

весие общей системы хозяйствования. Это взаимосвязанная целостная система основных элементов, регулирующих процесс разработки и реализации управленческих решений относительно деятельности в ситуации риска.

В структуру механизма риск-менеджмента входят следующие основные составляющие: ресурсная, организационная, информационная и системы обеспечения, которые в свою очередь включают в себя определенную совокупность элементов.

В основном авторы, рассматривая механизм управления рисками исследуют, только следующие элементы: идентификация (выявление) риска; оценка риска; выбор метода и мер (инструментов) управления риском; предотвращение и контролирование риска; финансирование риска, оценка результатов.

Выявление риска состоит в определении того, каким видам риска наиболее подвержен объект анализа, будь то домохозяйство, компания или иной экономический субъект.

Анализ риска - это один из существенных компонентов управления риском. По отношению к риску анализ подразумевает выявление отдельных источников опасности и оценку их потенциального влияния на возможные финансовые и физические потери и ущербы для данной организации.

Оценка риска – это количественное определение затрат, связанных видами риска, которые были выявлены на первом этапе управления риском. В общем плане существующие методы оценки экономического риска можно разделить на следующие: статистический метод оценки; метод экспертных оценок; использование аналогов; комбинированный метод.

Теория и практика выработали четыре основных метода управления риском: упреждение (избежание) риска; предотвращение и контролирование риска; принятие риска (поглощение) риска; перенос риска (страхование) риска.

Таким образом, формирование новой экономики стимулирует значительные преобразования, а также создают рискованную среду бизнеса. С ее развитием компании пересматривают модели ведения своего бизнеса, заново продумывают основные стратегии и тактики. Internet-бизнес предоставляет компаниям больше новых возможностей, но в то же время создает неопределенность и способствует появлению новых рисков. Кроме того, особенности современного экономического развития требуют разработки механизмов управления рисками, включающим различные уровни анализа: интер-, макро-, мезо- и микроуровень. Кроме вышеперечисленных этапов управления рисками, механизм должен включать следующие элементы: организационно - правовые, информационные, социально – психологические и др.

*Т.К.Савчук, УО «БГЭУ», (г.Минск)*

## **УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ ПРИ ФИНАНСИРОВАНИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

Финансирование инвестиционных проектов в условиях формирования устойчивой банковской системы страны, развития рынка банковских услуг требует становления и развития адекватной системы управления рисками.

Под рисками в банковской деятельности понимается возможность (вероятность) понесения банком потерь, ухудшения ликвидности вследствие наступления неблагоприятных

риятных событий, связанными с внутренними либо внешними факторами деятельности банка.

Управление банковскими рисками, в состав которых входят кредитные риски, предполагает их выявление (идентификацию), измерение и оценку, определение приемлемого уровня, а также контроль за уровнем рисков и их ограничение.

К основным принципам управления кредитными рисками можно отнести: соответствие кредитной политики банка; учет внешних и внутренних факторов при проведении банком операций кредитного характера; непрерывность характера принятия управленческих решений

В целях аналитической оценки потенциальных потерь в банках должно проводиться на регулярной основе стресс-тестирование рисков, которое представляет собой разработку сценариев с целью оценки воздействия факторов внешнего и внутреннего характера на уровень банковских рисков, вероятность дефолта, объем собственного капитала, размер банковских резервов и качество кредитного портфеля. Стресс-тестирование позволяет определить в состоянии ли банк противостоять трудностям, возникающим в периоды экономического спада или изменений в макроэкономической политике, и тем самым не допустить возникновения системного кризиса. Банку стресс-тестирование дает возможность повысить качество управления рисками и кредитной политикой.

При стресс-тестировании используются сценарии, разработанные на основе анализа внутренних факторов в банке, например, в результате изменения в его коммерческой деятельности, в структуре клиентов, в ассортименте предлагаемых продуктов и услуг и т.д. Сценарии в свою очередь подразделяются на простые (одnofакторные) и сложные (многофакторные). Простые сценарии, которые в основном используются для оценки влияния внутренних факторов, позволяют оценить чувствительность банка к воздействию какого-либо одного из важных факторов, влияющих не только на объем собственного капитала, но и на величину проблемных кредитов и необходимых дополнительных резервов.

Важным шагом в процессе стресс-тестирования является определение основных факторов риска, которые следует подвергнуть тестированию. Выбор тех или иных факторов и методологии тестирования осуществляется самим банком в зависимости от его положения на рынке банковских продуктов и услуг, финансового состояния, особенностей осуществляемых операций, структуры активов, состава клиентов, а также стоящих перед банком стратегических целей и задач. Анализ результатов стресс-тестирования помогают руководству банка выявить риски и слабые стороны, разработать соответствующие корректирующие действия.

Совершенствование системы управления кредитными рисками может также включать: совершенствование организационной структуры управления банка за счет повышения координации деятельности подразделений банка, формирования специализированного подразделения по управлению рисками; развитие новых форм кредитования в соответствии с потребностями рынка банковских услуг; совершенствование базы данных о клиентах и способов сбора и анализа и обобщения внешней информации; совершенствование методической базы, регламентирующей процесс управления кредитными рисками.

При реализации банками кредитной политики важное значение имеют кредитные продукты, созданные на основе минимизации рисков. Расширение линейки кре-

дитных продуктов целесообразно осуществлять за счет внедрения таких инструментов, которые позволили бы сократить и минимизировать кредитные риски без значительного снижения уровня доходности банков.

