

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В «ПРИОРБАНК» ОАО

Цзян Юе¹⁾, Т. И. Маслюкова²⁾

¹⁾ магистрант, Белорусский государственный университет, г. Минск,
Республика Беларусь, e-mail: jiangyue0912@gmail.com

²⁾ кандидат физико-математических наук, кафедра банковской экономики,
Белорусского государственного университета, г. Минск, e-mail masljukova@bsu.by

В статье рассмотрены пути повышения эффективности системы управления рисками на примере «Приорбанк» ОАО.

Ключевые слова: риск; система управления рисками; кредитный риск; минискоринг; экономический эффект.

WAYS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF THE RISK MANAGEMENT SYSTEM IN «PRIORBANK» JSC

Jiang Yue¹⁾, T. I. Maslyukova²⁾

¹⁾ Master's Student, Belarusian State University, Minsk; Republic of Belarus,
e-mail: jiangyue0912@gmail.com

²⁾ PhD in Physics and Mathematics, Department of Banking Economics, Belarusian State
University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: masljukova@bsu.by

The article discusses ways to improve the efficiency of the risk management system on the example of Priorbank JSC.

Keywords: risk; risk management system; credit risk; mini-scoring; economical effect.

Банк «Приорбанк» ОАО в 2020–2021 гг. не имеет зависимости от межбанковского рынка, он полностью обеспечен собственной ресурсной базой (коэффициент обеспеченности устойчиво ежегодно составляет 95 %) [1]. Это позволяет сосредоточиться на повышении качества активов. Банк активно кредитует не только юридических лиц, но и население, хотя в кредитовании населения использует подходы, близкие к консервативным. В кредитовании населения есть резервы, так как эти кредитополучатели вносят незначительный вклад в общую проблемную задолженность. Прямое кредитование уже имеющихся корпоративных клиентов вызовет новый рост проблемной задолженности, которая в удельном значении в несколько выше уровня аналогичной задолженности в розничном кредитном портфеле. Иными словами, для

того, чтобы снизить уровень проблемных кредитов, кредитовать стоит больше розничных клиентов, чем корпоративных, за счет использования новых приемов, отраженных на рисунке 1.



Рисунок 1 – Пути и перспективы активизации розничного кредитования в «Приорбанк» ОАО

Примечание – Источник: собственная разработка авторов по данным банка [1].

Можно рекомендовать разработку и использование банком двух компьютерных продуктов, призванных значительно увеличить территориальный охват рынка потенциальных кредитополучателей и снизить удельные издержки, связанные с розничным кредитованием, что позволит увеличить банку долю на розничном кредитном рынке.

Первый – это *скоринг-программа*. Повышение доходности кредитных операций непосредственно связано с качеством оценки кредитного риска. В зависимости от классификации клиента по группам риска банк принимает решение, стоит ли выдавать кредит или нет, какой лимит кредитования и проценты следует устанавливать.

Однако скоринг уже используется в банке, правда, в ограниченных полномочиях.

Однако главным кредитным продуктом, который можно предложить для банка, является идея кредита «Сельское подворье».

У банка имеется потребительский кредит по кредитованию личных подсобных хозяйств. Его суть в целевом кредитовании покупки сельхозтехники. Однако:

- покупать можно только отечественную технику и материалы;
- действуют традиционные способы расчета лимита кредита и обеспечения кредита.

В тоже время в Беларуси значительное количество сельхозпродукции производится, а затем реализуется, исключительно частными хозяйствами.

Всей сельхозпродукции домашние хозяйства в 2017 г. провели 19 % от всего объема производства (рисунок 2), в растениеводстве – 34,7 %, а картофеля производят 80,9 %).

