Екшембиев Руслан Сайфуллович. Услуги кредитных организаций производственно-торговым комплексам : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2003 147 c. РГБ ОД, 61:03-8/2868-1

**Содержание к диссертации**

Введение

ГЛАВА 1. КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СИСТЕМЕ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ 9

1.1 . Современные подходы к структуризации и функциональности кредитных систем 9

1.2.Факторы формирования спроса и предложения на рынке услуг кредитных организаций 26

1.3.Клиентские позиции в кредитном менеджменте 39

ГЛАВА 2. АНАЛИЗ КЛИЕНТСКОЙ БАЗЫ И ПРОДУКТОВЫХ РЯДОВ РОССИЙСКИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ 53

2.1 . Эволюция клиентской базы кредитных организаций 53

2.2.Развитие продуктовых рядов кредитных организаций 71

2.3.Тенденции комплектации клиентских сегментов в управлении активами и пассивами кредитных организаций 85

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ С ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВЫМИ КОМПЛЕКСАМИ 93

3.1. Развитие методик и инструментов пассивных операций кредитных организаций 93

3.2.Оптимизация расчетного обслуживания производственно-торговых комплексов 108

3.3.Формирование новых продуктов кредитных организаций для производственно-торговых комплексов 120

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 129

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 133

ПРИЛОЖЕНИЯ 138

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования. Исторический и мировой опыт свидетельствуют, что адекватная эффективная деятельность кредитных организаций является важнейшим фактором развития экономики. В условиях динамично развивающихся внутренних рынков на фоне глобализации экономики их финансовые услуги позволяют бюджетным учреждениям, предпринимательским структурам, общественным организациям и населению успешно удовлетворять свои накопительные и инвестиционные потребности, балансировать кредитный спрос и кредитное предложение. Все более явно формируемая в России тенденция ориентации кредитного рынка на интересы покупателя сделала приоритетными клиентоориентированные проекты в управлении активными, пассивными и расчетными операциями кредитных организаций.

Особо эффективными оказываются корпоративные кредитные схемы, позволяющие оптимально сочетать интенсификацию обслуживания предприятий реального сектора национальной экономики с минимизацией кредитных рисков. В связи с этим актуальность исследования финансовых услуг кредитных организаций производственно-торговым комплексам обусловлена необходимостью:

уточнения ряда понятий, относящихся к теоретическим основам кредитного рынка и банковского финансового менеджмента;

обобщения исторического и мирового опыта развития кредитных систем в их организационно-функциональной и институциональной структуризации;

анализа факторов кредитного спроса и предложения в формах и направлениях их проявления в современных условиях;

структурирования и ранжирования клиенткой базы кредитных организаций для оптимального использования кредитных ресурсов;

выявления взаимосвязи кредитных организаций и их клиентов, обусловливающих финансовые потоки в корпоративных структурах;

определения путей дальнейшего развития финансовых услуг кредитных организаций для оптимизации их отношений с производственно-торговыми комплексами в России.

Фундаментальные и прикладные исследования кредита имеют многовековую историю, достаточно глубоки исторические корни теоретических и методологических работ в сфере экономики корпораций. Вместе с тем теоретические, аналитические и методические разработки, посвященные управлению взаимосвязанными финансовыми потоками кредитных организаций и корпораций не нашли полного отражения в разных публикациях и в учебной литературе. Перечисленные соображения стали основанием для выбора данной темы диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования. Основная цель диссертационной работы заключается в теоретическом обосновании и практическом анализе исторической и мировой практики деятельности кредитных организаций в корпоративных схемах, определении тенденций и перспектив развития в России финансовых услуг кредитных организаций производственно-торговым комплексам.

Поставленная цель определила конкретные задачи исследования:

выявить изменения в характеристиках кредитного спроса и предложения, реализуемых на кредитных рынках и оценить их параметры в современных условиях;

обобщить практический опыт осуществления финансового обслуживания кредитными организациями корпоративных структур, в том числе производственно-торговых комплексов;

разработать рекомендации, направления, пути адаптации и развития финансовых услуг кредитных организаций производственно-торговым комплексам в России на основе анализа исторического, отечественного и зарубежного опыта;

- обосновать предложения по совершенствованию методик и

инструментов финансового менеджмента кредитных организаций в

корпоративных схемах обслуживания производственно-торговых

комплексов.

Объектом исследования является кредитное обслуживание

корпоративного сектора экономики и пути его развития в России.

Предметом исследования являются финансовые услуги кредитных организаций производственно-торговым комплексам.

Методологические и теоретические основы исследования. Исследование основано на диалектическом методе изучения финансовых услуг кредитных организаций производственно-торговым комплексам в их развитии, взаимосвязи и взаимозависимости. Использовались научные методы: фундаментальный и функциональный анализ, аналогии, моделирование, системный и исторический подходы при анализе корпоративного кредитного обслуживания.

