

Сагимова Л.С.

Процентная политика банков в условиях рыночной экономики с учетом региональных факторов

Сагимова Лаура Сагындыковна, магистр экономических наук, преподаватель
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, г. Астана, Казахстан

Аннотация. Проценты по выдаваемым кредитам и объемы кредитования являются одними из главных источников формирования банковских доходов. Просчёты в вопросах их определения непосредственно затрагивают платёжеспособность банков и даже могут поставить под угрозу само их существование. Это может происходить, например, в связи с всё более динамичными изменениями, происходящими на современных финансовых рынках. Поэтому в условиях снижения доходности банковских операций всё более актуальным для банков становится проведение взвешенной процентной политики.

Ключевые слова: процент, процентная политика, ставка вознаграждения, непроцентные доходы, непроцентные расходы, порог рентабельности

В сфере банковского риск-менеджмента процентная политика играет ключевую роль. Именно процентная политика обеспечивает эффективность операций и, безусловно, в значительной мере – устойчивость банковского бизнеса.

Процентная политика – это совокупность мероприятий по регулированию экономических отношений посредством управления процентными ставками. Процентная политика банков направлена на максимизацию чистого процентного дохода от банковских операций, страхование кредитного риска и управление ликвидностью баланса банка. [1]

Для достижения высокой конкурентоспособности на кредитных рынках, роста своей доли на соответствующих рынках, каждый банк стремится формировать и развивать свои конкурентные преимущества, которые позволяли бы наилучшим образом использовать привлеченные им финансовые ресурсы.

Добиться конкурентных преимуществ можно двумя способами:

- предлагая клиентам экономически оправданные более низкие по сравнению с конкурентами ставки вознаграждения (интереса) по выдаваемым кредитам;
- осуществляя дифференциацию инструментов и форм кредитования, что предполагает развитие способности банка обеспечить клиента уникальными и более ценными по сравнению с конкурентами стандартами кредитных продуктов и условиями сервисного обслуживания.

В настоящее время вне поля зрения экономических служб многих банков остаётся целый ряд показателей, формирующих доходность кредитных операций. Их отслеживание, группировка, анализ, эффективное управление ими становятся задачей номер один. Естественно, что без налаженного мониторинга и анализа потока данных невозможно прогнозировать результаты от ссудных операций. Однако анализ кредитной деятельности банка за отчётный период (месяц, квартал, год) является лишь эпизодом в работе аналитической службы. В современных условиях наиболее важным этапом деятельности является диагностирование и прогнозирование по основным направлениям процентной политики банка. Уже стало очевидным, что невозможно принять грамотное, экономически обоснованное решение по размещению и привлечению ресурсов, не имея разносторонней информации об явных и скрытых экономических процессах, происходящих не только непосредственно в самом банке, но и в окружающей

его среде. Например, чтобы определить эффективность использования кредитного портфеля, нужно провести сравнительный анализ динамики объёмов всех размещённых и привлечённых ресурсов, доходов от кредитных операций и расходов на их проведение с учётом индекса инфляции и показателей кредитных рисков, средневзвешенных ставок вознаграждения, процентной маржи и т.д.

В крупных банках с разветвлённой филиальной сетью стало практикой проводить централизованную процентную политику. Это вызвано, прежде всего, тем, что особенность ставок вознаграждения заключается в том, что они в большинстве случаев регулируются высшим руководством банка. А это происходит по следующим причинам: во-первых, банковский рынок функционирует в режиме контролируемых ставок и тарифов и, во-вторых, их вариации затрагивают имидж банка, его взаимоотношения с клиентурой, конкурентами, а также могут содействовать «поглощению» одних банковских продуктов другими. Такой подход провоцирует разрыв между централизованной процентной политикой, проводимой руководством банков, и рыночными целями их филиалов. Очевидно, что при общности подходов к организации, процедурам и технологиям предоставления и обслуживания кредитов для различных заёмщиков существует ряд факторов, связанных с особенностями развития регионов, которые могут оказать значительное влияние на проводимую банком процентную политику. К таким факторам можно отнести как внешние региональные особенности (уровни инфляции, объёмы валовых региональных продуктов, доходы населения и др.), так и внутренние особенности, присущие конкретному филиалу, (структуру и стоимость привлечённых ресурсов, уровни фактического кредитного риска, соотношение непроцентных и прочих доходов и расходов и др.). Не учёт этих факторов в конечном итоге может привести к ослаблению конкурентных позиций банка на региональных рынках.

