс.	Количество малых и средних фирм на 1000 жителей	Число занятых, млн. чел.	Доля малых и средних фирм в общей численности занятых, %	Доля малых и средних фирм в ВВП, %
Франция	1 980	35	15,2	54	55-62
США	19 300	74,2	70,2	54	50-52
Япония	6 450	49,6	39,5	78	52-55
Российская Федерация	882	6,1	60,4	10,7	
Республика Адыгея	2,1	4,7	0,157	7,35	7,5%
Республика Дагестан	1,4	0,5	0,781	4,70	16,8%
Республика Ингушетия	0,8	1,7	0,069	3,63	6,2%
Кабардино-Балкарская Республика	3,4	3,8	0,303	5,24	6,1%
Карачаево-Черкесская Республика	1,4	3,2	0,149	7,27	6,6%
Республика Северная Осетия — Алания	2,1	3,0	0,252	6,31	3,9%
Краснодарский край	23,9	4,7	2,122	10,00	10,4%
Ставропольский край	7,4	2,7	1,045	8,36	3,6%
Ростовская область	25,2	5,7	1,895	8,60	9,1%
Республика Калмыкия	0,5	1,7	0,118	2,29	10,4%
Астраханская обл.	3,6	3,6	0,430	8,40	9,7%
Волгоградская область	13,7	5,1	1,203	9,45	8,9%
Юг России	85,5	3,7	8,523	8,06	8,7%

Шаг 2. На основании разницы доли малых предприятий в производстве ВВП Юга России и развитых стран мира рассчитан потенциал роста объемов производства товаров и услуг в абсолютных величинах (см. итоговую таблицу).

Шаг 3. Исходя из общего объема производства товаров и услуг, структуры платежеспособного спроса населения, имеющегося ресурсного потенциала, производственной базы, уровня квалификации трудовых ресурсов, с учетом регионального аспекта, были выявлены перспективные отрасли и определены масштабы производства малых предприятий в разрезе отраслей (табл. 4).

Таблица 4. Объемы производства продукции малыми предприятиями Юга России

млн. руб.

Субъекты Федерации	Всего	Промышленность	Сельское хозяйство	Транспорт	Строительство	Торговля и обществ. питание	Услуги
	100,0%	15,7%	1,6%	3,8%	34,3%	30,2%	14,3%
Республика Адыгея	5 383,6	847,0	85,9	207,0	1 848,6	1 625,3	769,9
Республика Дагестан	17 087,8	2 688,3	272,8	656,9	5 867,4	5 158,6	2 443,7
Республика Ингушетия	1 196,0	188,2	19,1	46,0	410,7	361,1	171,0
Кабардино-Балкарская Республика	8 040,7	1 265,0	128,3	309,1	2 760,9	2 427,4	1 149,9
Карачаево-Черкесская Республика	4 857,4	764,2	77,5	186,7	1 667,9	1 466,4	694,7
Республика Северная Осетия — Алания	17 595,5	2 768,2	280,9	676,4	6 041,7	5 311,9	2 516,3
Краснодарский край	203 2,5	31 940,3	3 240,6	7 805,0	69 711,6	61 290,5	29 034,5
Ставропольский край	60 993,7	9 595,8	973,6	2 344,8	20 943,3	18 413,4	8 722,8
Ростовская область	158 757,4	24 976,4	2 534,1	6 103,3	54 512,3	47 927,3	22 704,1
Республика Калмыкия	2 290,4	360,3	36,6	88,1	786,5	691,5	327,6
Астраханская область	28 293,2	4 451,2	451,6	1 087,7	9 715,0	8 541,4	4 046,2
Волгоградская область	57 046,1	8 974,7	910,6	2 193,1	19 587,9	17 221,7	8 158,2
Юг России	564 564,4	88 819,6	9 011,5	21 704,1	193 853,7	170 436,5	80 739,0

Шаг 4. Необходимый объем инвестиций для организации 94,4 тыс. малых предприятий составит 201 млрд. руб.

В соответствии со вторым вариантом оценки определим число малых предприятий, которое необходимо создать на Юге России с учетом платежеспособного спроса населения. Эта оценка основана на следующем алгоритме.

Шаг 1. С учетом имеющейся статистической базы данных величина платежеспособного спроса населения Юга России была определена исходя из:

- величины доходов населения;
- структуры расходов населения (табл. 5)

Шаг 2. Значение показателя превышения доходов над расходами по Югу России 1,4% свидетельствует о том, что часть доходов населения используется для приобретения товаров и услуг за пределами региона и соответственно может рассматриваться как резерв увеличения

производства товаров и услуг Юга России (в 2001 году этот показатель составлял 7%).

Таблица 5. Доходы населения и структура их использования

Субъекты Федерации	Доходы на 1 чел. в год, руб.	Доходы населения, млн.руб.	Расходы на покупки товаров и оплату услуг, %	Обязательные платежи и взносы, %	Прирост сбережений во вкладах, госзаймах, сертификатах и покупке валюты, %	Превышение доходов над расходами, %	Платежеспособный спрос населения, млн. руб.
Республика Адыгея	25 224,0	11 275,1	60,1	5,8	10,2	23,9	11 196,2
Республика Дагестан	22 428,0	57 954,0	66,4	2,9	4,7	26,0	57 635,2
Республика Ингушетия	14 088,0	6 607,3	38,0	3,0	2,9	56,1	6 504,9
Кабардино-Балкарская Республика	28 584,0	25 754,2	69,7	2,9	7,5	19,9	25 973,1
Карачаево-Черкесская Республика	24 768,0	10 897,9	65,3	3,9	6,8	24,0	10 843,4
Республика Северная Осетия — Алания	29 184,0	20 720,6	78,0	4,9	9,0	8,1	20 637,8*
Краснодарский край	34 392,0	176 224,6	83,9	6,4	17,8	8,1	164 946,2*
Ставропольский край	27 732,0	75 708,4	89,8	5,4	21,0	16,2	71 620,1*
Ростовская область	36 864,0	162 459,6	80,5	4,7	17,5	2,7	154 824,0
Республика Калмыкия	20 832,0	6 082,9	44,1	7,5	4,2	44,2	5 754,5
Астраханская область	36 528,0	36 783,7	63,2	5,7	21,6	9,5	38 659,7
Волгоградская область	36 216,0	97 891,8	70,5	5,3	20,3	3,9	102 639,6
Юг России	38 645,9	688 360,2	77,08	5,2	16,3	1,4	709 083,3

*Расчет произведен на основе превышения расходов РФ над расходами региона на душу населения.

По Ростовской области, Краснодарскому краю, Ставропольскому краю показатель превышения доходов над расходами отрицательный, это указывает на то, что расходы на территории осуществляют и иногородние покупатели.

Ориентировочный расчет объема платежеспособного спроса населения Юга России с учетом сбережений населения и спроса, реализованного вне региона, составляет 709 083,3 млн. руб.

Исходя из предположения, что развитие малого предпринимательства должно обеспечить удовлетворение спроса населения в объеме превышения доходов над расходами, можно оценить потребность в развитии малого предпринимательства в объеме 9963,9 млн. руб.

Шаг 3. С учетом региональной структуры производства товаров и услуг, структуры платежеспособного спроса населения, имеющегося ресурсного потенциала, производственной базы, уровня квалификации трудовых ресурсов выявлены перспективные отрасли и определена доля производства малых предприятий в общем объеме потенциального роста производства в отраслевом разрезе (табл. 6).

Таблица 6. Структура потенциального прироста объема производства продукции малыми предприятиями Юга России, млн. руб.

Субъекты Федерации	Всего	Промышл.	С/х	Транспорт	Строител.	Торговля и обществ. питание	Услуги
	100,0%	15,9%	0,8%	3,9%	34,6%	30,4%	14,4%
Республика Адыгея	1 949,5	309,0	16,5	75,5	674,5	593,0	280,9
Республика Дагестан	6 187,7	980,9	52,4	239,7	2 140,8	1 882,2	891,6
Республика Ингушетия	433,1	68,7	3,67	16,8	149,8	131,7	62,4
Кабардино-Балкарская Республика	2 911,6	461,6	24,66	112,8	1 007,4	885,7	419,6
Карачаево-Черкесская Республика	1 758,9	278,8	14,90	68,1	608,6	535,0	253,5
Республика Северная Осетия — Алания	6 371,6	1 010,0	54,0	246,8	2 204,5	1 938,2	918,1
Краснодарский край	73 517,2	11 654,1	622,7	2 847,8	25 435,7	22 363,1	10 593,8
Ставропольский край	22 086,6	3 501,2	187,1	855,6	7 641,6	6 718,5	3 182,7
Ростовская область	57 488,2	9 113,1	486,9	2 226,9	19 889,9	17 487,3	8 284,0
Республика Калмыкия	829,4	131,5	7,03	32,1	287,0	252,3	119,5
Астраханская область	10 245,4	1 624,1	86,8	396,9	3 544,7	3 116,5	1 476,4

Окончание табл. 6

Субъекты Федерации	Всего	Промышл.	С/х	Транспорт	Строител.	Торговля и обществ. питание	Услуги
	100,0%	15,9%	0,8%	3,9%	34,6%	30,4%	14,4%
Волгоградская область	20 657,2	3 274,6	175,0	800,2	7 147,0	6 283,7	2 976,7
Юг России	204 436,4	32 407,6	1 731,6	7 919,2	70 731,5	62 187,2	29 459,3

Шаг 4. Необходимый объем инвестиций для организации 34,18 тыс. малых предприятий составит 72813,4 млн. руб. (табл.7).

Таблица 7. Структура прироста объема инвестиций в малые предприятия Юга России, млн. руб.

