

## ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА КРЕДИТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ: БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ И ПОДХОД К РЕАЛИЗАЦИИ

### EFFECTIVE SYSTEM OF LOAN PRICING: BASIC PRINCIPLES AND APPROACHES TO IMPLEMENTATION

*S. Murzaev*

#### Annotation

The article focuses on creating an effective system of loan pricing. It presents main principles of pricing. The author studies the problem of separating functions of units of a credit institution that take part in rate making and developing conditions of provision of banking services. The author suggests an approach to the problem, which allows obtaining reliable estimates of risks and profitability of credit operations ensuring basic principles of pricing.

**Keywords:** method of visual simulation, net interest margin, economic efficiency, centralization principle, principle of regional characteristics.

*Мурзаев Сергей Викторович*  
Поволжский государственный  
технологический университет,  
г. Йошкар-Ола

#### Аннотация

Статья посвящена вопросу построения эффективной системы кредитного ценообразования. Представлены ключевые принципы ценообразования. Выявлена проблема разделения функций подразделений кредитной организации, участвующих в процессе разработки тарифов и условий предоставления банковских услуг. Предложен подход к решению проблемы, позволяющий получить надежные оценки риска и доходности операций кредитования, и обеспечивающий выполнение базовых принципов ценообразования.

#### Ключевые слова:

Метод визуального моделирования, чистая процентная маржа, экономическая эффективность, принцип централизации, принцип учета территориальных особенностей.

На пути повышения экономической эффективности деятельности коммерческого банка ключевой задачей является оптимизация процесса кредитования. Вместе с тем, выбор банком кредитной политики зависит от множества факторов, как внешних (состояние экономики и социальной сферы в регионе присутствия, уровень спроса на банковские ссудные продукты, уровень конкуренции на рынке и прочее), так и внутренних (стратегические цели развития, возможности и финансовые ресурсы, уровень подверженности риску, объем и структура затрат, необходимая норма прибыли и другие). При этом совершенствование системы кредитования сопряжено с рядом трудностей, вызванных сложностью объекта исследования, и не должно быть сведено только к пересмотру методик осуществления той или иной операции. Существует необходимость разработки комплексного подхода, учитывающего все аспекты кредитной деятельности коммерческого банка. В основе такого подхода рационально расположить систему ценообразования банковского ссудного продукта, так как, устанавливая процентную ставку по кредиту, банк решает сразу несколько задач [1]:

- ◆ занимает определенную нишу на рынке банковских услуг;
- ◆ организует потоки привлекаемых и размещаемых денежных средств;
- ◆ покрывает часть административных издержек;
- ◆ оплачивает расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов;
- ◆ определяет необходимый объем средств для резервирования на случай возникновения убытков, вы-

званных подверженностью банка риску;

- ◆ обеспечивает необходимую норму прибыли.

Таким образом, формирование системы ценообразования банковского ссудного продукта представляется методически сложной и актуальной задачей. Поэтому цель данной работы – предложить подход к организации эффективной системы кредитного ценообразования.

Для достижения цели необходимо решить следующие связанные задачи:

- ◆ рассмотреть базовые принципы формирования и функционирования системы кредитного ценообразования;
- ◆ представить практические рекомендации и теоретическую основу оптимизации ценовой политики коммерческого банка в сфере кредитования.

Несмотря на широкий спектр предлагаемых банками услуг (платежные, расчетные операции, привлечение вкладов, предоставление ссуд, операции на рынке ценных бумаг, посреднические операции и прочее), основным направлением деятельности коммерческого банка традиционно является размещение денежных средств в форме кредита. Предоставление кредитов обеспечивает наибольшую часть доходов банка, кроме того, кредитование является одним из наиболее эффективных механизмов наращивания клиентской базы, и, таким образом, оказывает положительное влияние на доходность прочих активных банковских операций.

Процесс ценообразования, являясь ключевой составляющей кредитной политики, опирается на следующие принципы:

- ◆ взэкономическая эффективность – обеспечение

установленного уровня рентабельности банковских кредитных продуктов;

- ◆ принцип конкурентоспособности, подразумевающий ограничение стоимости кредитных продуктов в целях обеспечения сравнительной привлекательности тарифов на банковские услуги для целевых групп клиентов;

- ◆ принцип учета территориальных особенностей, в соответствии с которым для укрепления позиций банка в регионе присутствия территориальным подразделениям частично делегируются полномочия по разработке отдельных тарифов;

- ◆ принцип централизации, предполагающий обязательное согласование индивидуальных и конъюнктурно обоснованных региональных тарифов с уполномоченными подразделениями головного офиса банка.

