

ОБЗОР РИСКООБРАЗУЮЩИХ ФАКТОРОВ, ОКАЗЫВАЮЩИХ ВЛИЯНИЕ НА ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В ПРОЦЕССЕ КРЕДИТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КОМПАНИЯМИ (НЕФИНАНСОВОГО СЕКТОРА)

Ирина Александровна ЖУКОВА

соискатель кафедры финансов и кредита, экономический факультет,
Московский государственный университет им М.В. Ломоносова,
Москва, Российская Федерация
irina.zhukova.info@gmail.com
ORCID: отсутствует
SPIN-код: отсутствует

История статьи:

Рег. № 423/2021
Получена 23.07.2021
Получена
в доработанном виде
10.02.2022
Одобрена 24.02.2022
Доступна онлайн
30.05.2022

УДК 336.71
JEL: G21

Ключевые слова:

банковский риск,
корпоративное
кредитование,
кредитный риск,
система управления

Аннотация

Предмет. Рискообразующие факторы в кредитном процессе.

Цели. Исследование и систематизация рискообразующих факторов, влияющих на достижение целевых показателей деятельности банка в процессе кредитного взаимодействия банка с компаниями нефинансового сектора.

Методология. Использован системный подход с применением общенаучных диалектических методов (анализ и синтез, дедукция и индукция).

Результаты. Выделены и систематизированы основные рискообразующие факторы в процессе кредитного взаимодействия банка с компаниями нефинансового сектора, определены направления экспертиз для их оценки как в рамках раннего прогнозирования вероятности дефолта заемщика, появления проблемной задолженности, так и на иных этапах кредитного процесса.

Область применения. Результаты могут быть использованы банками для развития системы управления рисками, повышения эффективности такого управления при взаимодействии с заемщиками, их адаптации к новым вызовам и уязвимостям.

Выводы. Оценку рискообразующих факторов целесообразно учитывать в рамках стратегического и бизнес-планирования банка. Исследование этих факторов позволит определить уровень управляемости банковскими рисками, сформировать правильный подход к управлению банковскими рисками, определить способы снижения/исключения/компенсации их негативных последствий.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2021

Для цитирования: Жукова И.А. Обзор рискообразующих факторов, оказывающих влияние на достижение целевых показателей деятельности коммерческого банка в процессе кредитного взаимодействия с компаниями (нефинансового сектора) // Финансы и кредит. — 2022. — Т. 28, № 5. — С. 1058 — 1077.
<https://doi.org/10.24891/fc.28.5.1058>

Коммерческие банки и компании взаимодействуют в макроэкономической среде, которая, в свою очередь, формируется при реализации денежно-кредитной, промышленной и бюджетно-налоговой политики. Взаимодействие банков и компаний представляет собой процесс взаимного влияния друг на друга, осуществляемый в рамках сложившегося механизма, сопровождающийся обменом ресурсами, происходящий во времени, порождающий взаимную связь и обусловленность участников взаимодействия. Корпоративное кредитование выступает одним из главных направлений деятельности российских коммерческих банков, а кредитный риск (риск возникновения убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед банком в соответствии с условиями договора) является наиболее значимым банковским риском. Таким образом, именно результат кредитного взаимодействия коммерческого банка с компаниями в кредитном процессе (кредитного взаимодействия) может оказать существенное влияние на достижение целевых показателей деятельности банка. В то же время функционирование реального сектора экономики страны прежде всего связано с наличием эффективного механизма своевременного дополнительного притока капитала и перераспределения финансовых ресурсов между отраслями экономики. Уже сегодня прогнозируется, что наиболее уязвимые отрасли промышленности будут нуждаться в дополнительных источниках кредитования в ближайшие 5 лет [1].

Сложившееся взаимодействие компаний с коммерческими банками в кредитном процессе в целом в недостаточной степени ориентировано на обеспечение наибольшей эффективности совместной деятельности, своевременное реагирование на изменение экономической ситуации и адаптацию системы управления банковскими рисками.

Далее приводятся лишь некоторые проблемы современной системы кредитного взаимодействия коммерческих банков и компаний, сохраняющиеся в течение продолжительного периода:

- высокий уровень кредитных рисков [2];
- ограниченное количество вариантов качественных инструментов размещения средств банками;
- отсутствие у коммерческих банков достаточной долгосрочной ресурсной базы, которая необходима для эффективного инвестирования в целях

восстановления экономики и укрепления позиций России на фоне мировых экономических трендов;

- непрозрачность финансовой системы, неспособность финансовой системы обеспечить эффективный межотраслевой и межбанковский перелив капитала;
- проблема концентрации банковских ресурсов — высокая зависимость коммерческих банков от их крупнейших клиентов [3];
- недостаточная инвестиционная активность государства, сказывающаяся негативно на инвестиционном климате, несовершенство банковского законодательства.

