Бельков, Максим Александрович. Управление кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Бельков Максим Александрович; [Место защиты: Иван. гос. хим.-технол. ун-т].- Иваново, 2013.- 176 с.: ил. РГБ ОД, 61 13-8/404

**Содержание к диссертации**

Введение

**ГЛАВА 1. Необходимость совершенствования системы управления кредитным риском банка за счет превентивного управления им на стадии разработки новых кредитных продуктов 13**

1.1. Кредитный риск банка, его специфика и управление им при банковском кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства 13

1.2. Понятие потенциального кредитного риска кредитного продукта и управления им при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства 47

**ГЛАВА 2. Методика управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта банка при создании кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства 69**

2.1. Особенности, состояние развития и основные тенденции российского банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства 69

2.2. Этапы и содержание методики управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта банка при создании кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства 86

**ГЛАВА 3. Управление потенциальным кредитным риском кредитных продуктов, создаваемых для отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства 114**

3.1. Преимущества создания кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера и являющихся членами саморегулируемых организаций 114

3.2. Управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта при реверсивном факторинге для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера 130

Заключение 142

Библиографический список 151

* [Понятие потенциального кредитного риска кредитного продукта и управления им при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства](http://www.dslib.net/finansy/upravlenie-kreditnym-riskom-banka-na-stadii-razrabotki-kreditnogo-produkta-dlja.html#5246411)
* [Этапы и содержание методики управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта банка при создании кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства](http://www.dslib.net/finansy/upravlenie-kreditnym-riskom-banka-na-stadii-razrabotki-kreditnogo-produkta-dlja.html#5246412)
* [Преимущества создания кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера и являющихся членами саморегулируемых организаций](http://www.dslib.net/finansy/upravlenie-kreditnym-riskom-banka-na-stadii-razrabotki-kreditnogo-produkta-dlja.html#5246413)
* [Управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта при реверсивном факторинге для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера](http://www.dslib.net/finansy/upravlenie-kreditnym-riskom-banka-na-stadii-razrabotki-kreditnogo-produkta-dlja.html#5246414)

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования**. В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства является одним из основных условий экономического роста государства.

Основными предпосылками развития малого и среднего предпринимательства в России являются стремление банков увеличить долю на конкурентном рынке, появление государственных и муниципальных программ развития и поддержки малого и среднего бизнеса, посткризисные явления в экономике, способствующие самозанятости населения, наличие финансового разрыва в обеспечении потребностей малого бизнеса. Растущее число субъектов малого и среднего предпринимательства обуславливает изменение потребностей в банковском обслуживании с их стороны.

При кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства для всех участников экономических отношений можно найти определенные выгоды. Так, для банков кредитование малого и среднего предпринимательства ведет к диверсификации банковского бизнеса, расширению клиентской базы и операций банка, увеличению прибыли. Усиливающаяся конкуренция в банковской среде и наличие неудовлетворенного спроса вызывают необходимость расширения спектра банковских услуг. Для субъектов малого и среднего предпринимательства банковское кредитование способствует расширению деятельности, покрытию разрывов ликвидности, реализации желания начать предпринимательскую деятельность, выполнению законодательных требований, обеспечению финансовой безопасности (документарные операции, хранение средств на счетах, использование сейфовых ячеек). Для государства также возникают определенные выгоды: рост занятости и самозанятиости населения, формирование конкурентной среды, увеличение налоговых сборов, развитие инноваций и продуктов интеллектуальной деятельности, рост ВВП, улучшение торгового баланса и т.п.

При этом одной из основных проблем дальнейшего успешного развития субъектов малого и среднего предпринимательства является низкая доступность банковских кредитных ресурсов. В свою очередь, высокие процентные ставки на кредитные ресурсы и ограниченность банковского кредитования вызваны, в большей мере, высоким уровнем риска и сложностью управления им.

Изучение отечественной и зарубежной научной литературы, нормативных источников, посвященных системе управления банковскими рисками и, в частности, управлению кредитным риском банка и проблемам кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, анализ банковской практики показали, что в настоящее время в теоретическом отношении отсутствует научно обоснованная система управления кредитным риском на стадии разработки кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, современное состояние исследований в указанной предметной области не вооружает банковских менеджеров методическими и практическими рекомендациями по разработке и совершенствованию систем управления кредитным риском при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства на стадии создания кредитных продуктов.