Субъекты Федерации	Всего	Промышл.	С/х	Транспорт	Строител.	Торговля и обществ. питание	Услуги
	100,0%	9,6%	0,8%	1,8%	11,1%	61,0%	15,7%
Республика Адыгея	694,3	66,5	5,5	12,6	76,9	423,5	109,3
Республика Дагестан	2 203,9	211,2	17,4	39,9	244,1	1 344,3	346,9
Республика Ингушетия	154,3	14,8	1,22	2,79	17,1	94,1	24,3
Кабардино-Балкарская Республика	1 037,0	99,4	8,20	18,8	114,8	632,6	163,2
Карачаево-Черкесская Республика	626,5	60,0	4,96	11,3	69,4	382,1	98,6
Республика Северная Осетия — Алания	2 269,3	217,5	18,0	41,1	251,3	1 384,3	357,2
Краснодарский край	26 184,4	2 509,4	207,1	474,3	2 899,6	15 972,0	4 121,8
Ставропольский край	7 866,5	753,9	62,2	142,5	871,1	4 798,4	1 238,3
Ростовская область	20 475,4	1 962,3	162,0	370,9	2 267,4	12 489,7	3 223,2
Республика Калмыкия	295,4	28,3	2,34	5,35	32,7	180,2	46,5
Астраханская область	3 649,1	349,7	28,9	66,1	404,1	2 225,9	574,4
Волгоградская область	7 357,4	705,1	58,2	133,3	814,7	4 487,9	1 158,2
Юг России	72 813,4	6 978,2	576,0	1 319,0	8 063,2	44 415,0	11 462,0

Сводные результаты исследования по двум вариантам развития малого бизнеса на Юге России представлены в таблицах 8 и 9.

Таблица 8. *Потенциал развития малых предприятий в субъектах Федерации*

Субъекты Федерации	Вариант 1			Вариант 2		
	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.
Республика Адыгея	2,3	5 383,6	1 917,0	0,84	1949,49	694,34
Республика Дагестан	1,6	17087,8	6 084,7	0,56	6187,71	2203,86
Республика Ингушетия	0,9	1 196,0	425,9	0,32	433,08	154,25
Кабардино-Балкарская Республика	3,8	8 040,7	2 863,2	1,36	2911,64	1037,03
Карачаево-Черкесская Республика	1,6	4 857,4	1 729,7	0,56	1758,94	626,48
Республика Северная Осетия — Алания	2,3	17595,5	6 265,5	0,84	6371,56	2269,34
Краснодарский край	26,4	203022,5	72 293,7	9,55	73517,2	26184,37
Ставропольский край	8,2	60 993,7	21 719,1	2,96	22086,64	7866,52
Ростовская область	27,8	158757,4	56 531,5	10,07	57488,22	20475,39
Республика Калмыкия	0,6	2 290,4	815,6	0,2	829,39	295,4
Астраханская обл.	4,0	28 293,2	10 074,9	1,44	10245,36	3649,05
Волгоградская область	15,1	57 046,1	20 313,4	5,48	20657,17	7357,4
Юг России	94,4	564 564,4	201 034,0	34,18	204 436,4	72 813,4

*Данные по Чеченской Республике отсутствуют.

Таблица 9. *Потенциал развития малых предприятий по отраслям экономики*

Отрасль	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.
	Вариант 1			Вариант 2		
Промышленность	11,22	88 819,58	19 141,60	4,09	32 407,63	6 978,20
Сельское хозяйство	1,50	9 011,46	3 000,00	0,29	1 731,64	576,00

Окончание табл. 9

Отрасль	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.	Прирост кол-ва МП, тыс.	Прирост объем прод., млн. руб.	Необход. объем инвест., млн. руб.
	Вариант 1			Вариант 2		
Транспорт	3,62	21 704,10	3 617,00	1,32	7 919,18	1 319,00
Торговля и обществ. Питание	38,77	193 853,74	22 098,90	14,15	70 731,47	8 063,22
Строительство	24,35	170 436,49	121 740,00	8,88	62 187,21	44 415,00
Услуги	14,93	80 738,97	31 436,50	5,44	29 459,26	11 462,00
Всего	94,38	564 564,34	201 034,00	34,17	204 436,39	72 813,42

Опыт работы с проектами малых предприятий позволяет спрогнозировать следующие показатели эффективности предприятия (табл. 10).

Таблица 10. Показатели эффективности вложений в создание малых предприятий

	Показатели эффективности	
	Внутренняя норма доходности, % годовых	Срок окупаемости, лет
В промышленности	21	4,9
В сфере услуг	38	2,6
в т.ч. гостиничный бизнес малых форм	31	3,2
На транспорте	36	2,7

Проведенный анализ текущего состояния и потенциала развития малого предпринимательства на Юге России позволяет сформировать стратегию работы коммерческого банка в сфере малого предпринимательства и оценить масштабы и стоимость привлекаемых ресурсов.

Лабунько Л.О.

ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРИБАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Важным условием развития российского малого бизнеса является совмещение потребностей малых предприятий в финансовых технологиях с набором финансовых технологий, предоставляемых в рамках банковских финансовых услуг коммерческим банком.

Помимо традиционных банковских услуг клиентам банки предлагают дополнительные услуги, которые можно разделить на две катего-

рии: услуги, сопутствующие оказанию банковских услуг (например, продажа страховых полисов для владельцев пластиковых карт) и независимые услуги (например, продажа паев паевых инвестиционных фондов). При этом первая категория призвана увеличивать основные "продажи", а вторая приносить дополнительные комиссионные. Таким образом, предоставление всего комплекса существующих услуг и финансовых технологий в банковской сфере требует развития банка за рамки стандартного кредитного учреждения. Как правило, на практике для этих целей образуются так называемые "банковские" фирмы или компании, деятельность которых посвящена конкретному типу финансовых услуг. При этом коммерческий банк выступает в качестве акционера данных компаний и непосредственно участвует в управлении организацией. При этом разделяется и клиентская база между коммерческим банком и банковской компанией.

Таким образом, при достаточном развитии комплекса финансовых услуг в рамках банка и его дочерних компаний можно говорить о фактическом создании финансовой группы. В этом случае возможности банка по комплексному обслуживанию сектора малого бизнеса и повышения рентабельности его операций могут быть значительно расширены за счет использования современных банковских технологий, включая интернет-технологии, технологии лизинга, факторинга, страхования и установившихся контактов коммерческого банка с региональными государственными структурами. В этой связи представляется целесообразным в качестве комплексного подхода к решению проблемы оживления сектора малого предпринимательства посредством взаимодействия с коммерческими банками предложить расширение стандартного набора банковских услуг, предоставляемых малым предприятиям.

В этих целях необходимо создание и развитие внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства в рамках программы устойчивого партнерства между банком и малыми предприятиями с целью содействия формированию малого бизнеса как самостоятельного эффективного сектора экономики. Содействуя обеспечению стабильности финансирования операционной и инвестиционной деятельности малого предприятия и снижению совокупных расходов по привлечению финансовых ресурсов и услуг, коммерческий банк способствует формированию и расширению рынка приложения банковских услуг, прежде всего кредитования. Создание ситуации замкнутости малого предприятия на комплекс услуг конкретного коммерческого банка в значительной мере способствует снижению банковских рисков кредитования малого бизнеса. Таким образом, в данном контексте «поддержка» подразумевает также и коммерческие интересы кредитной организации.

Отдельные элементы внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства уже реализованы в ряде коммерческих

банков как адекватная реакция банковского менеджмента на потребности рынка банковских финансовых услуг и необходимость адаптации организационной структуры коммерческого банка для специфических видов операций. Тем не менее, важнейшей задачей на пути повышения эффективности взаимодействия коммерческого банка и малого бизнеса является оценка эффективности комплексного подхода к построению внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и дальнейшей оценки ее эффективности как инструмента разрешения соответственно проблем, препятствующих становлению и развитию малого бизнеса.

Элементом инфраструктуры поддержки малого бизнеса могут выступать специализированные подразделения, подотделы, службы и управления коммерческого банка и банковские фирмы и их подразделения по работе с малым бизнесом. Может быть предложена следующая принципиальная схема внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства:

- банковский координационный центр по организации операций с малыми предприятиями.

- юридическая служба коммерческого банка, оказывающая содействие предпринимателям в выборе оптимальной организационно-правовой формы их деятельности и проведении регистрации предприятия, юридических консультаций;

- специализированное подразделение банковской аудиторской фирмы, осуществляющее ведение бухгалтерского учета, предоставление отчетности в налоговые органы и оптимизацию налогообложения малого бизнеса;

- лизинговая фирма, осуществляющая лизинговые операции по обеспечению малых предприятий оборудованием и основными фондами;

- фактор-фирма, ориентированная на обслуживание малых предприятий;

- подразделение валютного управления банка, осуществляющее поиск иностранных партнеров для предприятий малого бизнеса, оказывающее консультационную помощь при проведении переговоров и определении оптимальных способов сотрудничества, международной торговли;

- подразделение управления инвестициями, в рамках которого сотрудники банка совместно с клиентом разрабатывают инвестиционные проекты и схемы их софинансирования, осуществляют экспресс-анализ инвестиционных проектов и их продвижение иностранным и отечественным инвесторам;

- информационное управление, оказывающее полный комплекс интернет-услуг для малого бизнеса;

- страховая компания, предоставляющая широкий спектр услуг по страхованию жизни, имущества и других рисков, сопутствующих малому предпринимательству;

- центр подготовки кадров малого предпринимательства, в рамках которого проводится обучение предпринимателей, на регулярной основе организуются семинары по актуальным вопросам деятельности малых предприятий, изменениям в законодательстве по вопросам малого предпринимательства;

Предлагаемые элементы внутрибанковской инфраструктуры позволяют осуществить комплексное обслуживание предприятий малого бизнеса. Раскроем непосредственную роль данных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, практического содержания работы соответствующих подразделений, отделов, служб коммерческого банка и компаний.

Координационный центр по организации операций с малыми предприятиями может быть организован на базе подразделения кредитного отдела коммерческого банка, так как, с точки зрения банка, важнейшим элементом эффективных операций с сектором малого бизнеса служит расширение клиентской базы при кредитовании и одновременная минимизация кредитных рисков. Менеджеры и аналитики центра должны быть ответственны за разработку комплексной программы обслуживания малого бизнеса в сфере влияния банка. Так, в случае крупного регионального банка аналитики центра должны проводить мезоэкономический анализ потенциала развития малого бизнеса в регионе, оценивать емкость рынка банковских финансовых услуг для малого бизнеса. Также сотрудники центра должны быть ответственны за обработку информации по работе с конкретным малым предприятием, получаемой из других подразделений — элементов внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и третьих источников (клиентов, партнеров малого предприятия, государственных органов, внешних баз данных по малому бизнесу).