Сегодня наблюдается резкое ужесточение финансовых условий, усиление стресса в отношении финансирования и серьезное изменение стоимости рискованных активов, что, по сути, стало проверкой устойчивости банков. Несмотря на меры, принимаемые правительством страны и Банком России, качество банковских активов, чистая процентная маржа и прибыль находятся под давлением, и банки сталкиваются с кредитными потерями [1].

Компании предъявляют высокие требования к коммерческим банкам, в числе которых: доступность, скорость, простота, гибкость обслуживания, высокий уровень квалификации персонала, индивидуальные продукты под потребности компании, приемлемые тарифы и ставки, адаптация к индивидуальным условиям работы.

В свою очередь, основные стратегические цели функционирования большинства коммерческих банков: минимизация рисков деятельности, максимизация доходов, легальность операций клиента; длительность и перспективность, комплексный характер отношений с клиентами; индивидуальный подход, диверсификация банковского бизнеса. Для достижения коммерческими банками своих целей в условиях меняющейся экономической конъюнктуры, в том числе в результате воздействия мировых экономических и политических трендов, и требований регулятора, усиления межбанковской конкуренции, изменения бизнес-моделей и структуры банковского сектора, внедрения в практику функционирования отечественного банковского сектора положений Базельских соглашений от банков требуется максимально эффективное использование своих возможностей и ресурсов.

Своеобразным рычагом управления, от которого зависят экономические показатели деятельности банка, является банковское ценообразование. Стратегия ценообразования на банковские продукты и услуги складывается под влиянием совокупности внутренних факторов (управляемых), зависящих от корпоративной и управленческой культуры банка, и внешних факторов (неуправляемых), зависящих от проявлений внешней среды функционирования банка.

В состав цены любого банковского продукта или услуги включается премия за риск, принимаемый на себя банком. Достижение банками приемлемого соотношения «риск-доход», которое обеспечивает выполнение целевых показателей их деятельности (в данном случае мы рассматриваем направление корпоративного кредитования), возможно:

- путем наращивания клиентской базы банка и внедрения новых методов работы с клиентами; расширения сфер деятельности; определения потенциальных «рыночных ниш»;
- за счет углубленного анализа бизнеса заемщика, разработки индивидуальных продуктовых предложений с учетом «портрета» заемщика — совокупности показателей, таких как, например, финансовая дисциплина, деловая репутация, деловая активность, макропоказатели, отрасль клиента, сегмент клиента и прочие, учет информации о бизнес-модели заемщика;
- внедрения в кредитный процесс современных технологий, обеспечивающих повышение гибкости и скорости реагирования на новые вызовы, включая системы раннего прогнозирования вероятности дефолта заемщика, появления проблемной задолженности; построения и обучения интеллектуальных моделей с использованием современных цифровых технологий (в том числе систем принятия решений на основе AI, моделей PD — Probability of Default (вероятность дефолта), PDC — Probability of Default of Credit (вероятность невозврата кредита), LGD — Loss Given Default (убыток при дефолте), EL — Expected Losses (ожидаемые потери), RWA —, RORWA — Risk-Weighted Assets (активы, взвешенные по риску), BO — Best Offers (лучшее предложение) для формирования «портрета» клиента в целях последующего принятия решений о стратегии сотрудничества в рамках кредитного процесса; постоянной доработки и улучшения процесса управления рисками кредитного взаимодействия на основе контроля ключевых метрик; дифференциации подходов к развитию и поддержанию взаимоотношений с заемщиками, формирование индивидуальной стратегии сотрудничества с заемщиками в

зависимости от «портрета» заемщика; повышение точности прогноза моделей путем использования технологий на основе Big Data, анализа взаимосвязей и цепочек контрагентов, использования отраслевого и прогнозного бенчмаркинга; включения в процесс принятия решения о стратегии сотрудничества с заемщиками (в кредитном процессе) итоговых данных анализа структуры организации отрасли (в том числе горизонтальных и вертикальных интеграций), форм участия государства в капитале компаний, мер государственной поддержки и стратегии развития отраслей, концентрации производителей, глобализации отрасли, длительности циклов, этапа развития отрасли, отраслевых барьеров, возможностей для масштабирования бизнеса и прочее; перехода на оценку рисков дефолта заемщиков по внутренним рейтингам заемщиков (ПВР).

Безусловно, большое значение имеет стратегия коммерческого банка в области рисков: чем агрессивнее стратегия, тем выше может быть плановый предел потерь — система показателей, характеризующих уровень риска, который банк способен и/или желает нести при обеспечении целевой доходности в соответствии со стратегическими планами [4].