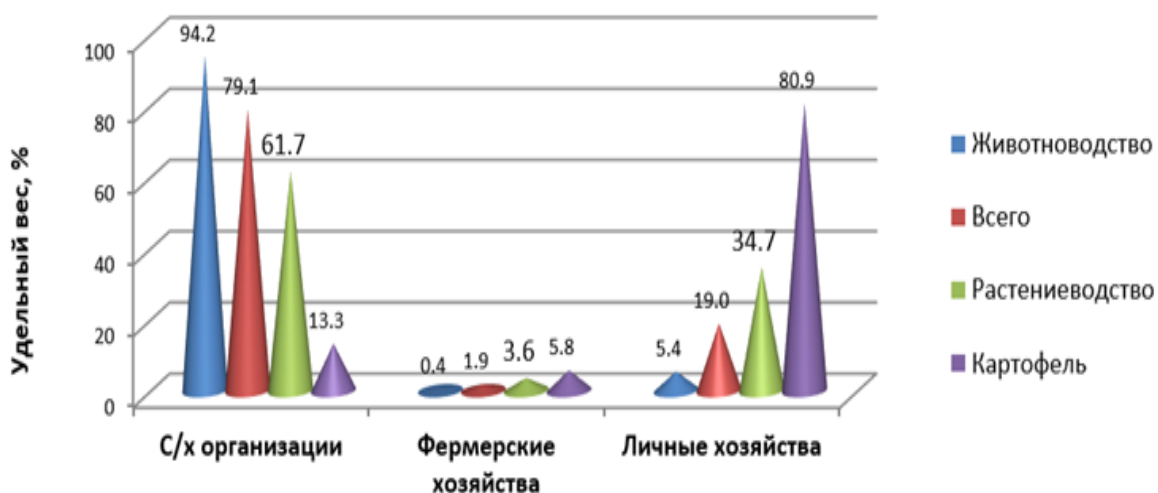


Рисунок 2 – Структура производства сельскохозяйственной продукции в Беларуси по категориям хозяйств в 2020 г

Примечание – Источник: собственная разработка по данным Белстата.

С организационной точки зрения это:

- физические лица, не оформившие свою деятельность как фермеры, но имеющие право реализации своей продукции, выращенной на земельном участке, без уплаты налогов. По сути, они отличаются от зарегистрированных фермеров только меньшим объемом земельного участка, но при этом свободны в организации своей деятельности. Эти хозяйства, как и сельхозорганизации, нуждаются в оборотных средствах для посадки и выращивания сельхозпродукции, однако с точки зрения расчета лимита кредитования они в «Приорбанк» ОАО (да и у других банков) не отличаются от других заявителей на кредит;

- эти физические лица (главы семей), по сравнению с другими физическими лицами, имеют особенность, которая повышает их кредитоспособность – стоимость будущего выращенного урожая. Во многих странах (к примеру, в Армении, странах Азии и Африки) такие физические лица считаются фермерами и кредитуются на особых условиях.

Программа «Сельское подворье» – это мини-скоринг, то есть программа первичной оценки кредитоспособности потенциального заемщика в «полевых условиях», но без права принятия решения. Программа устанавливается на мобильных аппаратах брокеров, которые посещают сельские регионы. Это – приближение программного продукта к заемщику. Программа позволит охватить широкую потенциальную аудиторию заемщиков и выбрать наиболее кредитоспособных из них, которые потом посетят офис банка и получают кредит.

Как кредитный продукт, «Сельское подворье» будет включать следующее:

- разработку программного обеспечения для мобильных устройств кредитных брокеров;
- наем кредитных брокеров, их обучение и стимулирование;
- разработку отдельного ЛНПА по совершенствованию оценки кредитоспособности глав личных подворий с учетом будущего урожая.

На рисунке 3 сгруппированы факторы, которые будут учитываться при оценке лимита кредитования, срока кредитования главы личного подворья.

Основными факторами, которые следует учитывать, будут размеры участка, состав и структура видов растительной продукции, уровень прогнозируемых цен и учет различных видов затрат, а также кадастровая оценка качества земельного участка (рисунок 3).