Таким образом, в случае операций с малым предприятием, более рискованными по своей природе, будет иметь место процесс расширения стандартной информационной базы процедур рассмотрения кредитной заявки за счет дополнительных данных. Непосредственное принятие кредитного решения или решения в отношении потенциального лизингополучателя может осуществляться или на кредитном комитете банка на базе представляемой центром информации, или с учетом роста масштабов и количества операций банка с малым бизнесом ответственными сотрудниками координационного центра. Реализация комплексной модели кредитного скоринга для целей кредитования малого предпринимательства должна осуществляться также в рамках координационного центра.

Юридическая служба банка призвана оказывать содействие предпринимателям в подготовке документов, открытии накопительного счета. Сотрудники банка оказывают содействие предпринимателю в оформлении документов в регистрационной палате, в открытии расчетного счета, в регистрации фирмы в налоговой инспекции, отделениях пенсионного фонда, фондах обязательного медицинского страхования, социального страхования и занятости. Целесообразно, чтобы любые хозяйственные договоры, контракты и соглашения предприятия на сумму, превышающую 12% среднегодового оборота, перед подписанием проходили экспертизу в юридической службе банка.

На начальном этапе организации нового малого бизнеса все малые предприятия сталкиваются с необходимостью выбора вида организационно-правовой формы и грамотной подготовки учредительного договора (для товарищества), устава (для акционерных обществ и кооперативов), учредительного договора и устава (для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью). В этих документах отражаются принципиальные вопросы организации малого бизнеса: как и в каком размере сформировать уставный капитал, как оценить натуральный или интеллектуальный вклад, какими полномочиями наделить Общее собрание, Совет директоров, Правление и Генерального директора, какие вопросы и каким образом будут решаться каждым из органов управления и, наконец, какова будет процедура разрешения конфликтных вопросов, как один из партнеров может выйти из бизнеса или перепродать свою долю. Таким образом, создание правовой основы существования малого предприятия требует скрупулезного грамотного подхода, требующего специальных знаний, навыков, информационных ресурсов, и в этом большую помощь может оказать опыт, накопленный в коммерческом банке при работе с клиентами сферы малого бизнеса. Причем в условиях системы устойчивого партнерства эти возможности расширяются.

В процессе повседневной хозяйственной, производственной деятельности, как правило, сотрудники малого предприятия не в состоянии справиться с необходимой для ведения бизнеса работой юридического характера не соответствующей их образованию и специальности. В то же время малый предприниматель не в состоянии содержать собственного юриста или платить высокие гонорары представителям консалтинговых фирм. Став клиентом и партнером банка, малое предприятие или индивидуальный предприниматель смогут получить квалифицированную, приемлемую по ценам консультационную помощь в решении правовых и хозяйственных вопросов.

Практика проведения налоговых проверок на предприятии показывает, что большинство ошибок при ведении учета возникает в результате ненадлежащего оформления документов, отражающих хозяйственные операции.

Наиболее сложным для вновь образованных предприятий сферы малого бизнеса является налаживание практики налогового планирования. Налоговые инспекции обязаны, но не заинтересованы в проведении консультаций. Поэтому предприниматель вынужден обращаться в различные консультационные и аудиторские фирмы. Как правило, большинство подобных фирм сводят свою работу лишь к действиям, квалифицируемым как быстрая помощь по проверке налогообложения при свершившейся хозяйственной операции. Вместе с тем предприниматели, желающие вести свое дело эффективно нуждаются в неформальном подходе к оптимизации налогового планирования. Цель налогового планирования заключается в соблюдении одновременно интересов налогоплательщика и государства. Необходимым условием достижения этой цели является грамотное ведение бухгалтерского учета, правильное составление хозяйственных договоров, безупречное знание налогового законодательства, соблюдение налоговой дисциплины, своевременный взнос платежей, недопущение переплат налоговых взносов.

Таким образом, налоговое планирование представляет собой управление налогооблагаемыми базами. Основная задача налогового планирования — минимизация налоговых платежей путем использования всех особенностей налогового законодательства и учета всех существующих налоговых льгот. К основным элементам налогового планирования можно отнести: налоговый календарь, план оптимизации налоговых обязательств, график погашения обязательств по налогам и другим платежам, позволяющий контролировать состояние дебиторской и кредиторской задолженности, удовлетворительное состояние бухгалтерского учета и отчетности, дающее объективную оперативную информацию о хозяйственной деятельности для адекватного налогового планирования.

Потребность в налоговом планировании возникает еще до государственной регистрации организации, поскольку даже на выбор организационно-правовой формы предпринимательства оказывает влияние налоговая система. С момента регистрации предприятия управление налогооблагаемыми базами становится составной частью каждого решения, сделки, так как форма договора влияет на величину налогов. На этапе создания предприятия, подготовки учредительных документов такие процедуры включают: анализ системы налогов и налоговых льгот малым предприятиям в соответствующей сфере деятельности; определение регионов налогообложения предприятий, структурных подразделений; анализ особенностей местного налогообложения; изучение возможности оффшорных зон.

В связи с рассмотрением такого правила налогового планирования, как необходимость уплаты налоговых взносов в последний день установленного срока, необходимо отметить, что данное правило применимо

только при условии, что предприниматель обслуживается в надежном банке, объем денежных средств на корреспондентском счете которого позволяет произвести платежи точно в сроки, указанные клиентом.

Налоговое планирование представляет собой творческий процесс, требующий индивидуального подхода. Как следствие, малому предпринимателю собственными силами и ограниченными силами штата малого предприятия затруднительно эффективно осуществлять налоговое планирование и реально экономить денежные средства и оптимизировать движение денежных потоков. Как и ряд рутинных бухгалтерских операций, налоговое планирование представляет собой отдельную специфическую сферу организации деятельности малого предприятия.

С учетом данных обстоятельств в качестве необходимого элемента внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства необходимо рассматривать отдел банковской аудиторской компании, деятельность которого сосредоточена на обслуживании малых предприятий. В рамках данного отдела сотрудники разрабатывают для малого предприятия учетную политику, рабочий план счетов бухгалтерского учета, форму счетоводства, ведут бухгалтерский учет на предприятии, подготавливают бухгалтерскую, статистическую отчетность, налоговые декларации в налоговую инспекцию, в бюджетные и внебюджетные фонды. В рамках осуществления налогового планирования ведут регистры аналитического и синтетического учета, предоставляют консультации по налогообложению и правовым вопросам. При обслуживании в данных фирмах в обязанности клиента входит только своевременное предоставление и доставка первичных документов, перечень которых определяется по согласованию сторон. Аудиторская фирма гарантирует полную конфиденциальность и обеспечивает сохранность документов клиента.

Передача ведения бухучета аудиторской фирме позволяет предпринимателю сконцентрировать все свои усилия на эффективном ведении бизнеса. Бухгалтерию ведут профессионалы, которые, с одной стороны, в силу договорных условий несут материальную ответственность за качество учета, с другой стороны, будучи, по сути, банковскими сотрудниками, заинтересованы в стабильном и успешном функционировании малого предприятия. В результате снижается риск нарушения правил ведения бухгалтерской отчетности, соответственно, вероятность быть оштрафованным налоговой инспекцией, сокращается дефицит свободных денежных средств.

Расходы на обслуживание в аудиторской фирме сопоставимы с заработной платой бухгалтера, притом что аудиторская фирма не будет требовать премии, материальной помощи, оплаты отпусков, пособий на детей и по временной нетрудоспособности, а все расходы по ведению бухгалтерского учета будут отнесены предпринимателем на затраты с

возмещением НДС. В задачи данного исследования не входит глубокий анализ сущности лизинговых отношений. Однако необходимо остановиться на некоторых его характеристиках в связи с определением его роли в развитии банковских технологий поддержки малого бизнеса.

Одним из важнейших механизмов поддержки малого бизнеса является лизинговое кредитование. Лизинг как специфическая сделка регулируется целым рядом законодательных и подзаконных актов, основу некоторых составляет Гражданский кодекс Российской Федерации, который в главе 34, параграф 6 определил главные правила заключения и реализации договора финансовой аренды (лизинга). Основное ограничение, налагаемое законодателем на предмет договора лизинга, — это то, что в качестве предмета лизинга могут выступать любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности. То есть предметом лизинга не могут быть: сырье, материалы, и т.п., с другой стороны, предметом лизинга не может быть также и имущество, направляемое в личное потребление.

В практике лизинга различают так называемый “оперативный” и финансовый лизинг. Оперативный лизинг представляет собой вид лизинга, при котором лизингодатель закупает имущество и передает его лизингополучателю в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях в повременное владение и пользование. Срок, на который имущество передается в лизинг, устанавливается на основании договора лизинга. По истечении срока действия договора лизинга и при условии выплаты лизингополучателем полной суммы, предусмотренной договором лизинга, предмет лизинга возвращается лизингодателю, при этом лизингополучатель не имеет права требовать перехода права собственности на предмет лизинга. Лизингодатель вынужден его сдавать во временное пользование несколько раз в течение полного срока амортизации предмета лизинга, и для него возрастает риск по возмещению остаточной стоимости объекта лизинга при отсутствии спроса на него. В связи с этим размеры лизинговых платежей гораздо выше, чем при финансовом лизинге. В итоге один и тот же технический парк может удовлетворять нужды большого числа предприятий. Эта форма лизинга называется также рейтингом. При осуществлении оперативного лизинга предмет лизинга учитывается на балансе. По своей сути оперативный лизинг представляет собой аренду в чистом виде, когда срок договора лизинга существенно меньше срока использования оборудования и сроков его амортизации [14]. При этом стоимость аренды не равна стоимости оборудования, которое передается в лизинг. Обычно в мировой практике оперативным лизингом занимаются предприятия-изготовители для того, чтобы активизировать сбыт своей продукции через свои маркетинговые службы, и он мало применим в банковской практике.

Финансовый лизинг представляет собой вид лизинга, при котором лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного продавца и передать лизингополучателю данное имущество в качестве предмета лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование.