Риски при кредитном взаимодействии коммерческих банков с компаниями различаются между собой по времени и месту возникновения, совокупности рискообразующих факторов, оказывающих влияние на их уровень, по способу их анализа и методам управления ими.

В данном исследовании рискообразующие факторы, факторы рисков в процессе кредитного взаимодействия — источники вероятных потерь стоимости банковского капитала при взаимодействии коммерческого банка с компаниями в кредитном процессе. Исследование данных факторов позволит определить уровень управляемости рисками, сформировать правильный подход к управлению рисками, а также определить способы снижения/исключения/компенсации их негативных последствий.

Отметим, что рискообразующие факторы в кредитном процессе могут быть финансового или нефинансового характера. Специфика и уровень банковских рисков, возникающих при взаимодействии банков и компаний в кредитном процессе, может, к примеру, определяться следующими укрупненными группами факторов (*рис. 1*):

- характером финансирования банком компаний (кредитование, инвестирование в акции, лизинг, факторинг), срочностью и обеспеченностью таких капиталовложений, их концентрацией;

- финансовым состоянием компаний-заемщиков, долей занимаемого ими рынка, конкурентоспособностью их продукции, а также степенью использования ими нового высокопроизводительного оборудования и технологий;
- формами взаимоотношений между банками и компаниями (от создания финансово-промышленных групп на основе слияния промышленного и банковского капитала и до формализованных единичных контактов);
- спецификой процессов, протекающих во внешней среде такого взаимодействия, эффективностью государственного регулирования банковской деятельности;
- зрелостью и спецификой бизнес-процессов и бизнес-стратегией банка. Например:
 - способен ли банк адекватно контролировать качество кредитного портфеля при ускоренных темпах его роста;
 - является ли обоснованной высокая концентрация портфеля на определенных отраслях, секторах, заемщиках, видах кредитов;
 - каковы тенденции по просроченным платежам клиентов, сомнительным кредитам;
 - насколько часто осуществляется реструктуризация ссуд;
 - осуществляется ли кредитование связанных сторон, в том числе инсайдеров и иных заинтересованных сторон;
 - какова доля кредитов, доходность по которым превышает среднюю по портфелю (кредитование более рискованных заемщиков/использование более рискованных инструментов);
 - насколько значительным является объем нестандартных ссуд, ссудной задолженности, купленной у других банков?

Эффективным инструментом идентификации рискообразующих факторов в процессе кредитного взаимодействия коммерческих банков с компаниями служит система раннего прогнозирования вероятности дефолта заемщика / появления проблемной задолженности, значимость которой на сегодняшний день повышается. В современных условиях с учетом новых вызовов, уязвимостей в мировой и в отечественной экономике повышение гибкости и

скорости реагирования на новые вызовы — основа успешного банковского бизнеса [5–10].

На этапе раннего прогнозирования имеет значение анализ тенденций, связанных с изменениями:

- макроэкономической ситуации. В данном случае базовыми сигналами (индикаторами), которые позволяют анализировать состояние экономики и на основании этих данных определять текущие и потенциальные риски, являются: цена на нефть, курс рубля по отношению к основным валютам;
- в деятельности компании-заемщика: в финансовой отчетности заемщика, его сделках, транзакциях, количестве и размерах исковых производств, кредитной истории, присутствие заемщика в текущих стоп-листах, введение процедуры банкротства в отношении заемщика или основных контрагентов заемщика, отрасли заемщика, смежных отраслях по отношению к деятельности заемщика, отраслях формирования себестоимости и выручки заемщика, возникновение факторов делового риска; ненадежность источников погашения долга; изменения в контрактной базе клиента (например, сжатие по объемам, низкий процент перевода перспективной контрактной базы в действующую, существенное изменение структуры контрактной базы, в том числе увеличение доли контрактов непрофильной для заемщика деятельности, задержки в исполнении ключевых контрактов, претензии со стороны заказчиков по ключевым контрактам, расторжения контрактов (ключевых контрактов / совокупности контрактов), задержка заключения ключевых перспективных контрактов), задержки в поступлении оплаты по действующим контрактам); включение заемщика и/или его основных контрагентов в списки субъектов экономических санкций, в отношении которых применяются меры ограничительного характера, введенные иностранными государствами, государственными объединениями, учреждениями иностранных государств или государственных объединений, результатом чего является риск задержки либо невозможности осуществления расчетов по контрактной базе (в том числе по контрактам — источникам погашения кредитов / контрактам, исполнение которых либо возврат авансовых платежей по которым гарантируется банком; введение Россией в отношении иностранных государств финансовых санкций и/или запрета на поставку продукции/работ/услуг в рамках контрактов, являющихся источниками погашения кредитов или составляющих большую часть действующей контрактной базы клиента.

