Завьялов, Сергей Олегович. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Завьялов Сергей Олегович; [Место защиты: Рос. гос. социал. ун-т].- Москва, 2012.- 162 с.: ил. РГБ ОД, 61 12-8/3752

**Содержание к диссертации**

Введение

**Глава I Теоретические и методические основы банковского кредитования 11**

1.1 Теоретические подходы к кредитованию предприятий 11

1.2 Механизм кредитования в коммерческом банке 18

1.3 Оценочные подходы к стандартизированным методам определения кредитоспособности заёмщика 28

**Глава II Оценка состояния и динамики кредитования предприятий малого и среднего бизнеса (на примере Вологодской Области) 44**

2.1 Анализ динамики развития предприятий малого и среднего бизнеса 44

2.2 Развитие сектора малого и среднего бизнеса в Вологодской области 61

2.3 Оценка эффективности банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса 69

**Глава III Совершенствование механизма банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса 88**

3.1 Учет факторов влияния при разработке кредитной политики банка 88

3.2 Оптимизация структуры механизма банковского кредитования корпоративных клиентов 98

3.3 Частно-государственное партнерство как приоритетное направление совершенствования банковского кредитования 118

Заключение 135

Список литературы 138

Приложения 153

* [Механизм кредитования в коммерческом банке](http://www.dslib.net/finansy/sovershenstvovanie-mehanizma-bankovskogo-kreditovanija-malogo-i-srednego-biznesa.html#5165981)
* [Оценочные подходы к стандартизированным методам определения кредитоспособности заёмщика](http://www.dslib.net/finansy/sovershenstvovanie-mehanizma-bankovskogo-kreditovanija-malogo-i-srednego-biznesa.html#5165982)
* [Развитие сектора малого и среднего бизнеса в Вологодской области](http://www.dslib.net/finansy/sovershenstvovanie-mehanizma-bankovskogo-kreditovanija-malogo-i-srednego-biznesa.html#5165983)
* [Оптимизация структуры механизма банковского кредитования корпоративных клиентов](http://www.dslib.net/finansy/sovershenstvovanie-mehanizma-bankovskogo-kreditovanija-malogo-i-srednego-biznesa.html#5165984)

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования. Переход России на рыночные механизмы взаимодействия, отстранение государства от финансирования производственных предприятий определили повышение значимости заёмных средств, используемых хозяйствующими субъектами для увеличения прибыли. Экономический кризис 1998 года и глобальный финансовый кризис 2008 года, негативно повлиявшие на стабильность банковской системы, и, прежде всего, той ее части, которая осуществляла активную деятельность на кредитном рынке, обострили проблему надлежащей и нормативно обоснованной организации кредитного процесса. Необходимость повсеместной реструктуризации российских компаний, новые требования к акционерному капиталу и структуре собственности, несомненно, предъявили новые вызовы к кредитным организациям, их качеству и количеству услуг, капитализации и распределённости на территории Российской Федерации.

Последнее десятилетие банковская система Российской Федерации уверенно и продуктивно развивалась. Росли стабильность банковского сектора, доверие к банкам со стороны физических и юридических лиц, расширялся спектр оказываемых банками услуг, открывались новые банки и небанковские кредитные организации. Банковская система, являясь сегодня «кровеносной» системой отечественной экономики, представляет собой основной источник кредитных ресурсов.

Вне зависимости от того, что в юридической и экономической литературе имеется достаточно разработок, посвященных вопросам кредитования, большинство из них не соответствуют современному состоянию и перспективному развитию современных денежно-кредитных отношений. В связи с этим рассматриваемый вопрос приобретает особую актуальность в краткосрочной и среднесрочной перспективе.

Степень разработанности проблемы. В современной экономической науке термин «банковское кредитование» встречается достаточно часто. Это связано с тем, что основная масса исследований в области банковского дела направлена на изучение частных проблем развития отдельных банков и операций, среди которых одно из основных мест занимает корпоративное кредитование.