Указанные обстоятельства подтверждают актуальность диссертационного исследования**.**

**Степень научной разработанности проблемы.** В современной литературе проблемам управления кредитными рисками в банках и кредитованию малого и среднего предпринимательства уделяется большое внимание, однако изучение этих вопросов ведется, как правило, изолированно друг от друга.

Вопросы управления кредитными рисками кредитных организаций освещаются в работах Амосовой Н.А., Бланка И.А., Белоглазовой Г.Н., Балабанова И.Т., Глушковой Н.Б., Демчука И.Н., Жарковской Е.П., Колибабы В.И., Костериной Т.М., Костюченко Н.С., Лаврушина О.И., Леонтьева В.Е., Ольховой Р.Г., Пановой Г.С., Радковской Н.П., Севрук В.Т., Соколова Ю.А., Тавасиева А.М., Шапкина А.С. и других ученых.

В ряду значимых представителей зарубежной экономической теории, рассматривавших в своих работах обозначенные проблемы, находятся X. Грюнинг, С. Брайнович Братанович, С. Роуз Питер, Дж. М. Чэпмен, Дж. Синки, Эм. Морсман и другие.

Изучение экономической литературы и практического опыта управления кредитными рисками коммерческих банков при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства позволяет заключить, что по данной проблематике наблюдается очевидный дефицит научных исследований российских аналитиков и практиков банковского дела.

В теоретическом отношении остаются неразработанными следующие вопросы: не исследуется процесс управления кредитным риском банка на этапе разработки кредитного продукта; не анализируются детально риски, изначально присущие кредитным продуктам; отсутствует определение понятия потенциального кредитного риска кредитного продукта; не ставится как научная проблема управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта, в том числе при работе с субъектами малого и среднего предпринимательства.

В методическом отношении: не раскрыты методические вопросы относительно управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта, отсутствуют методики разработки кредитных продуктов с позиции управления их потенциальным кредитным риском.

В прикладном отношении: кредитные организации практически не используют возможности управления кредитным риском на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Сложность, многогранность и недостаточная разработанность целого ряда теоретических, методических и прикладных вопросов управления кредитными рисками, в том числе на стадии разработки кредитного продута, объективная необходимость их научного осмысления и комплексного системного анализа подтвердили актуальность работы и определили выбор цели, постановку задач, структуру и содержание исследования.

**Цели и задачи исследования**. Главной целью настоящей работы является развитие теории кредита в части управления кредитным риском коммерческого банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Цель и общая логика исследования потребовали решения следующих задач:

- уточнить понятия «кредитный риск», «управление кредитным риском», «банковский продукт»;

- выявить особенности субъектов малого и среднего предпринимательства как клиентов кредитных организаций;

- доказать необходимость совершенствования управления кредитным риском коммерческого банка при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства;

- обосновать целесообразность расширения категориального аппарата теории кредита за счет введения понятий «потенциальный кредитный риск кредитного продукта» и «управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта»;

- проанализировать современное состояние и перспективы развития российского рынка банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства;

- изучить специфику кредитного риска банка при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства и управления им;

- выявить необходимость управления коммерческими банками потенциальным кредитным риском кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- предложить и обосновать методику управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта коммерческого банка;

- разработать и обосновать предложения по управлению кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства на основе использования кластерного подхода;

- разработать рекомендации коммерческим банкам по управлению потенциальным кредитным риском кредитного продукта при реверсивном факторинге для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера.

**Объектом исследования** являются коммерческие банки.

**Предмет исследования** – управление кредитным риском коммерческих банков на стадии разработки кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

**Теоретическая, методологическая и информационная основы исследования**. Теоретической основой диссертационной работы явились труды отечественных и зарубежных ученых в области банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, а также управления кредитными рисками, прикладные работы по исследуемым проблемам, действующее законодательство РФ.

Проведенное исследование в методологическом отношении основано на положениях диалектической логики, системного подхода, методах формальной логики, анализа и синтеза, обобщения. При решении поставленных в работе задач используются аппарат теории статистики, теории вероятностей и экспертных оценок.