В работе над диссертацией автор опирался на теоретические и практические разработки отечественных экономистов в области корпоративных финансов и банковского дела: В.Д. Гончаровой, Л.А. Дробозиной, А.И. Жукова, А.И. Иванова, В.В. Ковалева, В.И. Колесникова, СИ. Лушина, Д.С. Молякова, Г.С. Пановой, Е.С. Стояновой, В.А. Слепова, Н.Э. Соколинской, Э.А. Уткина и других. Вместе с тем в работе использованы труды зарубежных исследователей: Р. Брейли, Б. Бухвальда, Р. Коттера, В. Лексиса, С. Майерса, Э. Рида, Д. Финнерти, Ф. Ченга и других. Экономическую основу исследования составили:

законодательные акты Российской Федерации и ведомственные нормативные акты Министерства финансов Российской Федерации, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Банка России, касающиеся организации, функционирования и регулирования деятельности кредитных организаций;

аналитические документы (справки, доклады) федеральных органов

исполнительной власти Российской Федерации, международных

организаций (МВФ, Всемирного Банка, ЕБРР);

материалы Банка России, внутренние регламенты, официальные отчеты

российских кредитных организаций, производственных и торговых

предприятий;

В работе использовались нормативные документы, обеспечивающие деятельность кредитных организаций в стране; доклады, экономические публикации органов исполнительной власти Российской Федерации, монографии и статьи, информационные и другие материалы, опубликованные в российской и зарубежной периодической печати.

Научная новизна проведенного исследования заключается в следующем:

уточнено понятие кредитной системы, которое обычно определяется только как совокупность кредитных учреждений. Автор определяет кредитную систему как форму организации кредитных отношений, которая структурирована по организационно-функциональному (виды кредита) и институциональному (кредитные учреждения) принципам;

определены особенности взаимодействия производственно-торгового комплекса как совокупности взаимосвязанных производственных, торговых и иных учреждений в системах товародвижения с кредитной организацией;

выявлены факторы, определяющие степень и направления кредитного спроса и кредитного предложения в схеме производственно-торговый комплекс - кредитная организация - потребители (население);

разработана и предложена схема управления качественными характеристиками услуг кредитных организаций;

сформулированы подходы к сегментации клиентской базы кредитных организаций и обосновано выделение в качестве приоритетного сегмента совокупности производственно-торгового комплекса и их клиентов-потребителей;

разработаны и обоснованы пути совершенствования кредитного обслуживания производственно-торговых комплексов в направлении включения в кредитные продуктовые ряды услуг с управляемыми и взаимосвязанными характеристиками. Практическая значимость диссертационной работы состоит в

разработке:

схемы управления качественными характеристиками услуг кредитных организаций на базе балансировки факторов кредитного спроса и предложения;

предложений по пополнению продуктовых рядов кредитных организаций специализированными услугами для обслуживания взаимосвязанных подразделений производственно-торгового комплекса в том числе:

целевых накопительных вкладов, укомплектованных дополнительными кредитными услугами, обеспечивающими оптимальное удовлетворение потребностей клиентов производственно-торговых комплексов; гарантированных товарных сертификатов, концентрирующих инвестиционные ресурсы у производителей продукции и гарантирующие потребителям ее приобретение;

мультиконверсионных счетов, обеспечивающих необходимую валютную номинацию расчетных ресурсов;

комплектации схем целевых накопительных вкладов и гарантированных товарных сертификатов потребительскими и коммерческими кредитами в том числе с использованием кредитных корпоративных и частных карточек.

Апробация работы и использование результатов. Предложения по использованию схемы управления качественными характеристиками кредитных продуктов и включению в ассортимент продуктов и услуг кредитных организаций (специализированных корпоративных услуг) прошли апробацию и используются в практической деятельности коммерческих

банков (АКБ Первое ОВК, АКБ Пробизнесбанк). Выводы и рекомендации, содержащиеся в диссертации, используются в преподавании учебных дисциплин «Банковские операции», «Корпоративные финансы», «Банковский менеджмент», «Банковский маркетинг» в Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова и в Московском банковском институте. Основные положения диссертации отражены в опубликованных научных работах общим объемом 1,2 п.л.

## Современные подходы к структуризации и функциональности кредитных систем

С самых ранних этапов развития экономики кредитные отношения эволюционируют. Это проявляется в предпринимательстве, частной жизни и государственной деятельности. Особенно широки, диверсифицированы и востребованы они в рыночных экономиках. На их основе формируется денежная масса, реализуется эмиссионное и денежное регулирование, осуществляются расчеты, платежи, накопления, инвестиции, функционируют государственные, общественные, предпринимательские институты, обеспечивается удовлетворение потребительского спроса.