В настоящее время в условиях постоянно растущей конкуренции на рынке банковских ссудных продуктов многие кредитные организации в целях привлечения корпоративных клиентов используют практику установления индивидуальных тарифов для перспективных и в достаточной степени лояльных заемщиков – юридических лиц. В этом проявляется принцип учета территориальных особенностей. Вместе с тем, профильные подразделения головного офиса банка осуществляют контроль и проверку индивидуальных тарифов на предмет соответствия предлагаемых условий принципу экономической эффективности. В данном случае возможны некоторые противоречия при реализации принципов централизации и учета территориальных особенностей, связанные с тем, что непосредственное взаимодействие, изучение бизнеса, определение индивидуального риска клиента осуществляет территориальное подразделение, но оценка целесообразности и экономической эффективности, как и принятие окончательного решения по сделке, является обязанностью головного офиса банка. Подход к кредитному ценообразованию, позволяющий решить данную проблему, может быть представлен следующим образом.

Основная цель коммерческого банка – максимизация получаемой прибыли. В сфере кредитования это выражается в достижении наибольшей доходности портфеля при приемлемом уровне риска [2, с. 11]. Для контроля за поддержанием необходимого уровня доходности может использоваться показатель "чистая процентная маржа" – отношение разности процентных доходов и расходов к

активам банка. Также руководство банка может устанавливать целевые и пороговые значения данного показателя и для территориальных подразделений. Однако эффективная кредитная политика должна быть направлена не только на увеличение доходов, но и на управление кредитным риском. Для оценки возможных потерь от операций кредитования предлагается использовать метод визуального моделирования [3], разработанный для анализа кредитного портфеля произвольной структуры, учитывающий фактор концентрации кредитного риска и не чувствительный к характеру распределения исследуемой случайной величины. Также к числу преимуществ метода визуального моделирования относится использование UML-диаграмм деятельности, являющихся в настоящее время одним из общепризнанных отраслевых стандартов [4, с. 60]. Включение рассматриваемого договора в сценарную модель существующего кредитного портфеля позволяет определить предельное при заданном целевом уровне доходности и риска значение процентной ставки.

Таким образом, процесс принятия решения о предоставлении кредитам на планируемых условиях может быть представлен следующим образом:

1. Поступившая заявка клиента рассматривается на наличие стоп-факторов и возможность кредитования по стандартным программам банка.

2. Осуществляется анализ финансово-хозяйственной деятельности, оценка залога и юридическая экспертиза заемщика.

3. Определяется целесообразность предоставления кредита с запрошенными ценовыми характеристиками путем внесения полученной на предыдущем этапе информации о заемщике в модель действующего кредитного портфеля и оценки меры риска и доходности кредитного портфеля, включающего рассматриваемый договор. В случае, если полученные характеристики не удовлетворяют целям банка, производится расчет минимальной приемлемой процентной ставки по кредиту, которая далее согласовывается с клиентом.

Подобный подход позволяет не только проводить оценку изменения характеристик портфеля при включении в него анализируемого проектного договора, но и обеспечивает исполнение указанных выше принципов ценообразования на банковские ссудные продукты, четко разграничивая сферу ответственности и полномочия территориальной сети и головного офиса банка.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Максудов, Ю. Г. Ценообразование на кредитные продукты – составляющая кредитной политики коммерческого банка / Ю. Г. Максудов // Финансы. – 2003. – №3. – с. 24–27.
2. Бородин, А. В. Математические модели управления кредитным портфелем коммерческого банка / А. В. Бородин; МарГТУ. – Йошкар-Ола, 1998. – 198 с.
3. Уразаева, Т. А. Методология моделирования риска портфелей срочных финансовых инструментов / Т. А. Уразаева; рец. О. А. Мироновой // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 5. – С. 456–465.
4. Мазавина, Ю. Кадры для банковского ритейла / Ю. Мазавина // Бухгалтерия и банки. – 2008. – № 10. – С. 59–62.