

А. Т. КОКЕНОВА

## КРЕДИТНЫЕ РИСКИ И ПРОБЛЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПОРТФЕЛЕМ ССУД

Кредитная политика коммерческого банка определяет «целевые рынки», круг клиентуры, приемлемые и неприемлемые риски для банка. Принятие рисков – основа банковского дела. Одним из центральных вопросов минимизации рисков является оценка качества и степени риска активов банка и, в частности, кредитных рисков.

Под кредитным риском обычно понимают риск неисполнения заемщиком первоначальных условий кредитного договора, то есть невозврат (полностью или частично) основной суммы долга и процентов по нему в установленные договором сроки.

Анализ факторов, в наибольшей степени влияющих на рост потерь банков по ссудам, позволил западным банкирам сделать следующие выводы. По данным Всемирного банка (см. табл.), внутренние для банка факторы являются причиной 67% потерь банков по ссудам, а на долю внешних факторов приходится соответственно 33% потерь.

Причем недаром на первом месте в списке основных внешних причин потерь банков по ссудам стоит банкротство компаний. Индивидуальный заемщик банка в полной мере испытывает на себе влияние этого фактора. Поэтому, анализируя кредитоспособность заемщика (в том числе физического лица), банкир обязательно должен выяснить финансовое состояние компании, в которой он работает. Основными причинами банкротства последних являются недостатки в управлении, отсутствие эффективных систем управленческой информации, неспособность реагировать на изменения условий рынков и

конкуренцию, концентрация на нереалистических проектах с учетом размера предприятия, преувеличение собственных возможностей, т.е. слишком быстрое расширение при отсутствии адекватных ресурсов, нехватка акционерного капитала и высокая доля заемных средств.

К «сигналам дальнего оповещения», свидетельствующих о неблагополучии ссудозаемщика, можно отнести сокращение оборотов средств на счетах, просьбы отсрочить выплаты по ранее пролонгированным ссудам (после второй пролонгации, как показывает практика, кредит нужно немедленно переводить в разряд проблемных), возросшую активность в управлении счетом и др. Для банка, выдавшего ссуду индивидуальному заемщику, предупредительными сигналами неблагополучия служат также постоянное использование клиентом овердрафта на предельном уровне; систематическое превышение лимитов кредитования; трудности погашения ссуды; задержки с уплатой процентов или основной суммы долга; неблагоприятные тенденции изменения финансовых коэффициентов (нехватка ликвидных активов, повышение доли заемных средств); «давление» на прибыль (большие скидки при платежах наличными и в короткие сроки); неуплата налогов; несвоевременное предоставление оперативной и достоверной финансовой информации и др. Кроме того, банки ни в коем случае не должны более одного раза предоставлять ссуду под один и тот же объект, особенно если при этом в обосновании кредита фигурируют те же самые источники погашения ссуды; следует тщательно отслеживать целевое назначение ссуд. Не следует игнорировать и чисто субъективные

Внутренние факторы	67%	Внешние факторы	33%
Нехватка обеспечения	22%	Банкротство компаний	12%
Неправильная оценка информации при изучении заявки на ссуду	21%	Требования кредиторов о погашении задолженности	11%
Слабость операционного контроля и задержки в выявлении и реагировании на ранние предупредительные сигналы	18%	Безработица/семейные проблемы	12%
Плохое качество обеспечения	5%	Кража/мошенничество	6%
Невозможность получения оговоренного в контракте обеспечения	1%		

наблюдения за поведением ссудозаемщика: очень много свидетельствуют изменение привычек, невыполнение личных обещаний. Если информацию скрывают или предоставляют с нарушением сроков, то это серьезный повод пересмотреть кредитную политику банка в отношении данного ссудозаемщика.

К числу «золотых правил» кредитной политики банка на стадии предоставления ссуды можно отнести недопустимость спешки со стороны ссудозаемщика, а также инициативы и самостоятельности работников банка, состоящих на должности ниже начальника департамента. Банк, как известно, организация консервативная и таким он должен быть, не допуская «нетрадиционных схем», особенно при выдаче ссуд, которые выдаются строго по правилам, разработанным и утвержденным руководством. При этом ссуды, выдаваемые акционерам банка, априори относятся к разряду проблемных и под них создают резервы в размере 100%.

Наиболее часто встречающиеся недостатки в банковской деятельности, свидетельствующие о серьезных проблемах в отношении управления кредитным риском, следующие:

- отсутствие документа, излагающего кредитную политику банка;
- отсутствие ограничений концентрации рисков в кредитном портфеле;
- излишняя централизация или децентрализация кредитного руководства;
- плохой анализ кредитуемой сделки;
- поверхностный финансовый анализ заемщиков;
- завышенная стоимость залога;
- недостаточно частые контакты с клиентом;
- отсутствие контроля за использованием ссуд;
- плохой контроль за документальным оформлением ссуд;
- неполная кредитная документация;
- неумение эффективно контролировать и аудировать кредитный процесс.