В отношении экономической сущности лизинга необходимо отметить, что принципы срочности, платности, возвратности свойственны и лизингу, и кредиту. Лизинг представляет собой вложения средств на возвратной основе в основной капитал. Предоставляя на определенный период элементы основного капитала, собственник в установленное время получает их стоимость обратно, но уже в денежной форме, то есть налицо существование принципов срочности и возвратности. За свою услугу он получает вознаграждение в виде комиссионных, тем самым обеспечивается реализация принципа платности. Поэтому лизинг в некоторой степени может быть отождествлен с товарным кредитом в основные фонды. Однако имеет место ряд отличий. Во-первых, при лизинге происходит своеобразное «расщепление» права собственности на имущество. При коммерческом кредите право собственности на объект передается полностью (включая владение, пользование, распоряжение) с одной лишь поправкой, что оплата данного товара отсрочена. Во-вторых, кредитная сделка обусловлена актом купли-продажи и существует только потому, что произошла торговая сделка. Лизинг же не всегда начинается с покупки необходимого имущества, поскольку оно уже может быть в наличии у лизингодателя (например, если лизингодателем выступает производитель оборудования). В-третьих, коммерческий кредит имеет чаще всего краткосрочный характер, в то время как лизинг — среднесрочный и долгосрочный. Таким образом, лизинг, не являясь в полной мере товарным кредитом, имеет некоторые его свойства.

Вместе с тем по форме, поскольку ссудодатель и заемщик оперируют с капиталом не в денежной, а в производительной форме, лизинг содержит черты инвестиций. Стержнем любой лизинговой сделки является финансовая, а точнее, кредитная операция. Собственник имущества (лизингодатель) оказывает пользователю (лизингополучателю) своего рода финансовую услугу: он приобретает имущество в собственность за полную стоимость и, за счет периодических взносов лизингополучателя, в конечном счете возмещает эту стоимость. Поэтому, исходя из финансовой стороны отношений, лизинг рассматривают как одну из форм кредитования приобретения имущества, альтернативную традиционной банковской ссуде.

Таким образом, если рассматривать лизинг как передачу имущества во временное пользование на условиях срочности, возвратности и платности, то его можно классифицировать как кредит. Так как средства

вкладываются в основные фонды, то в экономическом смысле лизинг есть инвестиционный кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование имущества.

Финансовый лизинг предоставляет ряд преимуществ для предприятия, которые приобретают особую актуальность и значение применительно к решению проблем финансирования основных фондов малых предприятий:

1. Оплата оборудования в рассрочку. Стартовые затраты на приобретение очень высоки и зачастую не по силам малым предприятиям. Распределение этих затрат во времени позволяет начать малый бизнес до наполнения собственного капитала и погашать стоимость оборудования поэтапно.

2. Оплата за счет выручки, полученной от эксплуатации оборудования. Для малых предприятий собственная деятельность зачастую является единственным источником накопления. Лизинговые платежи осуществляются не за счет фонда накопления, а полностью относятся на текущие затраты по основной деятельности. Следовательно, у предпринимателя появляется стимул эффективно и постоянно использовать полученное в лизинг оборудование.

3. Отнесение лизингового платежа в полном объеме на себестоимость. После окончания срока договора финансового лизинга предприниматель получает в собственность оборудование, оплаченное за счет основной деятельности. Если приобретать это оборудование в обычном режиме за счет прибыли после налогообложения, то его стоимость возрастет за счет налоговых платежей в 1,3 — 1,5 раза.

4. Применение механизма ускоренной амортизации. Существующие нормы амортизации позволяют относить на себестоимость только определенную, иногда очень малую, часть стоимости этого оборудования. К примеру, норма амортизации по средствам вычислительной техники — 10%, таким образом, полная амортизация происходит за 10 лет. За это время оборудование не просто устаревает, его вообще нельзя использовать, так как уже отсутствует соответствующее программное обеспечение. Фактически предприниматель вынужден покупать новое оборудование, а старое, недоамортизированное, приходится списывать за счет прибыли после налогообложения. Ускоренные механизмы амортизации позволяют скоординировать сроки эксплуатации и амортизации оборудования. Например, персональный компьютер полностью амортизируется за три года, и появляется возможность приобрести новое оборудование за счет фонда амортизации. Анализ данных преимуществ лизинга для малого предпринимательства позволяет прийти к выводу о необходимости рассмотрения лизинговой компании как важнейшего элемента внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

В связи с развитием банковской практики заключения лизинговых договоров с предприятиями сферы малого бизнеса можно предложить следующие рекомендации:

1. Предприниматель, который обращается в банковскую лизинговую компанию, должен иметь хороший, рентабельный проект. При наличии такого проекта специалисты лизинговой компании содействуют предпринимателю в разработке детального технико-экономического обоснования, рассчитывают экономику проекта, схему лизинговых платежей, их соответствие срокам финансового лизинга.

2. Для формирования юридического дела необходимо подготовить перечень определенных документов. Как и любая финансовая сделка, договор финансового лизинга должен иметь твердое правовое обоснование.

3. Договор финансового лизинга должен иметь обеспечение, как и любой другой финансовый договор. Договор финансового лизинга имеет более льготный режим обеспечения по сравнению с инвестиционными кредитами, поскольку до окончания сроков лизинга оборудование будет находиться в собственности лизинговой компании. Тем не менее, обеспечение в виде залога, в виде банковской гарантии, в виде договора поручительства, задатка или договора страхования должно быть обязательно представлено.

Финансовые взаимоотношения между лизингополучателем и лизинговой компанией строятся на основе согласованного графика лизинговых платежей. Лизинговый платеж включает в себя:

- погашение стоимости оборудования, которое передается в лизинг;
- плату за финансовые ресурсы, привлекаемые лизинговой компанией для приобретения лизингового имущества;
- комиссионное вознаграждение лизинговой компании.

Идеология операций банковской лизинговой компании, действующей в рамках инфраструктуры поддержки и банковской программы кредитования малого предпринимательства, состоит в эффективном размещении средств банка, поэтому целесообразно комиссию устанавливать на достаточно низком уровне.

Лизинговые компании сосредоточены в основном в крупных городах, где могут взаимодействовать с коммерческими банками, которые стали сами проявлять активность в лизинговых операциях. Тем не менее, даже в промышленно развитых регионах лизинг использует лишь незначительная часть малых предприятий. В связи с этим возрастает актуальность развития банковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства банками с широкой филиальной сетью, в частности, в сельскохозяйственных районах.

Одной из особенностей хозяйственной деятельности малых предприятий является то, что они не могут снижать цены, с тем чтобы поддержать или увеличить объем продаж в условиях меняющейся конъюнктуры рынка и тем повысить свою конкурентоспособность. В рыночной экономике существуют формы кредитования, позволяющие коммерческим банкам выдавать кредиты малым предприятиям для пополнения оборотных средств, если они испытывают трудности с реализацией своей продукции. К таким формам относится факторинг. Банковское факторинговое обслуживание малых предприятий сводится к финансированию оборотных средств предприятий-производителей, если они уступают в пользу банка денежные требования к покупателям, которые не могут своевременно оплатить полученную продукцию. В этом случае банк имеет реальное обеспечение кредита товарами и определяет величину кредита в зависимости от степени ликвидности отгруженной продукции.

Факторинговое обслуживание имеет большие перспективы в сфере российского малого бизнеса. В начале 2000 г. коммерческие банки резко увеличили факторинговое кредитование. Однако его объем — незначительная часть кредитного рынка. Российские малые предприятия по сравнению с западноевропейскими имеют больше возможностей использовать факторинг в условиях распространенной практики недостатка оборотных средств. Тем не менее, в России факторинг только начинает использоваться ограниченным числом коммерческих банков, которые уделяют внимание малым предприятиям, предоставляя им финансирование в незначительных объемах. Это позволяет снижать риски и приобретать опыт факторингового обслуживания.

Особенно эффективен факторинг для молодых малых предприятий, которые не имеют кредитной истории и залогового обеспечения, позволяющих получить кредиты. Кроме того, факторинговое обслуживание предусматривает возможность определения кредитором финансового состояния партнеров малого предприятия, а в последующем решение вопросов по своевременным платежам. Это имеет особое значение для начинающих предпринимателей, которые только определяют круг своих клиентов и не имеют навыков работы с дебиторами, нуждаются в рекомендациях по организации сбытовой работы. Факторинговое финансирование может не ограничиваться конкретной суммой и сроком возвращения кредита, поскольку для малых предприятий характерна частая поставка незначительных партий товарной продукции с неопределенным периодом их реализации. В целом, с учетом важности факторингового обслуживания для финансирования предприятий малого бизнеса, целесообразность создания банковской фактор-фирмы при организации внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства представляется достаточно очевидной.

По мере углубления экономического реформирования в России все большее число коммерческих структур, независимо от масштабов производства, неизбежно вовлекаются в международную торговлю. В частности растет и количество контактов с иностранными контрагентами и партнерами в сфере малого бизнеса. В этих условиях возрастает потребность малых предпринимателей в информации, консультациях, подготовке и повышении профессионального мастерства работников коммерческих организаций в сфере международных операций, в квалифицированном проведении переговоров с зарубежными партнерами и заключении контрактов, освоении принятых международных форм расчетов и форм поставки товаров, знании и умении грамотно применять их на практике.

В рамках банковского консультационного обслуживания малого предпринимателя по вопросам международных контактов для поиска делового партнера клиенту необходимо составить письменное предложение или запрос. Такое предложение должно обязательно содержать данные о предприятии (размер, отрасль, форма собственности, банковский счет, адрес, телефон, факс, опыт работы на внутреннем и внешнем рынке), а также данные о производимой или планируемой к производству продукции.

В отличие от малого предпринимателя, банк, как крупное финансовое учреждение имеет доступ к базам данных торгово-промышленных палат зарубежных стран для поиска деловой информации. Также в процессе деятельности по обслуживанию малого бизнеса банк может формировать собственную базу данных специфических зарубежных организаций, ориентированных на поиск делового партнера в определенной сфере бизнеса с учетом степени вероятности заключения договоров с российским предприятием.