Учитывая перечисленные факторы, на наш взгляд, необходимо дифференцировать процентную политику филиалов банков, как в области привлечения ресурсов, так и при кредитовании клиентов.

Исходя из уравнения, описывающего так называемый «эффект Фишера», номинальные базовые ставки вознаграждения (интереса) в регионах по срочным депозитам в национальной валюте (S), могут быть определены путем сложения величин реально сложившихся

стоимостей денежных ресурсов на местных рынках (**R**) и надбавок на прогнозируемые уровни инфляции в регионах (**I**):

$$S = R + I + \frac{R+I}{100}, \% \text{ годовых} \quad (1)$$

В качестве исходных величин стоимости ресурсов (**R**) можно принимать фактически сложившиеся на региональных рынках средневзвешенные ставки вознаграждения по депозитам до востребования в национальной валюте.

Гибкие, экономически обоснованные подходы при кредитовании клиентов необходимы в целях повышения конкурентоспособности и эффективности кредитной деятельности филиалов банков с учетом региональных факторов, структуры и реальной стоимости, привлеченных филиалами ресурсов, фактически сложившегося уровня кредитного риска и соотношения непроцентных доходов и непроцентных расходов. Для этого можно использовать понятие «порогов» рентабельности по кредитам.

Под «порогом» рентабельности понимается минимальная ставка вознаграждения по кредитам, позволяющая филиалам покрывать затраты, связанные с привлечением и размещением ресурсов без получения чистого дохода.

Введение в практику дифференцированных «порогов» рентабельности по кредитам позволит банкам проводить в регионах более гибкую и экономически обоснованную кредитную политику, что даст возможность их филиалам усилить свои конкурентные позиции и в зависимости от конкретных результатов деятельности и решений руководства банков проводить активную кредитную экспансию на местах.

При формировании базовых ставок вознаграждения, учитывая повышенный риск при кредитовании клиентов, целесообразно особое внимание уделить соотношению между непроцентными и прочими доходами и расходами. Очевидно, с одной стороны, что, если непроцентные и прочие доходы превышают расходы на содержание банка, то последствия от рисков банка при проведении активных операций минимизируются, так как в таких случаях только за счёт получаемых непроцентных и прочих доходов банк сможет осуществлять свою деятельность. С другой стороны, если общие банковские расходы превышают величину получаемых им непроцентных и прочих доходов, то возрастает зависимость функционирования банка от активных операций. При этом для обеспечения безубыточной в целом работы банка отрицательное сальдо непроцентных расходов и доходов необходимо перекрывать за счёт роста ставок вознаграждения по выдаваемым кредитам. Очевидно, что если на практике учитывать этот фактор, то в более выигрышном положении на региональных сегментах кредитных рынков по сравнению с конкурентами будут именно те филиалы, у которых величина превышения непроцентных и прочих доходов над непроцентными расходами будет наибольшей. А в таких случаях, видимо, логичен и такой подход: в случаях значительного превышения непроцентных и прочих доходов над непроцентными расходами, исходя из рыночной стратегии банка, возможно даже снижение ставок вознаграждения по кредитам, что позволит таким филиалам существенно расширить диапазон ма-

нёвра ставками вознаграждения при проведении кредитной политики на местах. [2]

Исходя из выше изложенного, предлагаем в банках устанавливать для филиалов норматив соотношения непроцентных и прочих доходов к непроцентным расходам. По нашему мнению, величина такого норматива может находиться в пределах от 1,0 до 1,2.

Кроме того, исходя из фактических результатов деятельности, «пороги» рентабельности по кредитам рекомендуется устанавливать индивидуально для каждого из филиалов банка, например, разделённых на три следующие группы:

– **1 группа:** филиалы с величиной соотношения между непроцентными и прочими доходами и непроцентными расходами менее 1,0;

– **2 группа:** филиалы, выполняющие установленный руководством банка норматив соотношения непроцентных и прочих доходов к непроцентным расходам (с величиной соотношения между непроцентными и прочими доходами и непроцентными расходами от 1,0 до 1,2);

– **3 группа:** филиалы, значительно превышающие установленный руководством банка норматив соотношения непроцентных и прочих доходов к непроцентным расходам (с величиной соотношения между непроцентными и прочими доходами и непроцентными расходами превышающей 1,2).