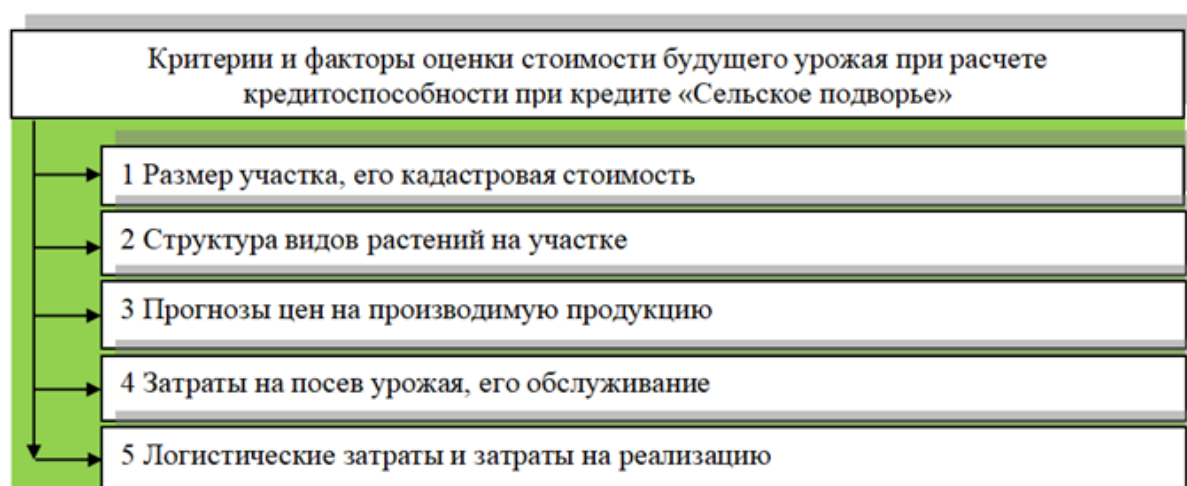


Рисунок 3 – Критерии и факторы оценки стоимости будущего урожая при расчете кредитоспособности при кредите «Сельское подворье»

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Предлагается следующий общий алгоритм предлагаемой программы «Сельское подворье» (рисунок 4).

Программа учитывает то, что в настоящее время достаточно много информации о человеке содержится в электронном пространстве. Как известно, в Беларуси создается электронная база доходов граждан.

Это позволяет, вместе с информацией из кредитного регистра, «отсеять» тех заемщиков, кто при посещении офиса банка отнял бы много времени и кредитного специалиста.

Вторая главная функция программы – расчет стоимости будущего урожая.

С точки зрения финансов этот урожай – аналог сельскохозяйственного урожая сельхозпредприятия, учитываемого при агрокредитовании. Это – будущая добавленная стоимость, которая будет использована:

- или на собственное потребление семьи, и этим уменьшит закупки за счет заработной платы и приравненных к ней доходов;
- или будет реализована на рынке и увеличит доходы семьи.