Таким образом, сотрудники подразделения валютного управления банка, проводящего поиск иностранных партнеров для предприятий малого бизнеса, доводят до логического конца создание устойчивых взаимовыгодных связей между отечественным и иностранным предприятием: помогают провести грамотные переговоры, заключить выгодные контракты, оформить сделку, осуществляет платежи на наиболее выгодных условиях. Необходимость квалифицированной помощи при международных контактах обусловлена необходимостью при работе с зарубежным партнером правильного выбора условий поставки товара, знание юридических норм страны партнера и правильного выбора форм расчетов.

Экспортные поставки требуют оформления различных документов для удовлетворения норм законодательства государства и требований к внешнеторговым поставкам. На практике существует около 125 различных типов документов, оформляемых по некоторым из 1000 возможных

форм, которые могут использоваться в контрактах. Подготовка соответствующих документов является важным процессом, так как некорректно оформленные документы могут сорвать поставку. На каждую поставку может оформляться до 50 различных документов. Так, наиболее часто используются следующие:

- таможенная декларация;
- коммерческий счет продавца;
- коносамент (документ, подтверждающий право собственности на товар);
- свидетельство о страховании груза;
- сертификат качества;
- железнодорожная или авианакладная.

Также консультационные услуги банка требуются в связи с необходимостью соблюдения российскими предпринимателями норм и правил валютного контроля, действующих на территории Российской Федерации, с обязательным оформлением экспортных и импортных паспортов сделок, карточек платежа и учетных карточек, а также соблюдением жестких сроков предоставления документов валютного контроля (валютный контракт, грузовая таможенная декларация и др.) в банк, обслуживающий экспортно-импортные операции клиентов, являющийся агентом валютного контроля. Валютный контроль предусмотрен также для контрактов, связанных с экспортом-импортом услуг при предоставлении соответствующих актов приема-передачи, а также для валютных операций, связанных с оплатой за обучение, лечение, приобретение литературы, участие в международных форумах, конференциях и др.

Банки являются не только агентами валютного контроля, но и предоставляют своим клиентам комплекс услуг в сфере внешнеторговых операций, они крайне заинтересованы в том, чтобы помогать фирмам, открывшим у них валютные счета. Следовательно, субъектам внешнеэкономической деятельности, прежде всего малым и индивидуальным предпринимателям, целесообразно обращаться в банк за соответствующей консультацией, прежде чем заключать внешнеторговый контракт. Эта рекомендация особенно актуальна для первого контракта с новым иностранным партнером.

Развитая банковская инфраструктура может позволить клиентам получить услуги по страхованию валютных рисков, связанных с проведением валютных операций, при помощи форвардных контрактов и опционов. Банк также выступает гарантом по валютным операциям своих корпоративных клиентов, имеющих надежную "кредитную историю".

Важнейшую роль в банковской инфраструктуре поддержки малого предпринимательства играет подразделение управления инвестициями банка. В рамках данного подразделения сотрудники банка совместно с клиентом разрабатывают инвестиционные проекты и схемы их софинан-

сирования, осуществляют экспресс-анализ инвестиционных проектов и их продвижение иностранным и отечественным инвесторам.

В связи с организацией работы подразделения управления инвестициями необходимо отметить, что традиционный подход рассмотрения малых предприятий при кредитовании как некой однородной совокупности субъектов хозяйствования, разнящихся преимущественно отраслевой принадлежностью, требует пересмотра. Так, банковская практика кредитования малого предпринимательства позволяет выделять специфику микрокредитования, кредитования под оборотные средства, кредитования под основные фонды и кредитования под инвестиционные проекты. Каждый вид кредитования специфичен, но необходимо уделить особое внимание именно кредитованию банком инвестиционных проектов малого бизнеса, в силу особой важности данного вида финансирования создания и развития материальной базы малого бизнеса и найти место организации процесса проектного финансирования с элементами банковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Спецификой проектного финансирования выступает целевое кредитование заемщика для реализации инвестиционного проекта без регресса (оборота) или с ограниченным регрессом кредитора на заемщика. Обеспечением платежных обязательств заемщика исключительно или в основном являются денежные доходы, генерируемые объектом инвестиционной деятельности (а также активы, относящиеся к инвестиционному проекту). Необходимо отметить, что важнейшим препятствием на пути взаимодействия банков малого предпринимательства является недостаточность обеспечения, предлагаемого заемщиком. Вместе с тем в случае проектного финансирования наличие обеспечения перестает играть главенствующую роль в управлении рисками кредитования. Сделка, зависящая только от успеха принудительного осуществления залоговых прав, является неудачной: при большом удельном весе подобных кредитов банк может серьезно ухудшить показатели ликвидности. Грамотно проведенный анализ проекта (наряду с использованием частичного или полного залогового обеспечения) в рамках подразделения инвестиционного управления банка является самой лучшей гарантией исполнения кредитных обязательств заемщика.

Рассматривая направления развития банковских технологий на современном этапе, невозможно не отметить роль интернет-технологий. В рамках программы поддержки малых предприятий сотрудники информационного подразделения коммерческого банка могут создать интернет-сервер для обеспечения предпринимателей доступом к международному и межрегиональному сотрудничеству, повышения эффективности и снижения затрат на рекламную кампанию.

Для того чтобы пользоваться услугами Интернет из своего офиса, необходима техническая база: компьютер, модем, телефонная линия; про-

вайдер, программное обеспечение, навыки работы с компьютером. Альтернативным вариантом для предпринимателя является возможность воспользоваться техническими возможностями банка и опытом персонала.

Интернет обеспечивает новые возможности для бизнеса. WEB (World Wide Web) — представительство — это определенным образом организованная информация, размещенная на компьютере, имеющем постоянное соединение с Интернет. Информация может быть представлена любым сочетанием текстовых, графических материалов (рисунки, фотографии), звукового сопровождения и видеоматериалов. Организовать работу WEB-представительства целесообразно круглосуточно и без выходных. Доступ к нему одинаково быстр и прост из любой точки земного шара, а затраты на связь меньше, чем в других видах связи (\$1-2 за час работы). Представительство — эффективный способ предоставления детальной информации о деятельности, продукции, услугах. Представительство может взять на себя значительную часть информационного обслуживания клиентов (телефоны, дежурные специалисты, рассылка буклетов и другие рекламные действия, обследование рынка), а также работать в интерактивном режиме, то есть можно не только ознакомиться с товаром, но и оформить заказ. Представительство является мощным инструментом информационного взаимодействия между филиалами, корреспондентами и партнерами, причем материалы могут быть как открытыми для всех, так и доступными ограниченному списку корреспондентов.

Реклама на ТВ, радио, в прессе имеет жесткие ограничения по объему предоставляемой информации. Для более подробной информации в традиционной рекламе делается адрес страницы Интернет, где любой желающий может ознакомиться с детальными характеристиками товаров и услуг, получить информацию о деятельности рекламодателя. Затраты на приобретение многоканальных телефонных линий и станций, содержание "дежурного штата" специалистов могут быть уменьшены за счет перемещения информационного сервиса в Интернет. Распространение информации о новой продукции (услугах) намного дешевле, более адресно и качественно, если она размещается в Интернет, а не рассылается по почте. Качество передаваемой по сети информации на 100% соответствует исходным материалам. Интернет может послужить эффективным инструментом привлечения новых клиентов и установления обратной связи путем размещения анкет и опросных листов.

Таким образом, информационное управление банка за счет поддержания работы интернет-сервера может позволить своим клиентам — малым предпринимателям:

- заказать свою интернет-страницу или представительство на сервере, зарегистрировать ее на поисковых серверах. Это позволит более

эффективно искать партнеров и инвесторов для своего бизнеса в регионе, стране и во всем мире;

- поддерживать информацию на страничке в актуальном состоянии, завести почтовый ящик для обмена информацией с адресатом в любой географической точке;

- сделать заказ на поиск информации и получить практически любую справочную информацию (в том числе о кросс-курсах валют и котировках ценных бумаг);

- сделать заказ на разработку своей странички или представительства;

- получить обслуживание в виртуальном отделении банка.

Также в рамках банковского интернет-сервера для малых предприятий возможна организация виртуального магазина, где малые предприниматели найдут выгодный и быстрый способ сбыта собственной продукции, приобретения необходимых для производства товаров, производимых другими предприятиями. При достаточной степени развития новых банковских технологий, накопления обширных баз данных по потенциальным заемщикам возможно применение интернета непосредственно в кредитном процессе. При заполнении предпринимателем анкеты — заявки на кредит на сайте банка данные проходят проверку во вспомогательных базах данных, и в случае заключения о достаточной степени достоверности предоставленной заемщиком информации обрабатываются автоматизированной системой кредитного скоринга. В дальнейшем при присвоении потенциальному заемщику внутреннего кредитного рейтинга, удовлетворяющего условиям безубыточности операций банка с малыми предприятиями, сумма запрашиваемого кредита непосредственно перечисляется на счет предпринимателя. Возможности реализации данной схемы и ее надежность позволяют практически минимизировать время выдачи кредита и издержек по привлечению банковских сотрудников для обработки большой массы кредитных заявок.

В связи с приведенными аргументами в пользу создания и развития внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства как для коммерческого банка, так и малого предприятия представляется необходимым, прежде всего, оценить степень комплексности решения проблем, стоящих перед российским малым предприятием с помощью предложенного подхода. С этой целью необходимо обратиться к результатам проведенного анализа проблем малого предпринимательства. На основании этого можно представить логическую схему решения ключевых проблем малого предпринимательства за счет финансовых технологий предоставляемых в рамках сферы банковских финансовых услуг, посредством взаимодействия субъектов малого предпринимательства с внутренней инфраструктурой поддержки малого предпринимательства коммерческим банком.