В основе взаимоотношений кредитных организаций с подразделениями производственно-торговых комплексов лежат кредитные денежно-товарные потоки, базирующиеся на экономической категории кредита. Содержание той категории предопределяет выбор стратегических концепций, методологических направлений, методов и инструментов эффективного кредитного менеджмента. Это предопределяет необходимость полного и логично структурированного определения понятия кредит.

Определение понятия кредит является объектом дискуссии отраженной, как в экономической научной и учебно-методической литературе и нормативных документах, так и в выступлениях ученых и специалистов на конференциях и круглых столах.

Диапазон взглядов и позиций научных школ при этом весьма широк: от традиционно описывающих отдельные аспекты категорий кредита до детальных с чрезмерной конкретизацией. Так, некоторые виды кредита в целом подходят под определение кредита в следующей трактовке: «Кредит представляет собой форму движения ссудного капитала». Модифицированным вариантом этого определения, но также ограниченного является следующая трактовка кредита: «Кредит представляет собой отношения, формируемые на базе неравномерности кругооборота и оборота капиталов, которые устраняют несоответствие между временем производства и временем обращения средств и необходимостью их использования в народном хозяйстве».

На их фоне гораздо более логичным и универсальным, с точки зрения соответствия разнообразным видам и формам кредита, выглядит следующее определение кредита: «Кредит как экономическая категория выражает экономические отношения между кредитором и заемщиком, возникающие в процессе передачи денег или материальных ценностей одними участниками договора займа другим на условиях возврата».

Еще более целостным и логичным выглядит трактовка кредита как «...системы экономических отношений в связи с передачей от одного собственника к другому во временное пользование ценностей в любой форме (товарной, денежной, нематериальной) на условиях возвратности, срочности и платности».4

Серьезным диссонансом в этом комплексе более или менее логично структурированных и целостных определений кредита выглядят его трактовки в одном из наиболее значимых национальных нормативных документах - Гражданском кодексе Российской Федерации.

Во-первых, авторы этого документа развели понятия займа и кредита, трактуемые практически всеми научными школами (отечественными и зарубежными) как синонимы. Во-вторых, вводят в кредитные отношения действия по смене собственности.

## Эволюция клиентской базы кредитных организаций

Спрос и предложение на кредитные услуги, взаимодействуя и предопределяя друг друга, формировались и эволюционировали вместе с кредитными организациями, кредитным рынком, кредитной системой. Соотношение спроса и предложения на кредитные услуги, приоритеты кредитных организаций и интересов их клиентов неопределенны и в историческом плане, и в современных условиях. Это обусловлено множеством причин и условий временного высвобождения денежных средств у граждан и организаций, причин и условий временной потребности в дополнительных денежных средствах у физических и юридических лиц.

При этом следует выделить общие теоретические позиции кредитного спроса, которые имеют конкретные проявления, как в исторической эволюции, так и в современной экономике.

Объектами кредитного спроса могут быть кредитные ресурсы и кредитные услуги, причем спрос на кредитные услуги может возникнуть у лиц привлекающих и размещающих кредитные ресурсы. Если с учетом разнообразия видов кредита удовлетворять спрос на кредитные ресурсы в принципе могут абсолютно любые лица и организации от международных структур до ближайших родственников, то кредитные услуги - это преимущественно сфера деятельности специализированных кредитных организаций. Соответственно следует выделить несколько групп факторов и условий, на основе которых формировалась и эволюционировала клиентская база кредитных организаций. Детально рассмотренные в предыдущей главе с позиций формирования состава и структуры клиентов банков факторы кредитного спроса могут формироваться, как у непосредственных потребителей кредитных ресурсов, так и у посредников, обеспечивающих и эксплуатирующих кредитные взаимосвязи. Это же можно сказать и о факторах кредитного предложения. Вместе с тем кредитный спрос и предложение у реальных потребителей и посредников имеют разное основание и разные варианты проявления.

## Развитие методик и инструментов пассивных операций кредитных организаций

Кредитные организации воспринимаются в первую очередь как кредиторы. Они удовлетворяют кредитный спрос, предоставляют денежные или материальные средства испытывающим в них потребности физическим и юридическим лицам, в том числе и производственно—торговым комплексам.

Однако эволюция кредитного дела сопровождается созданием целого пакета новых банковских продуктов. С учетом особенностей производственно-торговых комплексов эти банковские продукты могут послужить основой для балансировки интересов производственных предприятий, торговых и транспортных организаций, населения. Такие банковские продукты способствуют достижению синергетического эффекта.