Существенный вклад в анализ проблем теории банковского дела внесли: Г.И. Белоглазова, Л.П. Белых, В.Н. Едронова, Г.И. Кравцова, А.П. Кроливецкая, М.Г. Лапуста, М.С. Марамыгин, Г.С. Панова, И.В. Пещанская, А.В. Суварович, Е.Б. Супронович, A.M. Тавасиев, В.М. Усоскин, А.Д. Шеремет и другие. Теоретические и практические аспекты банковского кредитования анализировались в исследованиях М.С. Атлас, В.И. Букато, Е.Ф. Жукова, В.И. Колесникова и Л.П. Кроливецкой, Г. Г. Коробовой, О.И. Лаврушина, Ю.И. Львова, И.И. Лютовой, Е.В. Тихомировой и других. С различных позиций классифицируются операции коммерческого банка, и описывается их содержание в трудах зарубежных авторов, среди которых можно выделить: К.Дж. Барлтропа, Б. Гринвальда, И. Джорджа, Э.Дж. Долана, Н. Когана, Д. МакНотона, Ж. Ривуара, Чинг Ф. Ли, К. Эрроу.

Исследования данных авторов подтверждают значимость дальнейших разработок в вопросах функционирования кредитной системы, деятельности коммерческого банка на кредитном рынке и активизации эффективных продаж банковских корпоративных продуктов.

Целью диссертационной работы является разработка теоретического обоснования и практических рекомендаций по совершенствованию механизма банковского кредитования корпоративных клиентов, функционирующих в сфере малого и среднего бизнеса.

Задачи исследования. Достижение поставленной цели предполагает решение следующих задач:

1. Дополнить сущность императивов «система кредитования», «механизм банковского кредитования» в соответствии с современными тенденциями инновации и модернизации кредитных технологий.

2. Определить степень влияния банковского кредитования на динамику развития предприятий малого и среднего бизнеса, функционирующих в различных отраслях экономики.

3. Выявить специфику банковского кредитования малого и среднего бизнеса.

4. Предложить организационную структуру реализации механизма банковского кредитования корпоративных клиентов.

5. Рекомендовать механизм частно-государственного партнерства для расширения инструментария банковского кредитования.

Объектом исследования являются коммерческие банки и их структурные подразделения (филиалы и дополнительные офисы - отделения) акционерной формы собственности, территориально расположенные в Вологодской области.

Предметом исследования выступают финансово-экономические отношения, формирующиеся в процессе совершенствования банковского кредитования субъектов малого и среднего бизнеса.

Соответствие паспорту специальности. Диссертационное исследование соответствует пункту 9.3. «Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования» и п. 9.7. «Эволюция кредитных отношений; закономерности и современные тенденции их развития, взаимодействие кредита с денежным оборотом, финансами, финансовым рынком, усиление влияния кредита на производство и реализацию общественного продукта» паспорта специальности ВАК 08.00.10. «Финансы, денежное обращение и кредит».

Научная гипотеза исследования заключается в том, что совершенствование и сбалансирование механизма банковского кредитования будет обеспечивать непрерывное воспроизводство финансовых ресурсов, стимулирование дифференциации предложений на кредитном рынке для улучшения экономического положения субъектов малого и среднего бизнеса в процессе производства и реализации отечественного продукта.

Эмпирическая база исследования и методологические основы.

Эмпирическую базу диссертационного исследования составляют:

- законодательные акты Российской Федерации и Вологодской области;

- подзаконные акты Президента и Правительства России;

- нормативные акты министерств и ведомств Правительства России, Правительства Вологодской области, Банка России, определяющие порядок функционирования банковской системы;

- данные из официальных публикаций международных организаций;

- статистические и аналитические материалы справочников, издаваемых Банком России, Федеральным агентством государственной статистики;

- ежегодные данные Ассоциации российских банков и Ассоциации региональных банков России, иных общественных организаций, занимающихся изучением проблем в области банковского дела.

В качестве методов исследования использованы методы экспертных оценок, сравнения, анализа, синтеза и различные статистические методы.

Привлечение статистических данных и аналитических материалов призвано обеспечить репрезентативность эмпирической базы исследования. Их наглядность в сочетании с широким использованием методов научного познания анализируемых явлений и процессов способствуют получению предполагаемых результатов исследования, аргументированности теоретических выводов и обоснованию практических предложений.