Информационную базу исследования составили российские и иностранные законодательные и нормативные акты, программы и документы Правительства РФ, Банка России, данные Федеральной службы государственной статистики, разработки международных финансовых организаций, материалы международных и всероссийских научно-практических конференций, материалы, опубликованные в отечественной и зарубежной экономической литературе, а также размещенные в Internet, обзоры и статьи специализированных периодических изданий, электронные ресурсы банков, информационно-аналитические материалы и первичные эмпирические данные, собранные и обработанные в процессе выполнения диссертационного исследования.

Диссертация выполнена в соответствии с Паспортом специальности ВАК 08.00.10 — Финансы, денежное обращение и кредит: п. 10.12. «Совершенствование системы управления рисками российских банков», п. 10.22. «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения».

**Научная новизна диссертационного исследования** состоит в развитии теории кредита за счет разработки комплекса теоретических и методических положений по управлению коммерческими банками кредитным риском на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства.

К числу основных результатов, обладающих, по мнению автора, признаками научной новизны, можно отнести следующие.

1. Предложен авторский подход к управлению кредитным риском коммерческого банка, позволяющий усовершенствовать систему управления рисками коммерческих банков в части управления кредитным риском за счет превентивного управления им на стадии разработки новых кредитных продуктов.

2. Сформулировано и введено в научный оборот понятие «потенциальный кредитный риск кредитного продукта», под которым понимается возможность неисполнения предполагаемым заемщиком обязательств по кредитному договору, обусловленная особенностями кредитного предложения банка.

3. Сформулировано и введено в научный оборот понятие «управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта», под которым понимается целенаправленная деятельность банка по минимизации возможных потерь при кредитовании заемщиков на стадии разработки кредитного продукта за счет изменения его условий.

4. Разработана и предложена методика управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта коммерческого банка для субъектов малого и среднего предпринимательства, основанная на выявлении факторов, обуславливающих целесообразность преимущественного кредитования отдельных категорий заемщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства, оценке потенциального кредитного риска создаваемого с учетом указанных факторов кредитного продукта путем сравнения с базовым кредитным продуктом и соответствующем изменении компонентов (условий) кредитного продукта.

5. Обоснована целесообразность преимущественного - с позиции управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта - кредитования отдельных категорий субъектов малого и среднего предпринимательства:

А) включаемых в состав экономических кластеров;

Б) для групп предприятий, являющихся членами саморегулируемых организаций;

В) при реверсивном факторинге для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера.

**Теоретическая и практическая значимость результатов исследования**. Ценность проведенного исследования находит свое отражение в его теоретической и практической значимости.

Расширен категориальный аппарат теории кредита за счет введения в научный оборот понятий потенциального кредитного риска кредитного продукта и управления им. Выявлены возможности и способы расширения кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства как на уровне отдельных банков, так и в целом для банковской системы, что является одним из основных условий развития национальной экономики.

В диссертации, наряду с теоретическими вопросами управления кредитным риском банка, выработаны практические рекомендации по совершенствованию системы управления кредитным риском банка на основе разработанной методики управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта.

Основные положения и выводы, содержащиеся в диссертации, могут быть использованы при дальнейшем развитии теории кредита и практики управления банковскими рисками в условиях резких изменений основных параметров внешней среды, а также для совершенствования практики кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Основные положения и результаты работы представлялись на следующих конференциях: II Международный молодежный форум финансистов, ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» (Финансовый университет), Москва. 29-30 ноября 2012 г.; International research and practice conference «European Science and Technology», Wiesbaden, Germany. May 9 th–10th, 2012; International research and practice conference «European Science and Technology», Wiesbaden, Germany. January 31st, 2012; Всероссийская научно-практическая конференция «Современный российский менеджмент: отрасли, комплексы, обеспечивающие процессы и системы», Волгоград. 2011г.; 3 (14) Международная научная конференция «Роль финансово-кредитной системы в реализации приоритетных задач развития экономики», г. Санкт-Петербург. 18-19 февраля 2010г.; VII Международная научная конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика», Ярославль. 22 апреля 2010г.; IV Международная научная конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика». ЯВФЭИ. Ярославль. 2007г.; Межвузовская научно-практическая конференция «Актуальные проблемы развития банковской системы РФ», ИвГУ. Иваново. 2006г.; III Международная научная конференция молодых ученых, аспирантов и студентов «Молодежь и экономика», ЯВФЭИ. Ярославль. 19.04.2006г.; Фестиваль молодых ученых и студентов «Молодая наука в классическом университете», ИвГУ. Иваново. 2006г.