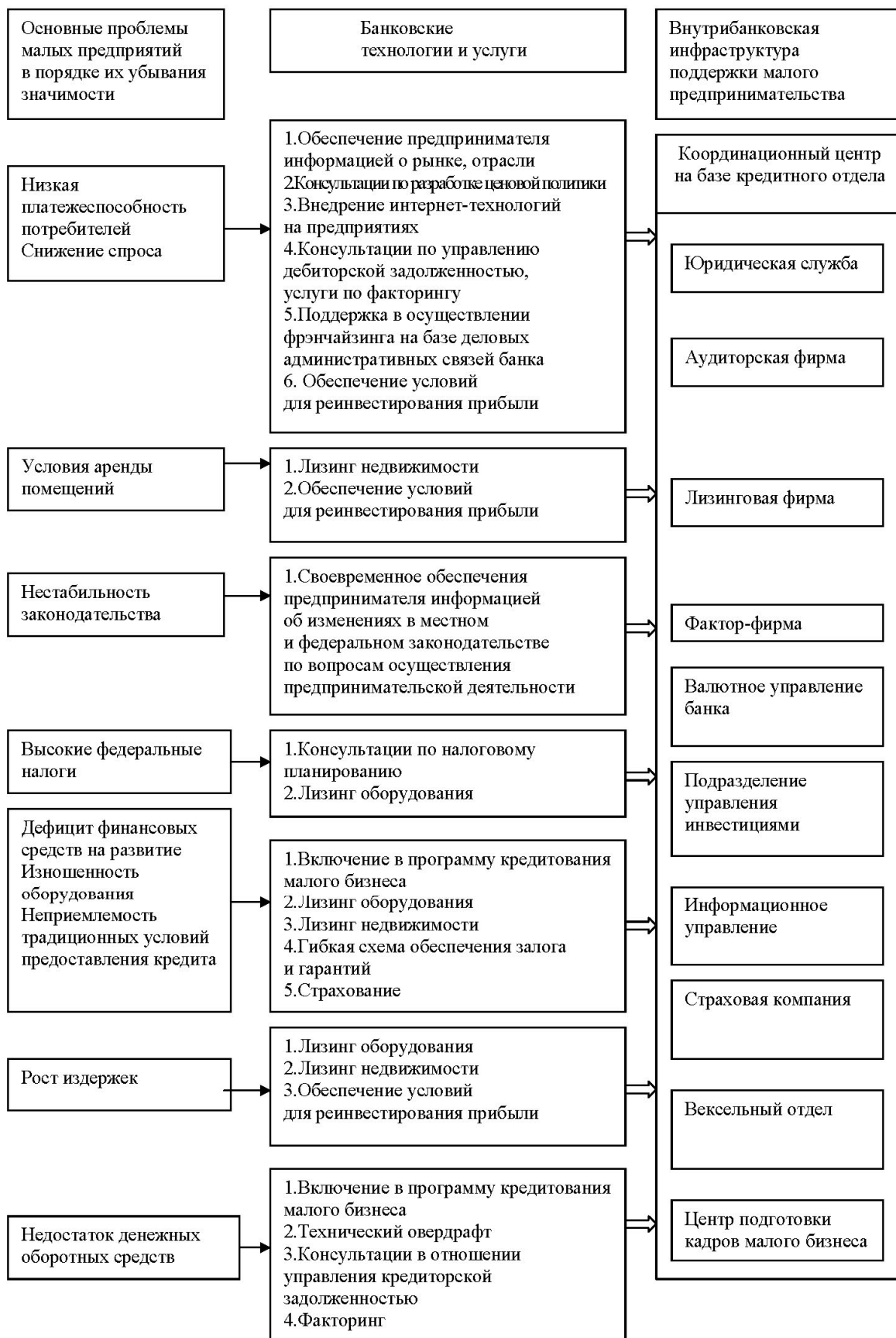


Рис. 1. Комплексная схема содержания внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого бизнеса

Проведенный анализ организации внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства позволяет дополнить схему банковских финансовых технологий для решения основных проблем малого предпринимательства комплексной схемой поддержки и обслуживания коммерческим банком предприятий малого бизнеса (рис. 1).

Данная схема раскрывает логику решения ключевых проблем малого предпринимательства за счет финансовых технологий, предоставляемых в рамках сферы банковских финансовых услуг, посредством взаимодействия субъектов малого предпринимательства с внутренней инфраструктурой поддержки малого предпринимательства коммерческим банком. Таким образом, предложенный подход отвечает требованиям к совместному решению проблем, стоящих перед малым бизнесом, и учитывает коммерческие интересы банка по обеспечению рентабельности операций с малым предприятием посредством совмещения организационного, маркетингового аспектов деятельности коммерческого банка и методологического аппарата, выступающего в качестве содержания банковских технологий оптимизации операций с малыми предприятиями.

Необходимо отметить, что перечень проблем малого предпринимательства и их значимость получены на базе анализа трех независимых источников анкетирования частных предпринимателей.

Тем не менее, отдельные проблемы малого предпринимательства, как например, проблемы обеспечения безопасности, не оказались в числе перечисленных. Однако они, бесспорно, могут совместно решаться службами банка и малыми предпринимателями. Так, в целях обеспечения безопасности малого бизнеса банк может задействовать для консультаций и рекомендаций по выбору некриминализованных охранных агентств собственных служб безопасности. Данные меры соответствуют как интересам банка, так и малого предприятия и укладываются в рамки программы стратегического партнерства.

Важнейшим выводом из предложенного подхода к комплексному решению проблем малого предпринимательства в рамках программы стратегического партнерства банка и малого предприятия посредством развития внутрибанковской инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является выбор крупных опорных региональных банков для осуществления успешных программ поддержки малого бизнеса, в том числе и государственных. В соответствии с предложенным подходом на настоящем этапе развития российской банковской системы относительно крупные банки в регионах имеют достаточный потенциал для развития собственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства и самостоятельного достижения масштабов обслуживания малого бизнеса, способных минимизировать кредитные риски и обеспечить должную рентабельность операций.

СПЕЦИФИКА ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИЙ СО СВЕРХНИЗКОЙ ИЛИ ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ПРИБЫЛЬЮ

Модель дисконтированных денежных потоков представляет собой важнейший инструмент финансового анализа компании, так как наряду с гибкой формализованной моделью формирования стоимости компании предоставляет аналитику или финансовому управляющему возможность выявления факторов стоимости — финансовых показателей, к изменению которых наиболее чувствительно значение стоимости. Таким образом, анализ финансовых показателей компании на базе модели позволяет не только выяснить недооцененность или переоцененность акций конкретного эмитента, но и выяснить причины такой ситуации, а также дополнить оценку стоимости информацией о тренде котировок и рисковом характеристиках. С другой стороны, использование модели в качестве инструмента финансового менеджмента, корпоративного финансового управления предоставляет возможность разработки тактики и стратегии финансового менеджмента, ориентированного на максимизацию стоимости компании.

Принципиальная схема модели дисконтированных денежных потоков достаточно полно разработана классиками финансового менеджмента и фундаментального стоимостного анализа:

$$VF = \sum_{t=1}^{t=N} \frac{FCFF_t}{(1+WACC)^t} + \frac{FCFF_{N+1}}{WACC - g}, \quad (1)$$

где: FCFF — свободный денежный поток для совокупного капитала;
WACC — средневзвешенная стоимость;
g — коэффициент постоянного роста;
N — прогнозный период.

(Схема модели дисконтированных денежных потоков для оценки собственного капитала отличается видом свободного денежного потока и, соответственно, коэффициентом роста данного показателя, а также видом ставки дисконтирования: средневзвешенная стоимость капитала сводится к модели CAPM — доходности собственного капитала.) Однако прогнозный аппарат модели (прежде всего построение прогнозных свободных денежных потоков) не получил достаточно полной прикладной реализации и во многом лежит в области теоретических разработок. Прежде всего, обращает на себя внимание невозможность применения модели к компаниям, демонстрирующим низкие финансовые показатели. Решение данной проблемы лежит в области анализа существующих ме-

тодов прогнозирования ключевых элементов свободного денежного потока и анализа причин заниженных финансовых показателей компании.

Важнейшим элементом свободных денежных потоков является прибыль: для денежного потока для собственников — чистая, для денежного потока для инвесторов — операционная. С позиций финансового менеджмента операционная прибыль представляет собой произведение ставки реинвестирования, т.е. той части чистой прибыли, которая инвестируется в основные фонды и используется на поддержание уровня рабочего капитала и рентабельности инвестированного капитала.

Таким образом, при оценке стоимости компании на основе модели дисконтирования денежных потоков наиболее важным параметром является ожидаемая норма роста операционной прибыли или чистой прибыли в зависимости от того, оценивается собственный капитал компании или совокупные средства инвесторов. Традиционно западные авторы используют ретроспективный анализ для выявления фундаментальных характеристик роста прибыли. Ожидаемый рост операционной прибыли рассчитывается как произведение нормы реинвестиций, т.е. той части посленалоговой операционной прибыли, которая реинвестируется (покрывает капитальные издержки и изменения в рабочем капитале), и рентабельности инвестированного капитала, т.е. отношения чистой прибыли к инвестированному капиталу.

Проанализируем трудности, возникающие при применении такого подхода в прогнозировании составляющих денежного потока при оценке стоимости компании, имеющей либо низкую, либо отрицательную величину прибыли в определенном периоде. Наряду с важной методологической ценностью разрешения данного вопроса, выработка альтернативных методик прогнозирования денежного потока, применимых к компаниям, обладающими указанными выше характеристиками, имеет большое значение в связи с практикой применения модели дисконтирования денежных потоков к отечественным компаниям. При этом в отношении отечественных компаний необходимо отметить, что в силу ряда причин отрицательные прибыли демонстрируют компании, акции которых успешно котируются на мировых фондовых рынках (например, ОАО «Вымпел-Коммуникации»).

Прежде всего, необходимо отметить, что с методологических позиций существует три варианта преодоления трудностей фундаментального стоимостного анализа компании с отрицательной величиной прибыли. Во-первых, возможен перенос акцента при прогнозировании на такую составляющую денежного потока, как выручка, которая не может быть отрицательной, в отличие от прибыли, в том числе в рассматриваемый неблагоприятный период. В таком случае прогнозные значения прибыли могут быть оценены на основе прогнозных значений выручки и

удельной чистой или удельной операционной прибыли (operating income margin, net income margin).

Аналогичным методологическим подходом является определение величины инвестированного капитала, отдача на который ожидается в будущих отчетных периодах, с целью прогнозирования прибыли будущих периодов с учетом рентабельности инвестированного капитала.

Во-вторых, если причиной отрицательных прибылей является слишком большая задолженность, то целесообразно при составлении прогнозной модели уменьшить значение левэриджа фирмы. По мере уменьшения расходов по финансированию в процессе производственной деятельности компании прибыль станет положительной.