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретических и методических основ, практических предложений по формированию и реализации механизма банковского кредитования корпоративных клиентов.

Положения научной новизны, полученные лично автором и выносимые на защиту:

1. Дополнены структурные элементы системы банковского кредитования. Авторская трактовка системы банковского кредитования заключается в определении скоррелированности её базовых элементов, к которым относятся: субъект, объект, принципы, методики кредитования, механизм выдачи и возврата ссуд, а также банковский контроль и надзор над кредитным процессом, отражающие современные реалии развития в рыночной экономике. Через соотношение терминов кредитная система и кредитный механизм обоснованна дефиниция «механизм банковского кредитования» и его структурные элементы.

2. Определены пределы стимулирующей роли банковского кредитования для развития предпринимательства. Анализ взаимосвязи позволил определить отрасли приоритетного кредитования с софинансированием процентной ставки до предела «ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ»: ЖКХ, здравоохранение (в связи с высоким уровнем социальной значимости), деревообработка, фермерство, пищевая промышленность (как формирующие мультипликативный эффект экономического развития территорий).

3. Выявлено, что высокий уровень риска кредитования обусловлен низким уровнем транспарентности, несоразмерной платой за кредитные ресурсы, использованием кредитных ресурсов по нецелевому назначению. Рост финансовых возможностей банковского сектора, концентрации капитала при сохранении действующих условий кредитования могут привести к дисбалансу спроса и предложения на рынке финансовых услуг.

4. Предложен механизм частно-государственного партнерства в банковском кредитовании корпоративных клиентов, основанный на дополнительной (детализированной и усовершенствованной) модели вексельных расчетов. Использование модели позволяет в случае кассового разрыва в короткие сроки организовать транши, дисконты по векселям, оптимизировать налогооблажение вексельных операций, рефинансировать задолженность дополнительной эмиссией или выкупом векселей, снизить стоимость судебных издержек.

**Практическая значимость работы** состоит в том, что в исследовании дополнена практическая методика расширения возможностей системы гарантийных фондов и предложена инновационная модель вексельного кредитования корпоративных клиентов, использование которой позволяет сбалансировать объемы капитализации банковского и производственного секторов экономической деятельности.

Результаты исследования могут быть использованы в преподавании и методическом обеспечении учебных дисциплин: «Банковское дело», «Банковское законодательство», «Деньги, кредит, банки».

Апробация результатов исследования. Результаты диссертационного исследования докладывались на международных, всероссийских и межвузовских конференциях: международная научно-практическая конференция «Леденцовские чтения. Бизнес. Наука. Образование» (2009 г., 2011 г.); II междисциплинарная научно-практическая конференция «Экономика региона: реальность и перспективы» (2009 г.); межвузовская научно-практическая конференция «Молодежь и наука: инновационный ресурс малого и среднего бизнеса» (2010 г.); региональная научно-практическая конференция «Исследования молодых – экономике региона» (2010 г.); IV всероссийская научно-практическая конференция «Институализация экономики: система партнерских отношений в решении проблем экономической динамики» (2010 г.); VI межвузовской научно-практической конференция «Новая экономика – новое общество» (2011 г.).

Автором опубликовано 11 научных статей общим объемом 4,6 п.л.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, включающих девять параграфов, заключения, списка литературы и приложений.

**Во введении** обосновывается актуальность темы, излагаются цели и задачи, предмет и метод исследования, определяются его методологические и теоретические основы, формулируется научная новизна, теоретическая и практическая значимость результатов проделанной работы.

**В первой главе «Теоретические и методические основы банковского кредитования»**проанализирован, уточнен и дополнен понятийный аппарат, характеризующий дефиниции в сфере кредитования, выявлены различия в определениях «система кредитования» «кредитная система» и «банковская система»; дано определение механизма банковского кредитования через выяснение теоретической и практической составляющей терминов «кредитная система» и «кредитный механизм». Определена оптимальная структура механизма банковского кредитования с целью установления стабильного положения субъектов малого и среднего предпринимательства на кредитном рынке. Выявлены различия в методиках оценки кредитоспособности заёмщиков, используемых в коммерческих банках, проведен детальный анализ рейтинговой методики оценки кредитоспособности, внесено предложение по нормативной унификации существующих методик.