Рекомендуется проводить анализ причин, по которым были идентифицированы сигналы раннего прогнозирования вероятности дефолта заемщика, появления проблемной задолженности, и оценивать достаточность источников погашения обязательств клиента по кредитам / наличие риска предъявления требований по (контр-) гарантиям и влияния выявленных событий на способность клиента исполнять обязательства перед банком в срок, после чего определять меры для урегулирования, в числе прочего путем внесения изменений в кредитную сделку.

Детальный анализ рискообразующих факторов и их систематизация приобретает актуальность в рамках перехода на оценку рисков дефолта заемщиков по внутренним рейтингам заемщиков (ПВР). На сегодняшний день три системно значимых банка России перешли на использование данного подхода к оценке риска дефолта заемщика, что позволяет им снижать затраты на капитал, наращивать объемы кредитования клиентов, снижать процентные ставки надежным заемщикам. Для банков использование такой системы оценки рисков предоставляет больше возможностей для масштабирования бизнеса и выбора стратегий кредитования, для заемщика это доступ к более выгодным программам финансирования. Расчет вероятности дефолта заемщиков осуществляется на основании набора количественных и качественных факторов.

В данном случае к оценке можно принимать следующий набор факторов.

Оценка отрасли, рыночных позиций и потенциала заемщика:

- положение компании-заемщика на рынке. Целесообразно в данном случае определить компании, оказывающие существенное влияние на финансовую деятельность заемщика (значимые компании); выделить компании, которым оказывается поддержка или возможно оказание финансовой поддержки;
- анализ барьеров входа в индустрию, например, срок на рынке, доля рынка, приходящаяся на заемщика; доля рынка, приходящаяся на продукцию заемщика;
- экспортный потенциал основной продукции заемщика;
- чувствительность продукции к изменениям конъюнктуры, ценовым и неценовым факторам спроса;
- уровень цен (соответствие цен на продукцию заемщика рыночным ценам);

- перспективы развития клиента на рынке (тип рынка, на котором работает компания (растущий, насыщенный, падающий); уровень конкурентоспособности компании);
- уровень инновационной активности и технологической зрелости (освоение и преобразование научных знаний в новые виды продукции, использование инновационных достижений в различных технологических процессах, степень цифровой трансформации бизнес-процессов);
- наличие и использование информации, дающей компании конкурентные преимущества перед другими;
- является ли заемщик публичной компанией, акции которой котируются на бирже, включаются ли акции компании в базу расчета индекса.

Оценка деловой репутации организации-заемщика и ее менеджеров:

- качество кредитной истории заемщика: положительная/отсутствует/положительная кредитная история с банком при допущении с другими банками просрочки или пролонгации, которые к текущему моменту не были исправлены/отрицательная;
- наличие у клиента аудированной финансовой отчетности;
- оценка компании участниками рынка (деловая репутация): соблюдение сроков поставки, оплаты, соблюдение установленных норм и правил;
- надежность поставщиков;
- качество хранения продукции;
- личные качества топ-менеджмента: авторитет руководителей в бизнес-сообществе;
- деловая репутация владельцев, менеджеров высшего звена и/или компании;
- общий уровень менеджеров высшего звена (опыт работы в занимаемой должности / профессиональной сфере деятельности);
- риски, связанные со сменой владельцев/акционеров;
- просрочки по налоговым выплатам.

Оценка финансового состояния заемщика, оценка финансовых результатов деятельности заемщика.

Исследуя финансовое состояние заемщика согласно позициям данного блока следует учитывать, что каждый бизнес имеет свои особенности (например, используемая схема оптимизации налогообложения, условия работы с контрагентами, конкурентные преимущества, перспективы, особенности ведения ВЭД и т.д.). Их следует учитывать (например, снижение среднемесячной выручки заемщика за анализируемый период, отражаемой в официальной отчетности, может быть следствием не ухудшения финансово-хозяйственной деятельности, а изменением схемы ведения бизнеса, что отразится и на показателях рентабельности, и оборачиваемости, и долговой нагрузки). В параметры оценки входят:

- степень финансовой прозрачности и полнота информации;
- диверсификация деятельности компании (несколько профильных направлений деятельности, эквивалентных по размеру выручки);
- показатели ликвидности компании;
- тип финансовой устойчивости;
- финансовые коэффициенты: концентрации собственного капитала, покрытия собственным капиталом внеоборотных активов, долгосрочной дебиторской задолженности и части запасов, соотношения заемных и собственных средств, автономии, обеспеченности собственными средствами, восстановления (утраты) платежеспособности;
- доля кредитов банков в текущих активах;
- имущественное положение (доля основных средств и незавершенного строительства; коэффициент износа основных средств; доля оборотных активов (для отрасли торговли);
- оценка позиций: прибыль и убытки, рентабельность деятельности, рентабельность продаж, соотношение прибыли до налогообложения и выручки от продаж.