Основные положения диссертации используются в учебном процессе ФГБОУ ВПО «Ивановский государственный университет» при проведении занятий по дисциплинам: «Риск-менеджмент в кредитной организации», «Внутренний контроль в коммерческом банке», «Деньги. Кредит. Банки» для студентов специальности «Финансы и кредит».

Результаты исследования, имеющие прикладной характер, признаны пригодными к внедрению и внедрены в деятельность ОАО КБ «Иваново», что подтверждено документально.

**Публикации.** Основные положения диссертации нашли отражение в 12 публикациях общим объемом 12,86 п. л. (вклад автора — 7,98 п. л), из них 3 статьи в изданиях, рекомендованных ВАК РФ (общим объемом 0,91 п. л.).

**Объем и структура диссертационной работы.** Цель исследования и поставленные задачи определили структуру диссертации, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений. Текст диссертации изложен на 164 листах, содержит 7 таблиц, 16 графиков и рисунков, 6 формул, 8 приложений.

## Понятие потенциального кредитного риска кредитного продукта и управления им при кредитовании субъектов малого и среднего предпринимательства

Таким образом, анализ отечественной и зарубежной литературы, а также правовых источников показал, что кредитный риск банка возникает в процессе кредитования заемщиков и связан с вероятностью потери основного долга и процентов по нему. Из этого следует, что авторы связывают кредитный риск банка с конкретным имеющимся клиентом или кредитным договором и не рассматривают возможность появления кредитного риска на этапе разработки банковского кредитного продукта.

Сущность кредитного риска банка проявляется в результате действия разнообразных факторов. При этом под фактором кредитного риска банка понимается причина возможных потерь стоимости активов банка, определяющая их характер и размеры.

Изучение факторов кредитного риска банка целесообразно, поскольку воздействие тех или иных факторов может значительно осложнять его оценку и прогнозирование.

Количество учитываемых рискообразующих факторов достаточно велико. Так, разработчики системы управления рисками «MarkToFuture» компании Algorithmics приводят таблицу, демонстрирующую соотношение отдельных групп рисков и воздействующих на них факторов. В частности, согласно этой таблице, на кредитные риски оказывают воздействие от 50 до 200 рис-кообразующих факторов" .

Большинство авторов систематизируют всю совокупность рискообразующих факторов в две большие группы, разделяя их в зависимости от среды воздействия на внешние и внутренние факторы. Подобной точки зрения придерживаются такие экономисты, как О.И. Лаврушин , A.M. Тавасиев , М.Н. Тоцкий30, А.В. Славянский31 и другие.

Некоторые авторы предлагают группировку рискообразующих факторов по степени влияния банка на воздействие этих факторов . Согласно данному критерию выделяются объективные факторы - факторы, на которые банк не может оказывать воздействие; субъективные факторы - факторы, регулируемые банком.

По направлению влияния на риск следует выделять факторы прямо-го воздействия% (непосредственно влияющие на кредитный риск ) и факторы косвенного воздействия, которые оказывают опосредованное воздействие на кредитный риск. Это такие факторы, воздействие которых приводит к появлению прямых факторов34.

Так, например, ухудшение финансового положения заемщика - это прямой фактор. В свою очередь, появлению данного фактора могло предшествовать: снижение себестоимости продукции заемщика; потеря ключевых партнеров; повышение налогов и других обязательных платежей в бюджет; ухудшение конкурентного положения заемщика на рынке; нестабильная экономическая ситуация в стране и т.п. Таким образом, все перечисленные факторы оказывают косвенное влияние на банк. Однако именно эти факторы ухудшают финансовое положение заемщика и могут привести к возникновению у банка просроченной задолженности по кредитам. Таким образом, косвенные факторы влекут за собой возникновения прямых факторов кредитного риска.

В зарубежной литературе предлагается выделение следующих групп факторов кредитного риска банка: 1) личные качества заемщиков; 2) профессиональная характеристика заемщика; 3) финансовые характеристики заем-щика; 4) особенности кредитной сделки .

Американская банковская практика сформулировала «Систему красных сигналов», состоящую из 25 сигнальных флагов, которые помогают в кредитном процессе выявить потенциальные проблемные кредиты. Данная система, как показывает опыт зарубежных банков, позволяет выявить потенци 36 ально ненадежных клиентов .