Во второй главе «Оценка состояния и динамики кредитования малого и среднего бизнеса (на примере Вологодской области)» рассмотрены основные статистические показатели, характеризующие процессы развития сектора малого и среднего бизнеса (далее – «МСБ») на федеральном и региональном уровнях. Выявлено, что в результате исчерпания предпринимательского потенциала в отдельных регионах и видах деятельности необходимо скорейшее изменение критериев софинансирования региональных программ, в том числе с использованием инструментария Министерства экономического развития Российской Федерации и банковской системы. Определены условия изменения характера связей банков с сектором МСБ на региональном уровне с целью оздоровления и дальнейшего развития экономики. Установлено, что активная кредитная политика банков на уровне конкретного регина опосредует эффективное кредитование как ключевой процесс регулирования банковских и предпринимательских отношений.

**В третьей главе «Совершенствование механизма банковского кредитования»** проанализированы факторы, определяющие кредитную политику банка на макро, мезо и микроуровнях. В целях эффективного развития системы кредитования внесены предложения по практическому совершенствованию в разрезе каждого элемента структуры механизма банковского кредитования. При определении источников финансирования хозяйственных отношений государства и бизнеса в рамках социально-экономических программ обоснована необходимость вовлечения банков в реализацию проектов частно-государственного партнерства, которое предполагает более широкое использование банковского опыта, потенциала банковских продуктов (услуг) посредством внедрения в существующую систему инновационных методик кредитования.

В заключении изложены основные результаты и выводы исследования, даны практические рекомендации.

## Механизм кредитования в коммерческом банке

Сегодня современная российская экономика характеризуется активной кредитной экспансией коммерческих банков. Несмотря на это, мировой финансовый кризис продолжает вносить серьёзные коррективы в складывающуюся ситуацию в региональном и федеральном банковском кредитовании. Результатом данного процесса становится свертывание долгосрочных кредитных программ, повышение процентных ставок по кредитам и, несмотря на существенную помощь государства в преодолении проблем недостатка ликвидности, образование «финансовых тромбов». Все это требует серьезной последовательной целенаправленной работы по совершенствованию (в том числе нормативному) кредитной деятельности российских банков путем внесения необходимых изменений в повышение эффективности функционирования механизма банковского кредитования.

К термину «кредит» существует множество научных подходов. Так в советское время кредит определялся как форма движения ссудного капитала [138, с. 11; 90, с. 10; 112, с.17]. Кредит является основополагающей категорией и определяет экономическую природу кредитных отношений. Иными словами, кредитный механизм обеспечивает практическую реализацию функций кредита. Подобный подход встречается в работах B.C. Пашковского, определяющих кредитный механизм как «форму проявления, организации и реализации кредитных отношений» [105, с. 32]. История возникновения кредитных отношений, нашедших своё отражение ещё в Кодексе Хамураппи (статья 116 которого прямо указывала на кредитные правоотношения), напрямую связана с появлением денежного эквивалента. Благодаря кредиту хозяйствующие субъекты получили возможность использовать плечо финансового рычага и за счет этого расширять предпринимательскую деятельность, ускорять производительность труда. Кредитные отношения исторически складывались независимо от воли людей, объективной причиной их возникновения являются разнородные темпы оборачиваемости капиталов в отраслях народного хозяйства.

Следует отметить, что анализ дефиниции «кредит» как экономической категории, его характерных свойств, отличающих его от других базисных дефиниций банковского дела, не является целью настоящего исследования, поэтому в качестве базового понятия считаем необходимым принять наиболее взвешенную точку зрения. На взгляд автора, наиболее объективно по отношению к современным экономическим реалиям функционирования кредитных отношений понятие «кредита» дано профессором О.И. Лаврушин. В его работах в структуру кредита включается: заемщик, кредитор, и ссуженная стоимость. Указанная структура наиболее ёмко и точно характеризует кредит и учитывает особенности его проявления в современных условиях. Поэтому наиболее осмысленным и завершенным представляется определение, данное О.И. Лаврушиным: «кредитом является передача кредитором ссуженной стоимости заемщику для использования на началах возвратности и в интересах общественных потребностей» [88, с. 169].