Оценка деловой активности заемщика:

- анализ показателей оборачиваемости;
- оценка качества и концентрации дебиторской/кредиторской задолженности;

- наличие реструктурированной задолженности и недоимок в бюджетные фонды;
- оценка качества и тенденций выручки;
- оценка мобильности запасов.

Оценка объема, структуры и стабильности денежных потоков заемщика:

- равномерность (сезонность и цикличность) поступления и расходования денежных средств;
- структура денежного потока организации;
- коэффициент покрытия обязательств денежными потоками;
- оценка позиции CF (cash flow): размер выручки соответствует уровню прошедших периодов либо предусмотрен адекватный ее рост; возврат всех кредитов и выплата по ним процентов покрываются за счет выручки от основной деятельности;
- вероятность оттока капитала в связи с оказанием финансовой помощи дочерним/зависимым/аффилированным компаниям, анализ схемы владения; схема товарно-денежных потоков;
- возможность потери контроля над дочерними, зависимыми или аффилированными компаниями с негативным влиянием на финансовую устойчивость контрагента.

Оценка состояния организационно-управленческой базы заемщика:

- качественный состав акционеров, пайщиков (собственников), прозрачность информации о собственниках и аффилированных лицах;
- возможность акционеров (собственников) влиять на политику организации (например, один собственник/группа собственников имеет большинство представителей в совете директоров, может единолично определять состав исполнительных органов;
- роль/значимость организации в группе связанных компаний (например, является ли компания частью интегрированной корпоративной структуры (консолидированной группы), головной организацией холдинга, контролирующей финансовые и товарные потоки, присутствует ли сильная юридическая зависимость между компанией и

консолидированной группой, операционный контроль, экономические связи, не связанные с консолидированной группой акционеры. Если продукция компании является частью производственной цепочки внутри вертикально-интегрированного холдинга, целесообразно оценивать как внутренних, так и внешних потребителей. Если компания реализует свою продукцию через свой торговый дом, являющийся по отношению к компании дочерним предприятием, целесообразно анализировать потребителей торгового дома);

- организационная структура компании (соответствует ли бизнес-стратегия компании и современным экономическим условиям/трендам);
- текучесть кадров, в том числе среди высшего/среднего менеджмента;
- наличие и зрелость систем планирования (стратегического планирования, бизнес-планирования и бюджетирования);
- степень влияния на стратегию и бизнес-планы, управление компанией со стороны государства.

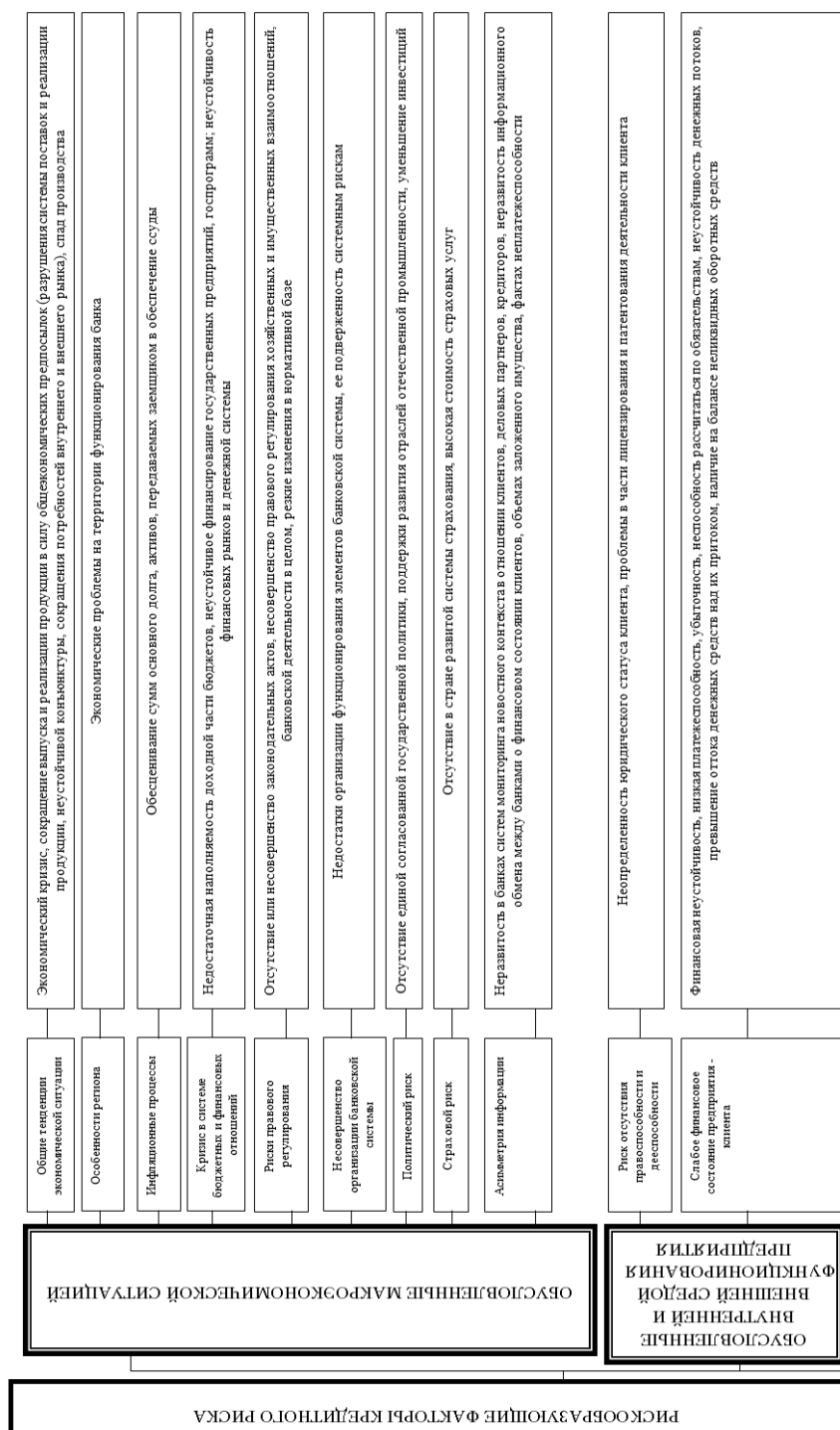
Отметим, что результаты оценки рискообразующих факторов целесообразно учитывать в рамках процесса стратегического и бизнес-планирования коммерческого банка. Своевременная и качественная идентификация и оценка рискообразующих факторов позволит российским коммерческим банкам повысить эффективность управления рисками при взаимодействии с компаниями-заемщиками в кредитном процессе для достижения приемлемого соотношения «риск-доход» и обеспечить выполнение целевых показателей деятельности.