Российская банковская практика также создает определенные инструменты с целью раннего оповещения о формировании банковских рисков. Так, например, профессор Русанов IO.IO. разработал систему индикаторов мониторинга банковских рисков. В частности к индикаторам рисков субъектов предпринимательской деятельности он отнес следующие: 1) неполная информация, ее несоответствие стандартным требованиям или особенностям продукта, 2) несоблюдение сроков поставки информации, 3) снижение или прекращение выплаты дивидендов, 4) уклонение от контактов руководителей фирмы, 5) частая смена юридического адреса фирмы и т.п.

Таким образом, на возникновение и уровень кредитного риска влияют множество разнообразных факторов. Часть из них не может быть подвержена влиянию банка, действиям некоторых из них банк в состоянии противосто ять. Для целей работы особую значимость представляют те факторы, воздействие на которые может осуществляться на более ранней стадии кредитного процесса, нежели непосредственное предоставление займа. Влияние ряда факторов и их возможных негативных последствий можно снизить еще на стадии разработки кредитного предложения банка. Соответственно, это находит отражение в особых условиях кредитных продуктов, о чем более подробно речь пойдет в следующей части работы.

Рассмотрим и проанализируем используемые понятия управления кредитным риском банка.

Согласно Государственному стандарту РФ ГОСТ Р 51897-2002 «Менеджмент риска. Термины и определения» управление риском - это скоординированные действия по руководству и управлению организацией в отношении риска, включает в себя оценку риска, обработку риска, его принятие и коммуникацию.

Среди зарубежных авторов встречаются такие трактовки управления кредитными рисками банка, при которых оно выступает как структурированный и последовательный подход, объединяющий стратегию, процессы, людей, технологии и навыки для оценки и управления факторами неопределенности, с которыми сталкивается предприятие в процессе создания стоимости . При этом целью управления рисками банка является создание, защита и рост богатства акционеров с помощью управления факторами неопределенности, которые могут как негативно, так и положительно повлиять на достижение организацией своих целей .

## Этапы и содержание методики управления потенциальным кредитным риском кредитного продукта банка при создании кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства

Банковский продукт рассматривается как результат банковской деятельности, конкретный вид определенной услуги.101

Отдельные ученые наделяют продукт физическими свойствами: материально оформленная часть услуги, которая носит завершенный характер и регламентирует взаимодействие банка с клиентом при оказании услуги посредством финансовых, юридических и организационных мероприятий102.

Таким образом, отмечается, что банковский продукт вторичен по отношению к банковским услугам и операциям и является результатом деятель -і ности банка. При этом определение банковских услуг сводится к банковским операциям, которые банки выполняют по поручению клиентов.

В литературе также рассматривается, что банковский продукт - это технология. Банковский продукт - это комплекс взаимосвязанных действий, процедур, составляющих регламент взаимодействия сотрудников банка с обслуживаемым клиентом, единую завершенную технологию обслуживания клиента .

Другие исследователи (Леонтьев В.И., Радковская Н.П., Бочаров В.В., Головин Ю.В., Иванов А.Н., Масленченков Ю.С., Перехожев В.А., Полищук А.Н., Николаева Т.П., Погудин А.) полагают, что банковский продукт - это и есть банковские услуги и операции, которые осуществляются в комплексе и удовлетворяют потребности клиентов10 .

Масленченков Ю.С. в целях систематизации терминов вводит понятие «банковская триада» как совокупность банковских продуктов, операций и услуг105, которые определены им следующим образом: 1. банковский продукт - конкретный способ, которым банк намерен оказывать свои услуги (регламент взаимодействия его служащих с клиентами в процессе их обслуживания, документально оформленная, упорядоченная совокупность правил выполнения операций, комплекс организационных, финансовых и юридических процедур, объединенных единой технологией обслуживания клиента); 2. банковская операция - непосредственно практические действия (упорядоченная совокупность действий) работников банка по удовлетворению заявленной клиентом потребности, связанной с его обслуживанием; 3. банковская услуга - итог производственной деятельности сотрудников банка как процесса удовлетворения потребностей его клиентов (например, в кредите), результат обслуживания клиентов (выполнения банковских операций).