В-третьих, в случае если отрицательная величина прибыли на момент оценки компании с позиций ретроспективного анализа является исключением (например, следствием изменения валютного курса или неожиданных убытков), возможна замена в модели значений прибыли за период, на котором производится оценка, «нормализованной прибылью». Приведение прибыли к нормализованному значению предполагает введение в рассмотрение гипотетического значения прибыли, которую получила бы компания при отсутствии форс-мажорных обстоятельств и при наличии устойчивых характеристик экономической среды.

Рассмотрим возможные подходы к нормализации прибыли, исходя из допущения, что финансовые показатели компании в отчетных периодах, в которых прибыль отрицательна, нетипичны. Данная ситуация свойственна предприятиям, принадлежащим к таким секторам экономики, динамика которых характеризуется цикличностью.

Во-первых, наиболее очевидный способ нормализации прибыли — это использование среднего значения прибыли на основе ретроспективного анализа. Следует подчеркнуть, что данный подход в полной мере применим к компаниям, которые имеют длительную финансовую историю и которые не изменились принципиально в масштабах (объем выручки, количество бизнес-линий и др.) за анализируемый период. В случае невыполнения данных требований результаты применения такого подхода будут некорректны.

Аналогичным подходом, но уже отражающим масштаб предприятия на момент анализа, является усреднение значений рентабельности инвестированного или собственного капитала на основе ретроспективного анализа. В зависимости от целей оценки применение первого или второго коэффициента к инвестированному или собственному капиталу, соответственно, позволяет получить нормализованное значение операционной или чистой прибыли. Близким по методологии является подход по усреднению удельной чистой или удельной операционной прибыли (operating income margin, net income margin).

Необходимо отметить, что реализация этих двух подходов предполагает наличие достаточно длительной финансовой истории предприятия и относительную стабильность бизнес-структуры. В случае если одно или оба из этих условий не выполняются, оценка нормализованной прибыли может быть проведена путем использования величины прибыли и рентабельности инвестированного или собственного капитала компаний-аналогов. Подбор таких компаний может производиться по стандартному алгоритму, применяемому в рамках рыночного (сравнительного) подхода к оценке стоимости.

Замена текущей (отрицательной на момент оценки) прибыли нормализованной эквивалентна предположению, что нормализация или финансовое оздоровление произойдет мгновенно. Таким образом, если фактическая нормализация прибыли займет несколько периодов, то стоимость, полученная на основе мгновенной нормализации, будет завышена. В этом случае необходим наиболее простой способ коррекции данного искажения стоимости компании — это продисконтировать полученное значение стоимости на количество периодов, которые необходимы компании для фактической нормализации прибыли.

Относительно первого варианта преодоления трудностей фундаментального стоимостного анализа компании с отрицательной величиной прибыли на основе выручки и значений удельной прибыли необходимо уточнить два параметра. Первый параметр — уровень удельной прибыли, которую будет иметь компания, когда произойдет финансовое оздоровление. Второй параметр — сколько периодов займет процесс перехода от отрицательной на момент оценки удельной прибыли к ее значению, соответствующему первому параметру.

Для определения значения первого параметра можно использовать два источника информации: ретроспективные финансовые результаты компании или значения удельной прибыли компаний-аналогов. Обращение ко второму источнику предполагает, что финансовые проблемы оцениваемой компании не соответствуют общей динамике развития отрасли. Второй параметр зависит от ожидаемых темпов роста выручки и, в случае инвестиций в инфраструктуру, периода окупаемости инвестиций.

Использование второго варианта преодоления трудностей фундаментального стоимостного анализа компании с отрицательной величиной прибыли, как отмечалось выше, продиктовано диспропорцией затрат по финансированию долга и доходов предприятия на период оценки. Такая финансовая ситуация может быть следствием, во-первых, существенных инфраструктурных инвестиций с длительным периодом окупаемости. Наиболее типичным примером является телекоммуникационный сектор. Даже на этапе, когда инвестированные средства начнут возвращаться, финансовые издержки определенный период времени могут существенно превышать операционную прибыль. Во-вторых, как в зару-

бежной, так и отечественной экономической практике переход прав собственности на компанию иногда сопровождается диспропорциональным ростом задолженности. В результате такого «рычагового» приобретения компания может показывать отрицательную прибыль.

В связи с решением задачи по преодолению указанных трудностей при фундаментальном стоимостном анализе необходимо рассмотреть вопрос об оптимальном уровне долга. Этот уровень может быть определен либо путем применения традиционного анализа стоимости капитала, либо путем использования среднеотраслевых значений. В традиционном анализе стоимость капитала рассчитывается на основе различных долговых коэффициентов. При этом минимизирующий долговой коэффициент рассматривается как оптимальный.

Методы понижения уровня задолженности, которые необходимо учитывать при прогнозировании денежных потоков, достаточно широко рассмотрены в литературе. Так, с одной стороны, можно максимально перенести издержки по капитальным инвестициям на будущие периоды и использовать средства фонда амортизации для выплаты долга. Данный подход, бесспорно, повышает риски будущего роста доходов. Другой подход заключается в наращивании стоимости компании путем роста выручки и прибыли, что непосредственно отразится на долговом коэффициенте, т.к. в основе расчета стоимости капитала лежат рыночные значения собственного и заемного капитала. Также возможен такой нежелательный для менеджмента компании подход, как эмиссия акций и ликвидация долга.

Особым случаем, не входящим в приведенную модель фундаментального стоимостного анализа с отрицательной прибылью, является ситуация, когда на момент оценки прибыль была отрицательной длительное время (много отчетных периодов). Прямое применение модели дисконтированных денежных потоков в данной ситуации может показать отсутствие стоимости фирмы. Тем не менее, экономическая практика свидетельствует о том, что и в этих условиях собственный капитал проблемной компании может иметь стоимость, вытекающую из юридических особенностей ограниченной ответственности акционеров в акционерном обществе, так как инвесторы имеют права на любой остаток активов после погашения долга.

Таким образом, собственный капитал фирмы с постоянно отрицательной прибылью и значительным уровнем задолженности имеет стоимость, превышающую результат, получаемый на основе прямого применения модели дисконтированных денежных потоков. Стоимость сохраняется в силу опционной природы акционерного капитала компании, что подчеркивалось рядом авторов. По аналогии с тем, что даже самые проигрышные опционы торгуются и имеют стоимость в связи с наличием временной премии, т.е. вероятности того, что по истечении срока суще-

ствования опциона стоимость базового актива может возрасти выше цены исполнения, акционерный капитал компании, испытывающей длительные трудности, имеет стоимость.

В основе методики оценки стоимости собственного капитала, с точки зрения его опционной природы, лежит модифицированная модель Блэк-Шоулса для ценообразования опционов. В соответствии с данной моделью стоимость опциона определяется рядом характеристик, лежащего в основе актива: текущая стоимость лежащих в основе актива; вариация стоимости лежащего в основе актива; цена исполнения опциона; время жизни опциона; безрисковая ставка дисконтирования, соответствующая сроку жизни опциона.

Сформулируем входные параметры данной модели для рассматриваемого случая.

Принцип ограниченной ответственности защищает права инвесторов-акционеров в открытых акционерных обществах в случае, если стоимость компании становится меньше величины долга. В то же время они не могут потерять больше собственных инвестиций в компанию. Таким образом, собственный капитал компании может быть рассмотрен как колл опцион, где исполнение опциона требует ликвидации фирмы и выплаты номинала долга (который соответствует цене исполнения). Схема опционных выплат акционерам компании в случае ее ликвидации может быть представлена в следующем виде:

$$V - D, \text{ если } V > D$$
$$0, \text{ если } V < D \text{ или } V = D,$$

где: V — ликвидационная стоимость компании, рассчитанная на базе подхода к оценке стоимости на основе активов;

D — номинал непогашенного долга или других внешних обязательств.

Соответствующая диаграмма опционных выплат представлена на следующем рисунке:

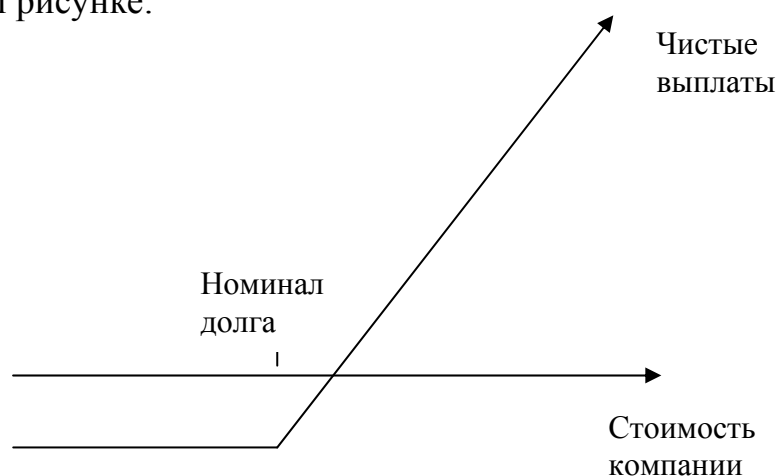


Рис. 1. Выплаты по опциону на акционерный капитал компании

При допущении, что долг фирмы можно рассматривать как единственный выпуск облигаций с нулевым купоном и фиксированным временем обращения и при условии, что акционеры имеют право на ликвидацию компании в любое время, предшествующее истечению срока обращения облигаций, время жизни собственного капитала, рассматриваемого как колл опцион, соответствует времени жизни облигаций. Таким образом, получен еще один параметр модели Блэк-Шоулса для ценообразования опциона. Соответственно и безрисковая ставка, используемая при дисконтировании в модели, должна соответствовать времени жизни опциона.

В рассматриваемой модели в качестве вариации стоимости лежащего в основе опциона актива необходимо использовать вариацию стоимости компании. Вариация стоимости компании в случае, если котируются как ее акции, так и облигации, может быть получена непосредственно на основе ретроспективного анализа вариации стоимости акций и облигаций. При этом необходимо учитывать, что речь идет о совместной вариации, т.е. необходимо применять следующую формулу для расчета вариации стоимости компании:

$$\sigma_{\text{компания}}^2 = w_e^2 \sigma_e^2 + w_d^2 \sigma_d^2 + 2w_e w_d \rho_{ed} \sigma_e \sigma_d, \quad (2)$$

где: σ_e^2 — вариация стоимости акций компании;

σ_d^2 — вариация стоимости облигаций компании;

w_e — доля собственного капитала в совокупном капитале компании;

w_d — доля заемного капитала в совокупном капитале компании;

ρ_{ed} — корреляция между стоимостью акций и облигаций.