Все элементы торгово-производственного комплекса должны ориентироваться на потребности населения. Они заинтересованы в кредитных (банковских) продуктах, обеспечивающих такие потребности населения как сохранение, сбережение их денежных средств, общее и целевое накопление ресурсов, активизация временно свободных средств и получение инвестиционных доходов, участие в управлении, контроль и получение адекватной информации о своих контрагентах и другие. Эти банковские продукты разнообразны и многочисленны. В современном ассортименте банковских продуктов — вклады и депозиты, депозитарные услуги, трасты, купля—продажа ценных бумаг и валютных ценностей. Возможны комбинации этих и других банковских продуктов.

Особое значение продуктовые схемы приобретают при портфельных подходах и, в частности, при комплексном банковском обслуживании производственных, торговых, транспортных предприятий и их клиентов — населения. Все они, являясь партнерами коммерческих банков, реализуют в ходе взаимных предпринимательских контактов свои потребности и свои интересы. Они часто совпадают. Положение банка как кредитно-финансового посредника позволяет выявить взаимные интересы партнеров и даже искусственно их создать. Применительно к обслуживанию коммерческими банками организаций производственно-торговых комплексов это можно определить в качестве важнейшей задачи банковского маркетинга и банковского менеджмента. Само построение комплексов может основываться на интересах промышленных, торговых и транспортных организаций. Однако маркетинг в качестве ведущих интересов выделяет проекты конечных потребителей - населения. С определенной долей условности интересы населения, которые могут реализовывать организации производственно-торговых комплексов в схемах банковского менеджмента и банковского маркетинга, можно разделить на следующие группы:

— потребительские;

— производственно-потребительские;

— финансовые.

Потребительские цели и интересы населения связаны с жизнеобеспечением, созданием и улучшением среды проживания, социальными проектами; производственно-потребительские интересы - с получением образования и повышением квалификации, воспитанием детей, организацией личного подсобного хозяйства, промыслов; финансовые интересы — с созданием и поддержанием резервных сбережений, накоплением фондов будущего жизнеобеспечения, капитализацией накоплений и сбережений. Все эти группы интересов населения предполагают использование специализированных банковских продуктов и инструментов.

Коммерческие банки, участвуя в реализации этих интересов и являясь по своей сути кредитным посредниками, действуют как коммуникаторы. Именно как коммуникаторы, организаторы, менеджеры они способны обеспечить высокую эффективность удовлетворения потребностей населения.

Часто именно коммерческие банки являются ключевым звеном в увязке интересов населения и производственно-торговых комплексов.

Важным моментом при этом является и то, что управляя финансовыми потоками, как прямо так, и косвенно, кредитные организации (банки) способны позитивно влиять на их эффективность практически по всем базовым критериям. Быстрота, своевременность, оптимальность стоимостного объема, адекватная номинация, целенаправленность, гарантированность и возможность необходимой корреляции явно приобретают тенденцию к оптимизации, которая может быть значительно усилена.

С точки зрения производственно- горговых комплексов часто различия между потребительскими, производственно-потребительскими и финансовыми интересами и целями населения размыты. Например, загородные коттеджи могут использоваться под жилье (потребительские цели), как помещения для изготовления какой-либо продукции или художественные мастерские (производственно-потребительские цели), для сдачи в наем или как вложения свободных денежных средств (финансовые цели). Вместе с тем, хотя производственно-торговые комплексы на первых взгляд не интересует как конкретно используется их продукция, при более профессиональном подходе, особенно в схемах маркетинга и клиентских проектов менеджмента их специфика отслеживается. Для банков же эта специфика клиентских целей с самого начала приобретает большое значение, ибо она предопределяет различия в денежных потоках и в применяемых финансовых инструментах. Для банков первостепенное значение имеет ранжирование привлекательности различных комплексных проектов для использования соответствующих приемов адаптационного банковского менеджмента. Особое значение при этом приобретает индивидуализация проектов удовлетворения целевых установок структур производственно—торгового комплекса. Она может быть реализована по двум принципиально разным моделям — проектно-иерархической и проектно—коммуникационной.

Эти модели представлены на рис. 12 и рис. 13.

Проектно-иерархическая модель изначально основывается на определении, идентификации и анализе целевых установок всех своих клиентов, связанных с товародвижением, - организаций производственно-торгового комплекса и населения. В ходе ранжирования этих целевых установок выделяются наиболее значимые, полностью совпадающие для всех участников банковские проекты и частично совпадающие. Первые в наибольшей мере аккумулируют синергетический эффект и маркируются как наиболее значимые в иерархии банковских услуг. Это проекты первого уровня. Они требуют пристального внимания банковского менеджмента и разработки индивидуальных банковских инструментов. Банковские проекты второго уровня менее привлекательны. Для их реализации вполне могут использоваться уже апробированные инструменты. Индивидуальные банковские схемы в принципе могут использоваться и для удовлетворения конкретных потребностей отдельных клиентов. Но это уже не входит в рамки комплексного обслуживания.