Рисунок 1

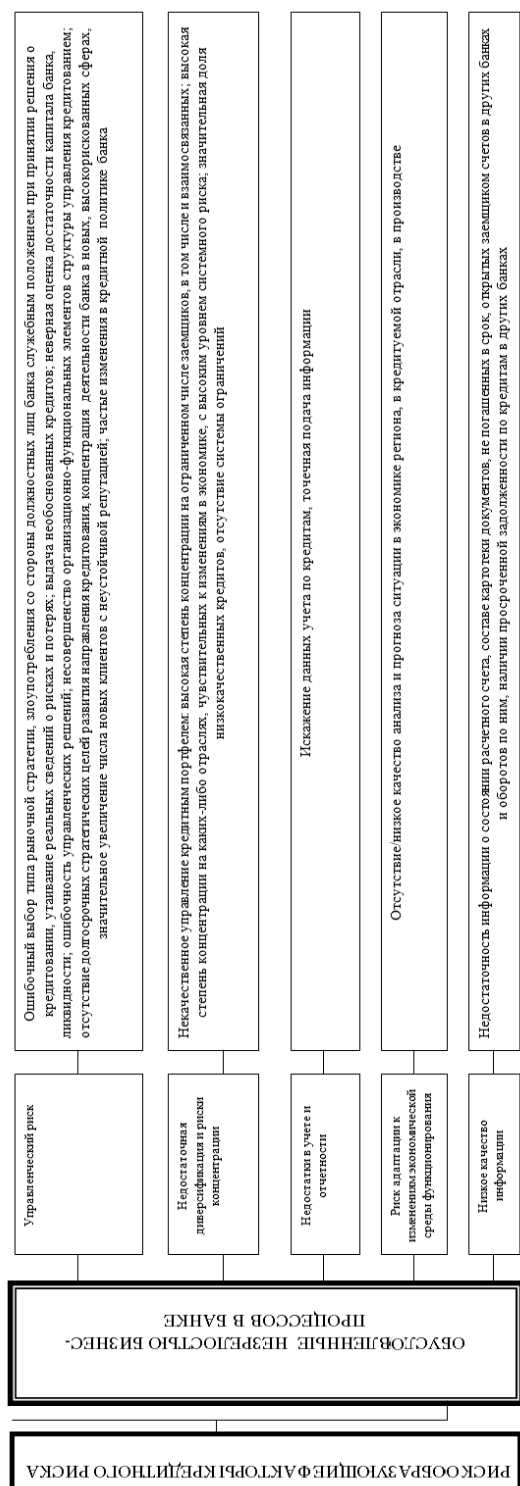
Риск-факторы, возникающие при взаимодействии банков и компаний в кредитном процессе