«Пороги» рентабельности по кредитам для каждого филиала 1 группы можно рассчитать по формуле:

$$K1 = Sr + P + R + Dm, \% \text{ годовых} \quad (2)$$

где: **Sr** – реальная ставка вознаграждения по привлеченным филиалом ресурсам, учитывающая норму обязательного резервирования депозитов в Центральном Банке (**r**), равную: 2,5% - для ресурсов по внутренним обязательствам и 4,5% - по иным обязательствам, т. е.

$$Sr = \frac{Sn}{(100-r)}, \% \text{ годовых} \quad (3)$$

где **Sn** – номинальная средневзвешенная ставка вознаграждения по привлеченным филиалом ресурсам, % годовых;

r – норма обязательного резервирования депозитов в Центральном банке

P – премия на риск непогашения обязательства, определяемая отношением среднего остатка фактически сформированных филиалом резервов (провизий) на возможные потери по ссудам к среднему объему совокупной задолженности по кредитам, выданным филиалом, % годовых.

R – премия на компенсацию косвенных расходов филиала на привлечение (реклама и т.д.), размещение ресурсов (сопровождение кредитов и т.д.) и за риск срока непогашения ссуды, (рекомендуется принимать равной 2% годовых).

Dm – уровень достаточной маржи, определяемый отношением непокрытых непроцентных расходов непроцентными и прочими доходами (финансового бремени), к средним активам филиала, приносящим доход, % годовых.

«Пороги» рентабельности по кредитам для каждого филиала 2 группы можно рассчитать по формуле:

$$K2 = Sr + P + R, \% \text{ годовых} \quad (4)$$

«Пороги» рентабельности по кредитам для филиалов 3 группы определяются по формуле:

$$K3 = Sr + P + R - \frac{(Dn - N + Rn)}{Adcp} * 100, \% \text{ годовых} \quad (5)$$

где: **Dn** – средняя величина непроцентных и прочих доходов, полученных филиалом, тыс. тенге;

N – норматив соотношения непроцентных и прочих доходов к непроцентным расходам, устанавливаемый руководством банка;

Rn – средняя величина непроцентных расходов филиала, тыс. тенге;

Adcp – средняя величина доходоприносящих активов филиала, тыс. тенге.

«Пороги» рентабельности по кредитам для филиалов 3 группы рекомендуется устанавливать специальным

решением руководства банка, исходя из намечаемой банком региональной кредитной политики и на основе предложений Комитета по управлению активами и пассивами.

При расчете показателей (K1, K2 и K3) целесообразно использовать средневзвешенные показатели деятельности филиалов за предыдущий квартал.

Для иллюстрации изложенного рассмотрим пример (цифры условно взяты), наглядно демонстрирующий влияние изменения величины соотношения между непроцентными и прочими доходами филиала к непроцентным расходам (при прочих равных исходных данных) на размер базовой ставки вознаграждения по кредитам.

Филиал 1 группы: Данные: млн. ден. ед.

Филиал	Средневзвешенная номинальная стоимость привлечённых ресурсов, % годовых	Провизии	Кредитный портфель	Непроцентные и прочие доходы	Непроцентные расходы	Средние рабочие активы
«А»	10,5	800	30000	600	900	40000

Расчёт:

1. Реальная средневзвешенная стоимость привлечённых филиалом ресурсов от резидентов:

$$Sr = 10,5 / (100 - 2,5) = 10,8\% \text{ годовых}$$

2. Премия на риск непогашения обязательства:

$$P = 800 / 30000 * 100 = 2,7\% \text{ годовых}$$

3. Уровень достаточной маржи:

$$Dm = (900 - 600) / 40000 * 100 = 0,75\% \text{ годовых}$$

4. Премия на компенсацию косвенных расходов R (принята 2% годовых).

5. «Порог» рентабельности:

$$K1 = 10,8 + 2,7 + 0,75 + 2 = 16,25\% \text{ годовых}$$

Филиал 2 группы: Данные: млн. ден. ед.

Филиал	Средневзвешенная номинальная стоимость привлечённых ресурсов, % годовых	Провизии	Кредитный портфель	Непроцентные и прочие доходы	Непроцентные расходы	Средние рабочие активы
«А»	10,5	800	30000	900	900	40000

Расчёт:

1. Реальная средневзвешенная стоимость привлечённых филиалом ресурсов от резидентов:

$$Sr = 10,5 / (100 - 2,5) = 10,8\% \text{ годовых}$$

2. Премия на риск непогашения обязательства:

$$P = 800 / 30000 * 100 = 2,7\% \text{ годовых}$$

3. Премия на компенсацию косвенных расходов R (принята 2% годовых).