Кредитный механизм является составной частью кредитной системы, отправной точкой которой является ссуженная стоимость. В связи с тем, что «современные условия развития экономики вызывают необходимость постоянного совершенствования механизма кредитования, который является действенным инструментом кредитного менеджмента» [108, с. 122], представляется обоснованным провести анализ теоретических взглядов относительно сущности кредитного механизма путем применения метода ретроспективного сравнительного анализа существующих подходов.

Одно из первых упоминаний о кредитном механизме как экономическом институте, опосредующем конкретную сферу общественных отношений, появляется в экономико-политическом учении Карла Маркса: «...механизм кредита постоянно направлен к тому, чтобы при помощи всевозможных операций, приемов, технических приспособлений свести действительное металлическое обращение к относительно все сокращающемуся минимуму» [94, с. 570].

Советская экономическая школа изучала кредитный механизм в качестве самостоятельного объекта исследования и определяла его наряду с механизмом планирования, хозрасчета, финансовым механизмом в качестве отдельного звена хозяйственного механизма как «...совокупность органов кредитной системы, средств (рычагов, стимулов), с помощью которых органы осуществляют свои функции и воздействуют на работу социалистических предприятий и всего народного хозяйства в целом, принципов, форм и методов кредитования...» [53, с. 85-86].

На более позднем этапе появилось мнение, что кредитный механизм необходимо рассматривать как формализованный способ практической реализации кредитных отношений. «Кредитный механизм - это экономический механизм реализации собственности на ссудный фонд, выступающий в той или иной организационной форме кредитных отношений, адекватных данному уровню развития производительных сил» [143, с. 378]. Кредитные отношения становятся базисом для формирования сбалансированной кредитной политики коммерческого банка. Вместе с тем при изучении современного кредитного механизма, базирующегося на рыночных принципах хозяйствования, необходимо учитывать, что его основа была сформирована в советской плановой экономике с соответствующими административными анахронизмами и поэтому имеет ряд особенностей, которые отличают его от зарубежных аналогов. Во-первых, нормативное регулирование данной сферы общественных отношений до настоящего времени не гармонизировано. Банковский кодекс, принятие которого было направлено на систематизацию и кодификацию норм, устранение имеющихся коллизий и восполнение «пробелов» правового регулирования до настоящего времени не одобрен профильным комитетом Государственной Думы РФ и поэтому является всего лишь теоретической концепцией.

Во-вторых, российская кредитная система находится всё ещё на стадии формирования и осмысления пройденного пути. В ней ещё недостаточно развиты такие важные институты как фондовый рынок и рынок ценных бумаг, вексельное кредитование, продажа деривативов, использование механизмов кредитования по контокоррентным счетам и другие.

В-третьих, кредитный механизм в России не в достаточной степени учитывает и внедряет в свою работу инновационные электронные технологии, в том числе Digital office, электронный банкинг, интернет технологии активных продаж.

В-четвертых, в связи с наличием прямых запретов в действующих законодательных актах отсутствует гласность и транспарентность в кредитной сфере. «Индивидуальный характер кредитных сделок и отсутствие единой организационной инфраструктуры кредитного рынка существенно ограничивают доступность информации о функционировании кредитного рынка» [66, с. 16]. Информация о заемщиках, кредиторах и условиях кредитования в полном объеме известна только непосредственным участникам кредитной сделки, а аналитикам, как правило, доступны лишь сведения о средних ставках и суммарных объемах кредитных операций за определенный период.

## Оценочные подходы к стандартизированным методам определения кредитоспособности заёмщика

На первых этапах развития российских кредитных технологий анализировать кредитоспособность в том понимании, которое мы вкладываем сегодня в указанный термин, было достаточно затруднительно в связи с отсутствием нормативных правил, унифицированных методик и критериев оценки заемщика, структуры его бизнеса и прочих параметров осуществляемых кредитных операций. Основными критериями служили способность заёмщика генерировать выручку, юридический факт наличия титула собственника на ликвидный имущественный залог, деловая репутация, кредитная история и «лояльность» к государственным органам и/или топ менеджерам кредитной организации.