Figure 1

Risk factors that appear in banks and companies during credit process



РИСКООБРАЗУЮЩИЕ ФАКТОРЫ КРЕДИТНОГО РИСКА		
ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕ-ПРОЦЕССОВ В БАНКЕ	ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ	
	Производственно-технологические риски	Устаревшие технологии производства и значительная изношенность (физическая и моральная) основных производственных фондов
	Имущественные риски	Отсутствие у предприятия-заемщика прав собственности на имущество, в том числе на передаваемое в залог, наличие обременений на закладываемое имущество
	Риски изменения конъюнктуры рынка коммерческие риски	Неконкурентоспособность выпускаемой продукции, наличие на рынке большого ассортимента товаров-аналогов, отсутствие/недостаточность/некорректность маркетинговых исследований, неэффективное управление обновлениям ассортимента выпускаемой продукции, ценообразованием, системой сбыта, отсутствие устойчивых каналов сбыта и собственной сбытовой сети
	Социальные риски	Неэффективная организация труда, социальные проблемы в коллективе, задолженность по выплате заработной платы, относительно высокий уровень текучести кадров
	Риски искажения информационных данных	Нелюбовность, искажение данных отчетности и учета
	Управленческие риски	Отсутствие необходимой управленческой квалификации у топ-менеджмента клиента, незаинтересованность топ-менеджмента в развитии производства
	Риск нецелевого использования кредита, нарушения условий кредитования	Злоупотребления со стороны топ-менеджмента клиента по исполнению обязательств перед кредитором: неравногость бюджетирования и бизнес-планирования, слабый финансовый анализ, стратегическое и тактическое планирование, отсутствие стратегии
	Риск неисполнения обязательств дебиторами	Слабая контрактная база, недостаток платежеспособных надежных покупателей
	Несовершенство технологий кредитования, организации кредитного процесса	Недостатки, проблемы во внутренней нормативной базе, отсутствие необходимого методического обеспечения процесса кредитования, четко сформулированной политики кредитования
ОБСЛУЖИВАНИЕ ВНЕШНЕ-ПРОЦЕССОВ В БАНКЕ	Несовершенство методических элементов процесса кредитования	Низкое качество оценки кредитоспособности, неадекватная оценка уровня платежеспособности и надежности заемщика, недостатки в системе сбора и анализа информации о заемщике, неадекватный мониторинг исполнения обязательств заемщика перед банком; неадекватная оценка обеспечения, непринятие реального обеспечения по сделке; завышение стоимости залога, неадекватный мониторинг наличия и сохранности залога, обременений залогового имущества, неправильное структурирование сделки
	Юридические риски	Низкая правовая культура сотрудников банка, несоблюдение норм законодательства в процессе кредитования



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. *Переходюк С.А.* Специфика банковского кредитования инвестиционной деятельности предприятий в нестабильных экономических условиях // *Банковское дело*. 2021. № 2. С. 74—78.
2. *Алёхин А.А.* Влияние основных видов риска на кредитно-инвестиционный потенциал банковского сектора Российской Федерации // *Экономика. Бизнес. Банки*. 2019. Т. 2. С. 29—38.
3. *Севрук В.Т.* Банковские риски. М.: Дело, 1994. 68 с.
4. *Анненкова Е.А.* Инновационные тренды развития российских банковских продуктов и услуг // *Интеллект. Инновации. Инвестиции*. 2019. № 6. С. 18—24.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-trendy-razvitiya-rossiyskih-bankovskih-produktov-i-uslug>
5. *Зернова Л.Е.* Факторы, влияющие на управление банковскими операциями и рисками // *Вектор экономики*. 2020. № 2. С. 20.
URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/2/financeandcredit/Zernova.pdf>
6. *Балакина Г.Ф., Колоскова Н.В.* Инструменты финансового регулирования социально-экономического развития проблемного региона // *Экономика. Профессия. Бизнес*. 2020. № 3. С. 5—13.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-finansovogo-regulirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-problemnogo-regiona>
7. *Салихова Л.Ш.* Банковские риски и их виды // *Наука: общество, экономика, право*. 2020. № 1. С. 48—52.
8. *Софронова В.В., Колин М.М.* Инновационное кредитование: эффективная реализация проектов государственно-частного партнерства // *Казанская наука*. 2010. № 8. С. 197—201.
9. *Хутова Л.А., Созаева Т.Х., Салпагарова М.Х.* Совершенствование механизма взаимодействия предприятий с коммерческими банками // *Вестник академии знаний*. 2019. № 6. С. 312—318.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-vzaimodeystviya-predpriyatii-s-kommercheskimi-bankami>
10. *Яковлев Д.А.* Система управления рисками в российских банках. Проблемы и пути развития // *Актуальные вопросы современной экономики*. 2021. № 2. С. 120—130.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2071-4688
eISSN 2311-8709