Система управления кредитным риском включает: а) определение метода оценки кредитного риска; б) анализ сложившейся структуры кредитного портфеля банка, исходя из принятых банком методов его оценки; в) использование различных методов регулирования (страхования) кредитного риска.

Центральное место в управлении кредитным риском принадлежит определению методов оценки кредитного риска по каждой отдельной ссуде/заемщику и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом. Под оценкой кредитного риска заемщика обычно понимают изучение и оценку качественных и количественных показателей экономического положения заемщика. Работа по оценке кредитного риска в банке проводится в три этапа. На первом этапе проводится оценка качественных показателей деятельности заемщика, на втором – оценка количественных показателей и на заключительном, третьем, этапе – получение сводной оценки – прогноза и формирование окончательного аналитического вывода.

Оценка кредитоспособности клиента осуществляется на основе анализа, который направлен на выявление объективных результатов и тенденций в его финансовом состоянии.

Качественный анализ реализуется также поэтапно: а) изучение репутации заемщика; б) определение цели кредита; в) определение источников погашения основного долга и причитающихся процентов; г) оценка рисков заемщика, принимаемых банком косвенно на себя.

Репутация заемщика изучается весьма тщательно, при этом очень важным является изучение кредитной истории клиента, то есть прошлого опыта работы с ссудной задолженностью клиента. Внимательно изучаются и сведения, характеризующие деловые и личностные качества индивидуального заемщика. Устанавливаются также факты или отсутствие фактов неплатежей по ссудам, протеста надлежащим образом оформленных векселей и т. д.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемлемой частью работы банка по определению возможности выдачи ссуды. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременного возврата в соответствии с кредитным договором. С этой целью используют финансовые коэффициенты, анализ денежного потока, оценку делового риска.

В большинстве западных стран анализ кредитоспособности индивидуального заемщика проводится по следующим направлениям:

1. *Personal capacity* – личные качества потенциального заемщика (честность, серьезность намерений, характеристика как хорошего работника и т.д.).

2. *Revenues* – доходы клиента, анализ совокупного дохода семьи. При этом считается, что расходы клиента на погашение ссуды не должны превышать третьей части месячных доходов клиента.

3. *Material capacity* – обеспечение ссуды, включая анализ движимого и недвижимого имущества клиента.

Важной особенностью кредитования клиентов в индустриально развитых странах Запада является тот факт, что в центре любого процесса предоставления кредита заемщику (физическому или юридическому лицу) стоит человек. Например, в Германии независимо от вида предоставляемого кредита, т.е. от выдачи потребительского или, скажем, инвестиционного фирменного кредита, заемщик должен представить ряд документов, свидетельствующих о его личных качествах и личной кредитоспособности.

Также необходимо оценить репутацию заемщика. Один из возможных методов ее оценки – метод кредитного скоринга (балльная система оценок). Модель проведения скоринга обычно разрабатывается каждым банком самостоятельно, исходя из особенностей, присущих банку и его клиентуре, а также с учетом характера банковского законодательства и традиции страны. Техника кредитного скоринга была впервые предложена американским экономистом Д. Дюраном в начале 1940-х годов для отбора заемщиков по потребительскому кредиту. Д. Дюран выделил группу факторов (возраст, пол, срок проживания в одном месте, профессия, работа в отрасли,

занятость, финансовые показатели), позволяющих, по его мнению, с достаточной достоверностью определить степень кредитного риска при предоставлении потребительской ссуды тому или иному заемщику.

Метод скоринга позволяет провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента. Например, во французских банках клиент, обратившийся с просьбой предоставить ему персональную ссуду и заполнивший анкету, может получить ответ банкира о возможности предоставления ссуды в течение нескольких минут.

Балльные системы оценки создаются банками на основе эмпирического подхода с использованием регрессионного математического анализа или факторного анализа. Эти системы используют исторические данные о банковских «хороших», «надежных» и «неблагополучных» ссудах и позволяют определить критериальный уровень оценки заемщиков.

Использование балльных систем оценки кредитоспособности клиентов – это наиболее объективный и экономически обоснованный процесс принятия решений. Единственная сложность заключается в том, что балльные системы оценки кредитоспособности клиента должны быть статистически тщательно выверены и они требуют постоянного обновления информации, что может быть дорого для банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Усоккин В.М. Современный коммерческий банк: управление и операции. М.: Все для вас, 1993.
2. Питер С. Роуз. Банковский менеджмент / Пер. с англ. М., 1998.
3. Александрова Н.Г., Александров Н.А. Банки и банковская деятельность для клиентов. СПб.: Питер, 2002.

МКТУ им. Х. А. Ясави

Поступила 2.02.06г.