Трансформация банковской системы России в 2000-х годах обусловила возложение на банки роли «локомотивов» рыночной экономики в общем, и кредитной экспансии в частности. Сегодня эффективно работающие на кредитном рынке банки при рассмотрении вопроса о кредитовании корпоративного клиента стараются изучить максимально возможное количество факторов, влияющих на кредитоспособность заемщика, и определить кредитные качества своего клиента. Пристальное внимание к деятельности заёмщика, безусловно, позволяет кредитной организации нивелировать большинство кредитных рисков, однако, может иметь и обратное действие - клиент может уйти в более лояльную кредитную организацию где с наименьшими временными и операционными затратами получит указанный кредит.

Вместе с тем кредитование корпоративных клиентов - достаточно рискованная операция. Увеличение доли кредитов, выданных без надлежащего анализа, увеличивает кредитный риск банка. «Одна из основных мер по минимизации возможных потерь от невозвратов предоставленных кредитных ресурсов - правильная оценка кредитоспособности. Выбор критериев для нее был актуален во все периоды развития банковского дела и уже вошел в экономическую литературу в качестве одной из основных задач при определении кредитоспособности заемщика» [47].

В рамках программ кредитования коммерческих банков применяются специально разработанные унифицированные технологии, в основу которых положена международная практика предоставления услуг в сфере банковского кредитования. Один из ключевых аспектов данных технологий — финансовый анализ, проводимый на основе данных о реальном состоянии бизнеса заемщика. При этом, как правило, «стандартная кредитная процедура позволяет проводить оценку кредитоспособности и принимать решение о предоставлении кредита в сжатые сроки» [79, с. 21].

При сходстве на первый взгляд терминов «кредитоспособность» и «кредитное качество» существуют некоторые различия, позволяющие утверждать, что это не синонимы, а взаимодополняющие термины, соотносящиеся как общее и частное.

Под «кредитоспособностью» принято понимать возможность должника полностью и в срок обслуживать свою ссудную задолженность и отвечать по принятым на себя обязательствам по основному долгу и процентам. Кредитоспособность заемщика в отличие от платежеспособности отражает перспективную возможность погашать долг в будущем. Показатель «платежеспособности» применяется при анализе возможности своевременного обслуживания текущих обязательств заемщика. Плохая кредитная история и наличие просрочек по ранее принятым обязательствам является одним из формализованных «стоп-факторов», на который опирается банк при рассмотрении кредитной заявки. Вместе с тем указанное обстоятельство может быть не принято во внимание, если заемщик имеет краткосрочную просроченную задолженность (до 7 дней), а «баланс ликвиден и размер собственного капитала достаточен, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента» [34, с.32].

При этом в отечественной литературе принято выделять ряд критериев, характеризующих предпринимательскую деятельность заёмщика, для целей определения его кредитоспособности: качественные характеристики или «кредитные качества» клиента (такие как деловая репутация компании, клиентела и уровень квалифицированности менеджмента компании); правоспособность заемщика; способность генерировать доход для обслуживания долга; степень участия собственного капитала заемщика в сделке; наличие на балансе заёмщика имущества, которое может послужить предметом залога; позиционирование заёмщика в деловых и бизнес кругах.

Изучение данных критериев дает возможность банку определить «лимит доверия» к потенциальному заемщику, который в последствии преобразуется в конкретные условий кредитной сделки. На наш взгляд, эти условия должны определяться только после первичной оценки бизнеса потенциального заемщика.

В научной литературе получила распространение точка зрения, согласно которой оценка деятельности клиента без учета обеспечения позволяет кредитным организациям иметь конкурентное преимущество, так как при рациональном применении такого подхода потребуется в меньшей степени закладывать имущество при получении финансовых ресурсов [103, с. 37].