Banking

OVERVIEW OF RISK-FORMING FACTORS THAT INFLUENCE THE ACHIEVEMENT OF COMMERCIAL BANK PERFORMANCE TARGETS IN THE INTERACTION WITH COMPANIES (OF NON-FINANCIAL SECTOR) DURING LENDING PROCESS

Irina A. ZHUKOVA

Lomonosov Moscow State University,
Moscow, Russian Federation
irina.zhukova.info@gmail.com
ORCID: not available

Article history:

Article No. 423/2021
Received 23 July 2021
Received in revised
form 10 February 2022
Accepted 24 Feb 2022
Available online
30 May 2022

JEL classification:
G21

Keywords: banking
risk, corporate lending,
credit risk, banking
risk management
system

Abstract

Subject. The article considers risk-forming factors in the credit process.

Objectives. The purpose is to study and systematize risk factors that in the process of bank's credit interaction with companies (of non-financial sector) affect the achievement of the bank's performance targets.

Methods. The study rests on the systems approach, using general scientific dialectical methods (analysis and synthesis, deduction and induction).

Results. The paper highlights and systematizes the main risk-forming factors in the process of bank's credit interaction with non-financial sector companies, identifies areas of expertise for their assessment at the stage of early prediction of the probability of borrower's default or occurrence of problem debt, and at other stages of credit process. The findings can be used by banks to develop a banking risk management system, improve the efficiency of bank risk management when interacting with borrowers, adapt them to new challenges and vulnerabilities, and also to fully exploit the strategic potential of relationships with corporate clients.

Conclusions. The study of risk-forming factors will enable to determine the level of manageability of banking risks, to form the right approach to managing banking risks, to determine ways to reduce, exclude, or compensate for their negative consequences.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2021

Please cite this article as: Zhukova I.A. Overview of Risk-Forming Factors that Influence the Achievement of Commercial Bank Performance Targets in the Interaction with Companies (of Non-Financial Sector) During Lending Process. *Finance and Credit*, 2022, vol. 28, iss. 5, pp. 1058–1077.
<https://doi.org/10.24891/fc.28.5.1058>

References

1. Perekhodyuk S.A. [Specificity of bank lending for investment activities of enterprises in unstable economic conditions]. *Bankovskoe delo = Banking*, 2021, no. 2, pp. 74–78. (In Russ.)
2. Alekhin A.A. [Influence of the main types of risk on the credit and investment potential of the Russian banking sector]. *Ekonomika. Biznes. Banki = Economics. Business. Banks*, 2019, vol. 2, pp. 29–38. (In Russ.)
3. Sevruck V.T. *Bankovskie riski* [Banking risks]. Moscow, Delo Publ., 1994, 68 p.
4. Annenkova E.A. [Innovative development trends of the Russian banking products and services]. *Intellekt. Innovatsii. Investitsii = Intellect. Innovations. Investments*, 2019, no. 6, pp. 18–24.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-trendy-razvitiya-rossiyskih-bankovskih-produktov-i-uslug> (In Russ.)
5. Zernova L.E. [Factors affecting bank operations and risk management]. *Vektor ekonomiki*, 2020, no. 2, p. 20. (In Russ.)
URL: <http://www.vectoreconomy.ru/images/publications/2020/2/financeandcredit/Zernova.pdf>
6. Balakina G.F., Koloskova N.V. [Financial regulation instruments for the socio-economic development of the problem region]. *Ekonomika. Professiya. Biznes*, 2020, no. 3, pp. 5–13.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/instrumenty-finansovogo-regulirovaniya-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitiya-problemnogo-regiona> (In Russ.)
7. Salikhova L.Sh. [Banking risks and their types]. *Nauka: obshchestvo, ekonomika, pravo = Science: Society, Economics, Law*, 2020, no. 1, pp. 48–52. (In Russ.)
8. Sofronova V.V., Kolin M.M. [Innovative lending: Effective implementation of public-private partnership projects]. *Kazanskaya nauka = Kazan Science*, 2010, no. 8, pp. 197–201. (In Russ.)
9. Khutova L.A., Sozaeva T.Kh., Salpagarova M.Kh. [Improvement of the mechanism of interaction of the enterprise with commercial banks]. *Vestnik akademii znaniy = Bulletin of the Academy of Knowledge*, 2019, no. 6, pp. 312–318.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-mehanizma-vzaimodeystviya-predpriyatii-s-kommercheskimi-bankami> (In Russ.)

10. Yakovlev D.A. [Risk management system in Russian banks. Problems and ways of development]. *Aktual'nye voprosy sovremennoi ekonomiki = Topical Issues of the Modern Economy*, 2021, no. 2, pp. 120–130. (In Russ.)

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.