Альтернативным подходом к определению вариации стоимости компании является использование вариации акций и облигаций компаний-аналогов. Развитием данного подхода, дающим более надежные результаты, является расчет среднего показателя вариации стоимости фирм отрасли.

Резюмируя результаты исследования методологических подходов преодоления трудностей фундаментального стоимостного анализа компании с отрицательной величиной прибыли, можно предложить следующую схему взаимосвязей причин, лежащих в основе ненормально низкой или отрицательной прибыли компании и методических приемов прогнозирования параметров модели дисконтированных денежных потоков. Приведенный алгоритм фундаментального стоимостного анализа проблемной компании значительно повышает степень универсальности применения модели дисконтирования денежных потоков, как в рамках

фундаментального стоимостного анализа, в частности в целях антикризисного управления, так и при применении доходного подхода в рамках оценочной деятельности.

В связи с последним элементом алгоритма необходимо отметить, что наряду с рассмотрением собственного капитала как опциона, модель ценообразования опциона Блэк-Шоулса может учитывать управленческую гибкость (flexibility) принятия инвестиционных решений в рамках модели дисконтированных денежных потоков. В основе этого подхода к оценке стоимости компании лежит феномен «реальных опционов».

Тем не менее, далеко не все инвестиции несут в себе реальные опционы, и не все реальные опционы, даже если они присутствуют, имеют стоимость. В целях исследования проблемы корректности применения подхода на основе реальных опционов целесообразно сформулировать ряд требований, которым должен удовлетворять инвестиционный процесс, осуществляемый оцениваемой компанией, для применения теории ценообразования опционов, представляющих собой преломление некоторых допущений модели Блэк-Шоулса.

Во-первых, начальные инвестиции являются предпосылкой для дальнейших инвестиций. Во-вторых, компания имеет эксклюзивные права на дальнейшее инвестирование и расширение бизнеса. В-третьих, стоимость лежащего в основе реального опциона актива имеет непрерывную природу и постоянную вариацию на протяжении жизни опциона. В-четвертых, исполнение (exercise) реального опциона происходит мгновенно. Это наиболее трудно выполнимое условие в случае реальных опционов.

Такие классические для приложения теории ценообразования опционов примеры инвестиций, как покупка патента или права на разработку природных ресурсов, демонстрируют большую степень соответствия первому требованию. Второе требование обусловлено сильной ориентированностью модели реальных опционов на получение сверхприбылей. Однако необходимо учитывать, что сверхприбыли могут быть размыты конкурентной средой, влияние которой тяжело поддается оценке. Следовательно, необходимым условием применения модели являются устойчивые и прогнозируемые конкурентные преимущества.

В связи с третьим требованием необходимо отметить, что коррелированность стоимости лежащего в основе реального опциона актива, в частности, настоящей стоимости денежных потоков, с торгуемыми на рынке капиталов активами в наибольшей степени приближает модель, основанную на реальных опционах, к изначальной модели, разработанной в рамках теории ценообразования опционов, и облегчает интерпретацию результатов. Характерным примером является разработка золотых рудников.

Четвертое требование относительно мгновенности исполнения реального опциона достаточно трудно соблюдается, т.к. исполнение реального опциона может, например, представлять собой возведение крупного промышленного объекта. Одним из путей разрешения данного несоответствия теории и практики может служить дополнительное дисконтирование на количество периодов, соответствующее срокам введения необходимых для реализации реального опциона объектов в эксплуатацию. Предлагаемый алгоритм оценки стоимости компании со сверхнизкой или отрицательной прибылью проиллюстрирован на рис. 2.

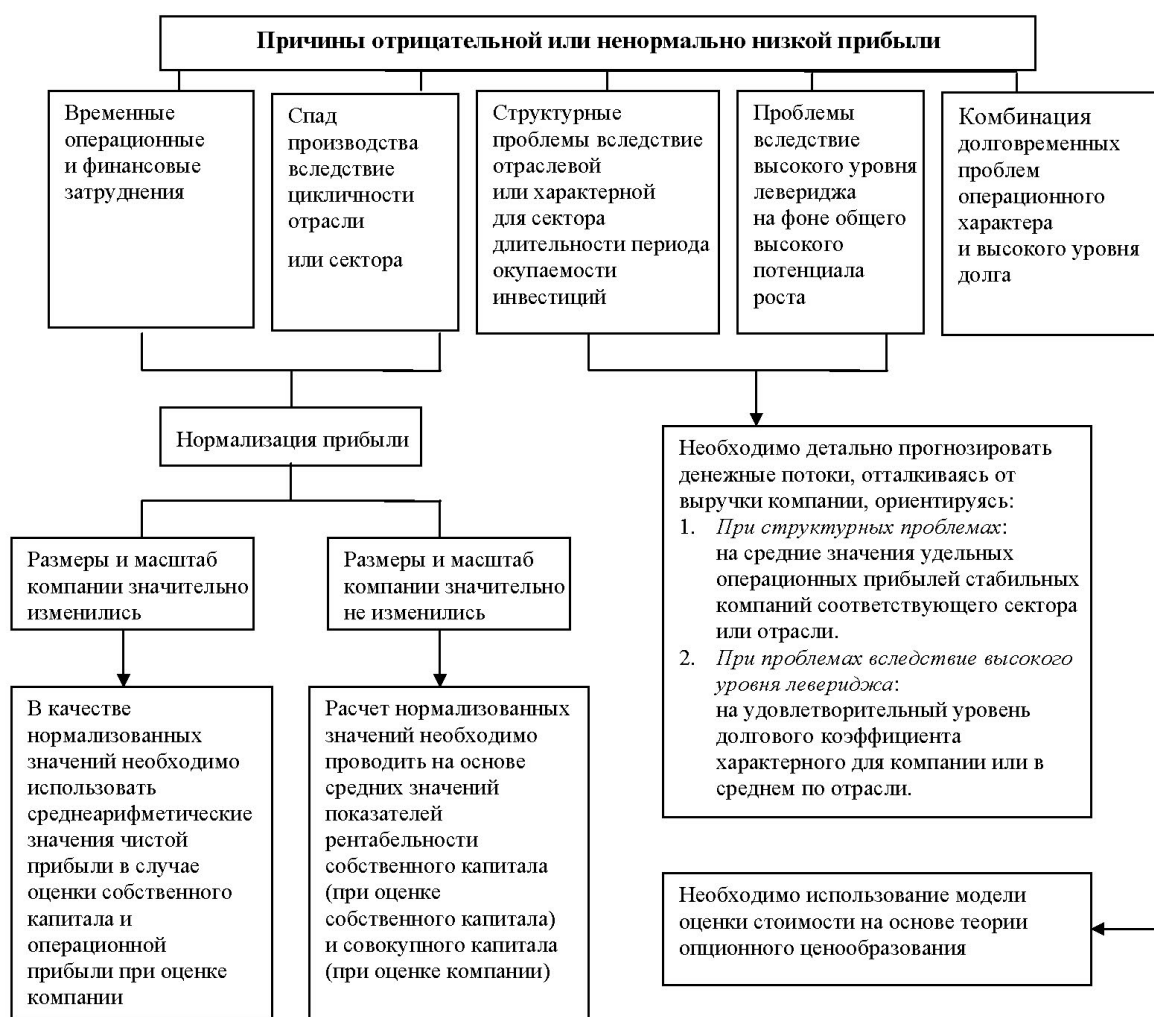


Рис. 2. Алгоритм оценки стоимости компании при сверхнизкой или отрицательной прибыли

Таким образом, несмотря на отмеченные многими авторами преимущества, подход к учету гибкости принятия инвестиционных решений при оценке стоимости компании на основе теории ценообразования опционов достаточно узкоспециален и в своей современной модификации не может быть применим с достаточной точностью результатов во всех случаях оценки на основе модели дисконтированных денежных потоков.

Особенно это утверждение справедливо в условиях российской экономики. Тем не менее, применение теории ценообразования опционов к оценке стоимости компании является важным дополнением модели дисконтирования денежных потоков в случае выполнения сформулированных требований.

НАШИ АВТОРЫ

Высоков Василий Васильевич — д.э.н., профессор, председатель Совета директоров банка «Центр-инвест»

Высокова Ольга Васильевна — магистр финансов, директор представительства банка «Центр-инвест» в г. Лондоне

Горынина Галина Григорьевна — начальник Отдела планирования, бюджетирования и экономических исследований банка «Центр-инвест», соискатель кафедры банковского дела РГЭУ «РИНХ»

Лабунько Людмила Олеговна — к.э.н., начальник Отдела лизинга банка «Центр-инвест»

Семенюта Николай Вадимович — к.э.н., зам. директора филиала РГЭУ «РИНХ» в г. Аксае

Суворов Максим Юрьевич — ведущий экономист Управления мониторинга и контроля рисков банка «Центр-инвест», соискатель кафедры банковского дела РГЭУ «РИНХ»

Тучков Андрей Викторович — начальник Отдела кредитования малого и среднего бизнеса банка «Центр-инвест», аспирант кафедры финансово-экономического инжиниринга РГЭУ «РИНХ»

Штабнова Анна Александровна — к.э.н., председатель Правления банка «Центр-инвест»

Научное издание

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ
СОВРЕМЕННОГО КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Сборник научных статей

Директор Редакционно-издательского центра
РГЭУ «РИНХ» *Короченцева Ж.Ю.*
Корректурa, редактурa, верстка *Барыбин Е.В.*

Изд. № 93/123. Подписано к печати 21.04.06.
Объем 5,2 уч.-изд. л. Бумага офсетная. Печать цифровая.
Гарнитура «Таймс». Формат 60x84/16.
Тираж 200 экз. Заказ № 303. «С» 93.

344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Б. Садовая, 69.
Редакционно-издательский центр РГЭУ «РИНХ», тел.: (863) 2370-258.

Отпечатано в типографии РИЦ РГЭУ «РИНХ».