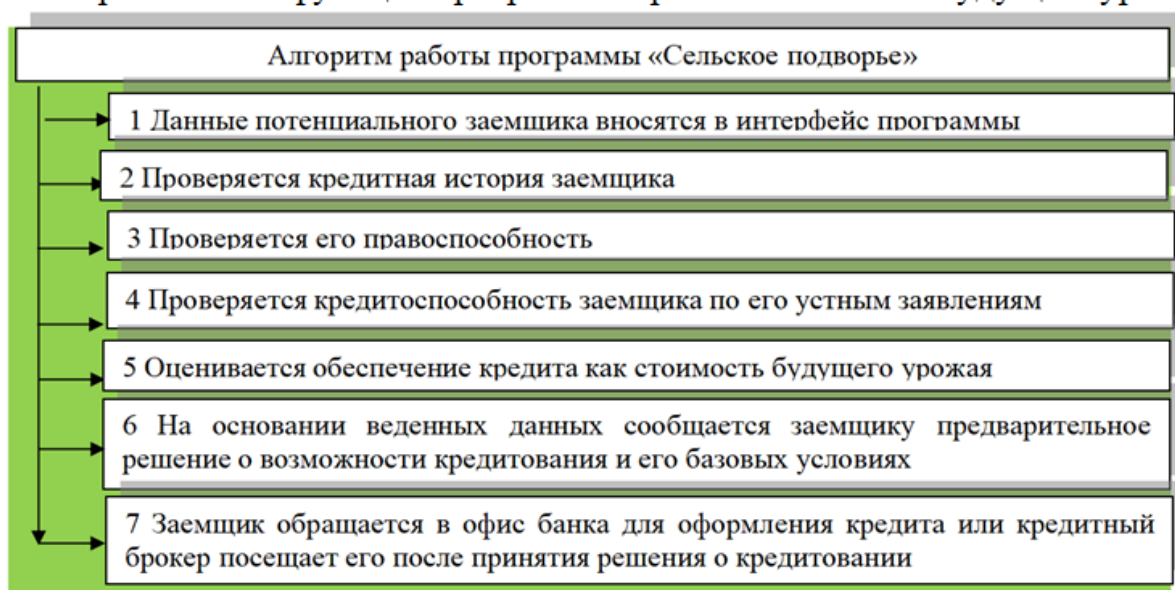


Рисунок 4 – Алгоритм работы программы «Сельское подворье»

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

В то же время, программа «Сельское подворье» играет и маркетинговую роль – она «приходит» к потенциальному заемщику и увеличивает их охват, играя и роль рекламного продукта, так как сельские жители будут передавать эту информацию далее. Это не только увеличивает количество потенциальных кредитополучателей, но и несет рекламный эффект. Окупаемость внедрения программы «Сельское подворье» для районного отделения банка показана в таблице 1.

Для оценки окупаемости берем одно типовое отделение банка в райцентре. Здесь дополнительно используется три специально разработанные программы (каждая – в 2000 дол. США). В затраты входят так же обслуживание программ, затраты на наем 3-х банковских брокеров из числа студентов и стоимость планшетов.

Наем брокеров, а не штатных работников – особенность программы. Очень важно реализовать новые кредитные продукты без увеличения численности работников банка и увеличения удельных затрат. Нанятые кредитные брокеры (к примеру – из студентов) смогут подрабатывать несколько часов в день или на выходные дни.

Расчет показывает, что, при увеличении объемов кредитования в сельской местности на 50 % в первый же год, программа окупается бухгалтерски (то есть нет необходимости рассчитывать проект как инвестиционный).

Таблица 1 – Расчет окупаемости проекта установки программы «Сельское подворье» в отделении «Приорбанк» (тыс. руб.)

Показатели	Значения показателей
1 Расходы (с 1.1 + с 1.2 + с 1.5 + с 1.6):	47
1.1 стоимость 3-х программ «Сельское подворье» с установкой и гарантией ($\$1000 \cdot 3 \cdot 2,7 / 1000$)	8
1.2 годовое обслуживание программы $(3 \cdot 100 \cdot 12) / 1000$	4
1.3 заработная плата 1-го банковского брокера в месяц	0,850
1.4 количество брокеров	3
1.5 заработная плата всех брокеров за год (с $1.3 \cdot 1.4 \cdot 12$)	31
1.6 подоходный налог на ФЗП брокеров (16 %)	5
2 Прирост объемов розничного кредитования за первый год, %	20,0
2.1 задолженность по розничным кредитам отделения (ЦБУ) на конец 2020 г.	7 200
2.2 – прирост объемов кредитования	1 440
3 Доходы (с 3.2):	115
3.1 процентная маржа в 2019 г. по рыночному кредитованию физических лиц, %	8,0
3.2 чистые доходы от кредитования (с. 2 * с. 3.1 / 100)	115
4 Годовой экономический эффект (с. 3 – с. 1):	68
5 Налог на прибыль (с. 4 * 0,25)	17
6 Чистый годовой экономический эффект (с. 4 – с. 5)	51

Примечание – Источник: собственная разработка авторов.

Библиографические ссылки

1. Материалы сайта «Приорбанк» ОАО : сайт. URL: <https://www.priorbank.by/> (дата обращения: 15.05.2022).
2. Интернет-портал Национального банка Республики Беларусь : сайт. URL: <https://www.nbrb.by> (дата обращения: 06.05.2022).