Финансирование инвестиционных и инновационных проектов сопряжено с повышенными рисками. В условиях высоких рисков инвестирования особое значение для кредиторов, инвесторов, предприятий приобретает выбор оптимальных форм и методов финансирования инвестиционных проектов.

В мировой банковской практике используются отдельные механизмы перераспределения кредитных рисков путем совершения сделок с вовлечением других банковских структур или инвесторов, принимающих на себя уровень кредитного риска. К ним относятся: создание консорциума (синдиката) для финансирования инвестиционных проектов; уступка прав требования по кредиту другому банку; использование ресурсов другого более крупного банка для предоставления кредитов.

Образование банковских консорциумов или синдикатов дает возможность реализовать потребность в крупных кредитных вложениях для финансирования инвестиционных проектов и программ в целях снижения риска кредитования за счет привлечения других кредиторов и соблюдения нормативов безопасного функционирования центрального банка, ограничивающих кредитные риски. При этом возможно использование таких механизмов, как участие в фондировании и участие в риске, которое в свою очередь может осуществляться при предоставлении кредита и путем возмещения потерь по кредиту.

Другой формой кредитования с использованием механизма перераспределения кредитного риска является проектное финансирование, в рамках которого основным обеспечением выделяемых банками средств служат доходы, которые получит создаваемое или реконструируемое предприятие в будущем после реализации инвестиционного проекта.

Специфическими особенностями проектного финансирования являются: кредиторами помимо банков могут быть предприятия-поставщики и покупатели продукции, государственные органы, пенсионные фонды, инвестиционные, страховые и лизинговые компании и др.; возможно использование нескольких источников заемного капитала. Преобладающей тенденцией развития проектного финансирования в международной практике является использование таких источников и методов финансирования инвестиционных проектов, как банковские кредиты, фирменные коммерческие кредиты, паевые взносы, эмиссия акций, облигационные займы, финансовый лизинг, собственные средства промышленных компаний, выплаты страховых сумм и т.д. В отдельных случаях могут также привлекаться государственные средства в виде кредитов и субсидий, а также в завуалированной форме в виде государственных гарантий, налоговых льгот и преференций. Для банка участие в проектном финансировании предполагает не просто традиционное кредитование проекта, а использование широкого комплекса работ по обслуживанию инвестируемой программы. Банк самостоятельно или совместно с предприятием выбирает проект для финансирования, анализирует его обоснованность, разрабатывает схему финансирования, оценивает его эффективность с учетом всех возможных рисков, берет на себя подготовку технико-экономического обоснования проекта или бизнес-плана. Главной особенностью проектного финансирования является зависимость банка от реализации проекта – источника погашения долга. В связи с этим анализ риска и достаточная эффективность проекта для покры-

тия рисков становятся ключевыми при проектном финансировании. Система инвестиционных рисков достаточно сложна и любой из ее элементов может стать причиной невозврата инвестиционного кредита. На практике банки, как правило, сталкиваются с такими рисками инвестиционного проекта, как увеличение издержек или незавершение проекта; недостаточность запасов и сырья; производственный риск; форс-мажорный риск. Следовательно, возникает объективная необходимость дополнительной проработки в кредитной политике банка таких аспектов, как система рисков, существующих на конкретных предприятиях, и оценка их инвестиционной кредитоспособности с учетом влияющих на нее факторов.

Особую роль в проектном финансировании играет распределение рисков между участниками проекта. В практике банковского кредитования инвестиционных проектов наибольшее распространение получило проектное кредитование с правом частичного регресса, при котором все риски распределяются между участниками таким образом, чтобы каждый был принят той стороной, которая смогла бы наилучшим образом его оценить и застраховать. В зависимости от долей распределения рисков между кредитором и заемщиком проектное финансирование может осуществляться также без регресса на заемщика (кредиторы берут на себя большинство рисков) и с полным регрессом на заемщика (кредитор сохраняет право полной компенсации относительно всех обязательств заемщика). Для развития проектного финансирования банкам необходимо освоить инвестиционно-банковские услуги по оценке бизнеса, финансовому и инвестиционному консалтингу, привлечению ресурсов под инвестиционные проекты, организации выпуска и размещения ценных бумаг, подготовке слияний и присоединений, формированию холдингов, работе с производными финансовыми инструментами.

*А.Н. Савец, канд.экон.наук,  
УО «БГЭУ», (г. Минск)*

## РЕКЛАМА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Новым продуктом с позиций маркетинга называют товар, услугу или идею, которые воспринимаются потенциальными покупателями как нечто новое в получении тех или иных выгод. Для потребителя инновация это творческая и успешная реализация прогрессивного открытия, изобретения или концепции. Однако высокая степень риска и недостаток опыта внедрения успешных проектов тормозят процесс диффузии инноваций. Маркетинговые усилия продавцов промышленных инноваций могут стать основной площадкой в конкурентной борьбе за покупателя.

Способность производителей и продавцов привлекать покупателей, удовлетворять их потребности и продавать им все больше и больше товаров во многом предопределяет успех этих компаний на рынке. При этом на первый план выходит не продажа товаров и услуг, а налаживание связей и доверительных отношений через каналы маркетинговых коммуникаций, формирование спроса и стимулирование сбыта.

Функционируя в рамках общей концепции маркетинга и системе коммуникаций, реклама является мощным инструментом воздействия на покупателей. Она выступает важнейшим средством увеличения объемов продаж благодаря привлечению новых покупателей. Реклама также способствует оптимизации объемов продаж, содействуя лояльности и укреплению приверженности существующих покупателей.