Таким образом, определяется, что и услуга, и операция - это банковские продукты. Услуга представляет собой завершенное действие. Банковский продукт представляется в качестве «комбинированной, либо нетрадиционной формы банковского обслуживания»106.

Некоторые авторы рассматривают продукт и банковскую услугу как синонимы107. Так под банковской услугой понимается продукт, произведенный банковским персоналом с целью продажи108. Также в литературе встречается такое определение: банковская услуга - это продукт, имеющий определен ную потребительную ценность, полезный эффект и специфические свойства, который банк реализует на финансовом рынке109.

Николаева Т.П. также разграничивает понятия банковская услуга и банковская операция, подразумевая под ними следующее: - Банковская услуга - это предоставляемые клиентам технические, технологические, финансовые, интеллектуальные и профессиональные виды деятельности банка, сопровождающие и оптимизирующие проведение банковских операций. - Банковская операция - это комплекс взаимосвязанных действий банка и клиента, производимых от имени банка, предусматривающих перемещение средств и направленных на решение конкретной экономической задачи.

В связи с этим банковский продукт - это комплекс взаимосвязанных банковских услуг и операций, направленный на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности.110

Некоторые авторы предлагают иерархический подход разграничения данных понятий: Банковская операция - однократная сделка с денежными средствами и иными финансовыми активами, совершаемая банком в рамках действий, дозволенных законодательно, и направленная на достижение целей хозяйственной деятельности.

Банковская услуга - комплекс взаимосвязанных банковских операций, выполняемых в интересах клиента на платной основе и направленных на удовлетворение его потребностей в совершении необходимых действий над финансовыми активами.

Банковский продукт - это комплекс банковских услуг, однозначно выделяемый из других возможных банковских услуг, обладающий четким позиционированием и направленный на определенную целевую аудиторию.

В изучаемой литературе банковскую услугу определяют как комплекс банковских операций, а банковский продукт - комплекс банковских услуг112.

Таким образом, можно видеть, что к настоящему времени не сформировано единого мнения на соотношение данных понятий и на их трактовку, что вызывает достаточно много дискуссий по данному вопросу.

Довольно интересную систематизацию взглядов предложил Перехожев В.А. Он выделяет четыре подхода к сущностному содержанию данных категорий: денежный, маркетинговый, правовой и клиентский.113

Основой этого подхода является денежная составляющая как ключевая характеристика деятельности банка. Так, Головин Ю.В.114 определяет деньги - как ресурс, который «изготавливается» банками в соответствии с требованиями объективных экономических законов. Автор не делает разграничения «денежной» и «неденежной» составляющих банковского продукта. Таким образом, продукт банка, включает: - товар особого рода в виде денег, платежных средств; -денежные средства и ценные бумаги, продаваемые или предоставляемые банками на определенный срок; - различного рода услуги преимущественно денежного характера; - эмиссия денег, включая их электронную форму; - конкретный банковский документ (например, чек, вексель, сертификат и т.д.)

## Преимущества создания кредитных продуктов для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера и являющихся членами саморегулируемых организаций

Так, например, «Промсвязьбанк» в 2011 году выдал кредитов малому и среднему бизнесу на общую сумму 367,9 млрд. руб. Это почти в 4 раза больше, чем в прошлом году. В связи с таким стремительным наращиванием объема предоставляемых кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства банк занял вторую лидирующую позицию в рейтинге крупнейших банков, сместив на третье место банк «Уралсиб», у которого темп роста выдаваемых кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства оказался не таким значительным - всего 18,68% (42,8 млрд. руб.).

Следует отметить также и такие банки, как «Возрождение», рост объема выданных кредитов которого в 2011 году составил более 66 млрд. руб., или 70% по отношению к 2010 году, также «АК Барс» (рост составил 113,6%), «ВТБ 24» (67,8%)

С целью выявления наиболее типичных условий банковского кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства проанализируем основные программы банков-лидеров в сфере кредитования данной категории заемщиков. Программы и условия кредитования банков представлены в приложении 8.