4. «Порог» рентабельности:

$$K2 = 10,8 + 2,7 + 2 = 15,5\% \text{ годовых}$$

Филиал 3 группы: Данные: млн. ден. ед.

Филиал	Средневзвешенная номинальная стоимость привлечённых ресурсов, % годовых	Провизии	Кредитный портфель	Непроцентные и прочие доходы	Непроцентные расходы	Средние рабочие активы
«А»	10,5	800	30000	1300	900	40000

Расчёт:

1. Реальная средневзвешенная стоимость привлечённых филиалом ресурсов от резидентов:

$$Sr = 10,5 / (100 - 2,5) = 10,8\% \text{ годовых}$$

2. Премия на риск непогашения обязательства:

3. Премия на компенсацию косвенных расходов банка R (принята 2% годовых).

4. «Порог» рентабельности*):

$$K3 = (10,8 + 2,7 + 2) - (1300 - 1,2 * 900) * 100 / 40000 = 14,95\% \text{ годовых}$$

Проекты «порогов» рентабельности по кредитам по каждому филиалу рекомендуется рассчитывать ежеквартально на основе их фактических показателей деятельности за предыдущий квартал и представлять на рассмотрение Комитета по управлению активами и пассивами банка.

После утверждения Комитетом по управлению активами и пассивами величины «порогов» рентабельности по кредитам доводятся до филиалов.

Такой метод, кроме обеспечения комплексного подхода при обосновании базовых ставок вознаграждения по кредитам, даёт возможность руководству филиалов наглядно видеть резервы по экономически обоснован-

ному снижению ставок вознаграждения по выдаваемым ссудам, что, соответственно, позволит ему проводить целенаправленную работу в этом направлении и укреплять конкурентные позиции филиалов на соответствующих региональных рынках.

Необходимо отметить, что «пороги» рентабельности (базовые ставки) не считаются операционными в том смысле, что они обычно не назначаются по выдаваемым филиалами ссудам. Их основное назначение – служить базой для котировок ставок вознаграждения

по выдаваемым кредитам. В кредитной деятельности филиалов используются операционные (рыночные) ставки вознаграждения (**К_о**), которые могут быть определены по следующему выражению:

$$K_o = K_{1,2,3} + M, \% \text{ годовых,}$$

Где: **М** – процентная маржа филиала, устанавливаемая по договоренности с клиентами, обычно, в диапазоне от 2% до 5% годовых.

ЛИТЕРАТУРА

1. Батракова Л.Г. Анализ процентной политики коммерческого банка. Учебное пособие. - М.: Логос, 2004.
2. Лисак Б.И. Региональная процентная политика банков. Журнал «Учет и финансы», №11, (29), ноябрь, 2008 год
3. Лаврушин О.И. Экономическая роль банковского процента. М: Финансы и статистика,
4. Ольхова Р.Г. Банковское дело. Управление в современном банке: Учебное пособие. - М.: КноРус, 2009.
5. Селиванова Т.А. Процентная политика коммерческого банка и факторы, ее определяющие : учеб. пособие / Т.А. Селиванова, О.В. Шевцова. - Ростов н/Д: Изд-во РГЭУ "РИНХ", 2007

REFERENCES (TRANSLATED AND TRANSLITERATED)

1. Batrakova L.G. Analysis of the interest rate policy of the commercial bank. Textbook. - M.: Logos, 2004.
2. Lisak B.I. Regional banks interest rate policy. Magazine "Accounting and Finance», №11, (29), November 2008
3. Lavrushin O.I. The economic role of bank interest. M: Finance and Statistics,
4. Olhova R.G. Banking. Managing a modern bank: A Tutorial. - M.: KnoRus 2009.
5. Selivanova T.A. Interest rate policy of the commercial bank and its determining factors: studies. Manual / T.A. Selivanov, O.V. Shevtsova. - Rostov N / Univ RGEU "RINH", 2007

Sagymova L.S. Interest rate policy of banks in the conditions of market economy taking into account regional factors

Abstract. Interest of given loans and volumes of lending are one of the main sources of the banking income. Miscalculations in questions of their determination directly affect the solvency of banks and may even endanger their existence. This may happen for example, in connection with the increasingly dynamic changes, taking place in modern financial markets. Therefore, in the face of declining profitability of banking operations the conducting of weighted interest rate policy becomes more and more relevant for banks.

Keywords: *interest, interest rate policy, commission rate, non-interest incomes, non-interest expenses, threshold of profitability*