Проанализировав данные приложения 8 можно сделать следующие выводы: 1. Банки кредитуют субъектов малого и среднего предпринимательства на достаточно разнообразные цели: экспресс-кредитование, инвестиционное и оборотное финансирование, кредитование на приобретение транспортных средств, недвижимости и оборудования под залог приобретаемых объектов, покрытие кассовых разрывов, ремонт торговых или производственных помещений, закупка товаров, открытие торговых точек, расширение производства, развитие бизнеса, проведение рекламной кампании и финансирование прочих операционных расходов. 2. Сроки кредитования в среднем составляют 2-3 года в зависимости от цели кредитования, однако максимальный срок предоставления кредита у некоторых банков достигает 10 лет. 3. Суммы предоставляемых кредитов колеблются от 100 тыс. до 120 млн. рублей. 4. Общими требованиями к заемщику по большинству программ являются: нахождение бизнеса в регионе работы подразделения банка, срок работы бизнеса от 6 месяцев и более, наличие работающего бизнеса без про Агентство определяет номинантов самостоятельно, в качестве критериев номинирования используется попадание компании на первые места в рэнкннгах по различным финансовым и нефинансовым показателям, а также за особый вклад в развитие отдельных сегментов рынка. блем с платежами в бюджет и внебюджетные фонды, предоставление личных поручительств владельцами бизнеса, предоставление залога имущества с его последующим страхованием. 5. Процентные ставки банки определяют обычно индивидуально, с учетом финансового положения заемщика, обеспечения кредита, кредитной истории. Региональные банки устанавливают процентные ставки индивидуально, а федеральные - в соответствии с кредитной политикой банка. 6. В качестве обеспечения банки запрашивают залог товаров в обороте, оборудования, автотранспорта, ценных бумаг, недвижимости, личного имущества владельца предприятия, приобретаемого имущества, поручительства и др. Лидеры рынка готовы по условиям некоторых кредитных программ предоставлять кредиты без обеспечения. Однако суммы по таким кредитам невелики, процентные ставки выше, сроки кредитования - максимум 1-2 года. Кроме того, банк требует перевод денежных потоков предприятия на себя, а также предоставление поручительства учредителей бизнеса.

Отметим, что чем быстрее скорость принятия банком решения по кредитной заявке и меньше необходимое количество документов, тем кредит для субъектов малого и среднего предпринимательства становится дороже.

В течение 2011 года большинство банков придерживалось стратегии расширения кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса. Недостаток кредитных Предложений касается только кредитов на начало деятельности. Forbes проанализировал новые возможности для предпринимателей, появившиеся в банках за прошедший год.154 Среди новых продуктов, появившихся в 2011 году, можно отметить следующие.

Кредит на кредит. Предоставляют: Промсвязьбанк, Юниаструм Банк. Это кредит на погашение кредита в другом банке. Происходит рефинансирование не только основного долга, но и начисленных процентов и иных платежей, необходимых для досрочного погашения кредита стороннего банка.

Кредит «Доверие». Предоставляют: Сбербанк, ВТБ 24, «Уралсиб», Про-бизнесбанк. Суть в том, что решение о выдаче до 3 млн. рублей может быть принято в течение 3 рабочих дней в Сбербанке, в течение 1 дня в Пробизнес-банке. Не требуется предоставление залога по кредиту. Отсутствие комиссий по кредиту. Не требуется подтверждение цели кредитования. Срок ведения бизнеса: не менее 3 месяцев для торговли; не менее 6 месяцев для других видов деятельности.

Автоовердрафт. Предоставляют: «Открытие», Траыскапиталбанк, НО-МОС-Банк, Райффайзенбанк, Возрождение», Альфа-Банк. Данный продукт рассчитан на покрытие кассового разрыва. Решение о размере автоматической кредитной линии принимается исходя из величины торгового оборота. Чем быстрее затем овердрафт гасится, тем больший лимит банк выделяет впоследствии. Стоимость такого кредита ниже на 1-2 п.п.

Депозит плюс. Предоставляют ОАО «МДМ Банк». Кредит, предоставляемый индивидуальным предпринимателям под залог прав по депозитному договору, открытому в банке при условии приобретения бизнес-пакета.

Бизнес-старт. Пилотный проект Сбербанка. Предусмотрен для начинающих предпринимателей, выдается на открытие бизнеса по программе франчайзинга или типового бизнес-плана, разработанного Банком. Кредит предназначен для запуска собственного бизнеса с «нуля» в сумме до 3 млн. рублей.

## Управление потенциальным кредитным риском кредитного продукта при реверсивном факторинге для субъектов малого и среднего предпринимательства, обладающих особенностями членов экономического кластера

Таким образом, формальные критерии отнесения той или иной группы предприятий к кластерам в работе не требуются. Кластер здесь выступает как некая теоретическая модель, в которой наиболее полно можно проследить преимущества формальных и неформальных объединений предприятий с точки зрения их внешнего кредитования. Это означает, что если какая-либо группа субъектов малого и среднего предпринимательства имеет в действительности отдельные признаки кластера, реализует какие-либо его преимущества, то проведенный дальнейший анализ можно использовать при разработке кредитных продуктов с учетом потенциальных рисков для такой категории заемщиков. Также не станем отдельно останавливаться на методах выявления кластеров.

Рассмотрим, каким образом связи кластерных объединений усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Это происходит за счет углубления специализации предприятий, действия эффекта масштаба при совместной деятельности предприятий в каких-либо областях. Объединение в кластеры облегчает доступ к технологиям, поставщикам, квалифицированной рабочей силе, инфраструктурным услугам. Тиражирование, перенос знаний, успешных методик и алгоритмов на другие предприятия, входящие в кластер позволяет значительно повысить их общую экономическую устойчивость. Для субъектов малого и среднего предпринимательства кластер существенно снижает барьеры выхода на рынки сбыта продукции и поставок сырья и материалов, рабочей силы. Имидж кластера переносится внешними по отношению к кластеру партнерами и на отдельные предприятия. Кроме того, можно найти примеры кластеров, где специализация не приводит к существенному усилению рисков концентрации. Напри Карпова, Д.П. Использование кластерного подхода в управлении региональной экономикой // Региональная экономика и управление: электр. науч. жури. / Вятский государственный университет -[Электронный ресурс]. - Киров: ООО "Международный центр научно-исследовательских проектов". 2007. №4 (12). URL: http://region.mcnip.ru (Дата обращения: 05.08.2011 г.) мер, предприятия электроэнергетики менее подвержены влиянию внешних негативных факторов .

Кластеры также эффективны в поиске инноваций, выявлении и прогнозировании производственных и прочих предпринимательских тенденций, обеспечении предпосылок регулирования рисков.

Кластеры способствуют формированию нового бизнеса, отвечающего интересам кластера, например, поддерживающего инновации.

Кроме того, кластер позволяет своим членам в составе такого объединения участвовать в более крупных сделках, повышая конкурентоспособность .

Рассмотрение предприятий с позиции их участия в кластере меняет подходы к оценке их конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Повышается значимость таких факторов, как состояние и жизненный цикл отрасли, которую представляют предприятия кластера, уровни горизонтальной и вертикальной интеграции компаний, степень их конкуренции между собой, а также с другими предприятиями, находящимися как в регионе размещения кластера, так и за его пределами.

Анализ, проведенный М. Портером, показывает, что предприятия в составе кластера, чаще всего, географически сконцентрированы (особенно это справедливо для кластеров с горизонтальной схемой интеграции компаний), что определяет преимущества кредитования банком таких предприятий. Банку необходимо проанализировать состояние и развитие лишь одной или нескольких отраслей экономики (в зависимости от количества и состава обслуживаемых кластеров) в отличие от ситуации, когда субъекты малого и среднего предпринимательства, желающие получить кредит, занимаются различными видами хозяйственной деятельности в различных сферах экономики. Таким образом, упрощается процедура оценки кредитоспособности, снижаются расходы, связанные с выдачей одного кредита. Кроме того, за счет специализации экономический анализ становится более глубоким, уменьшается время рассмотрения заявки при прочих равных условиях. Схожие преимущества проявляются и при анализе состояния и развития экономики региона.

Банк, работающий с кластерами предприятий, увеличивает количество и качество источников информации о кредитуемых предприятиях. Становится возможным сравнительный анализ схожих предприятий, анализ тенденций и перспектив рынка.

Субъекты малого и среднего предпринимательства отличаются, как правило, тем, что не имеют средне- и долгосрочных стратегий развития, что увеличивает неопределенность для банка относительно целей финансирования и поведения предприятия после получения кредита. Однако предприятия, входящие в кластер, чаще всего хотят развиваться в рамках уже выбранной отрасли и менее склонны к изменению видов деятельности. При этом репутация таких предприятий в регионе может пострадать при нарушении условий кредитного договора.