При оценке кредитоспособности аналитик банка вправе требовать от заемщика полный пакет документов, необходимых для оценки возможности предоставления ссуды (начиная от официальной финансовой отчетности и заканчивая управленческой структурой предприятия), в то время как при оценке кредитного качества заемщика можно обойтись меньшим объемом документов, при этом запрашивать информацию у заёмщика совсем не обязательно. Расчет кредитного рейтинга заемщика может проводиться как на основе внутренних информационных источников, полученных от компании, так и внешних общедоступных данных. При этом очевидным недостатком использования внешних данных при расчете кредитного рейтинга предприятия является их задержка во времени, так как официальная отчетность компаниями сдается в государственные органы по прошествии определенного времени.

В настоящее время Россия приближается к мировой практике сбора и распространения аналитической информации о заемщиках, однако разница в обработке данных достаточно существенна, что может сказаться на возможности оперативной и объективной оценки кредитного качества со стороны Банка как заимодавца. Мировой опыт подтверждает, что если «кредитные стандарты чрезмерно высоки, слишком низкими окажутся объемы кредитов, клиентская база, возможности продажи клиентам других финансовых продуктов (перекрестные продажи), выручка от кредитования и комиссионные. И наоборот, при заниженных стандартах выгоды, обусловленные большим объемом кредитов, широкой клиентской базой и многочисленными возможностями перекрестных продаж, будут нивелированы убытками по кредитам» [117, с. 457].

## Развитие сектора малого и среднего бизнеса в Вологодской области

Малый и средний бизнес в Вологодской области имеет свои характерные особенности. Низкий уровень его прозрачности не позволяет в полной мере осуществлять анализ и оценку кредитоспособности. Одна часть предпринимателей пока еще скептически относится к кредитным продуктам для бизнеса заранее считая их дорогостоящими и недоступными, другая же часть наоборот злоупотребляет доверием и на заёмные средства выстраивает финансовые пирамиды. Кроме того, ситуацию усугубил в 2009 году финансовый кризис, который заставил банки повысить свои процентные ставки, в том числе и по уже выданным кредитам, а также ужесточить условия выдачи кредитов. По данным статистики из десяти вновь образованных юридических лиц - субъектов МСБ свыше одного года продолжают функционировать только два.

В Вологодской области реализуются закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» и основные мероприятия, определенные долгосрочной целевой программой «Развитие малого и среднего предпринимательства в Вологодской области на 2009-2012 годы» [23] (далее -«Программа»). В рамках Программы малому и среднему предпринимательству в 2009 году было выделено 65,4 млн. руб., из федерального бюджета привлечено в 3,4 раза больше - 227,3 млн. рублей. А в 2010 году сумма областного софинансирования достигла 87,5 млн. руб., объем федеральных средств (с учетом Гарантийного фонда) 368,4 млн. руб. В соответствии с Законом Вологодского области от 17 декабря 2009 года N2187-03 «Об областном бюджете на 2010 год» программы поддержки малого предпринимательства в 2010 году расширились за счет привлечения дополнительных федеральных средств на развитие бизнеса в моногороде Сокол на 51,4 млн. руб. (при 4,6 млн. руб. областных средств), в моногороде Череповец на 50 млн. руб. (при 2,6 млн. руб. областных средств).

Малый бизнес в большинстве своём представлен в сферах с высокой долей оборачиваемости капитала. Почти каждое четвертое малое предприятие в Вологодской области занимается торговлей, каждое шестое - строительством, двенадцатое - сельским хозяйством, седьмое работает в обрабатывающем производстве.

Количество предприятий МСБ в области в 2010 году незначительно выросло и составило 6428 единиц. При этом за 2009 год количество микропредприятий выросло на 151% и составляет 4518 единиц, а средних - на 114%. Численность индивидуальных предпринимателей возросла с 39,8 тыс. до 43,5 тыс.

Важнейшая современная задача для сектора МСБ в Вологодской области - изменить структуру малого бизнеса, увеличить количество предприятий МСБ в сфере производства, ЖКХ, услуг и народных художественных промыслов, инновационных фирм. Так в 2010 году получили дальнейшее развитие на территории Вологодской области такие виды деятельности, как хлебопечение и производство пищевых и сельхозпродуктов, лесопиление, открылись небольшие мебельные цеха, кузнечные мастерские. Увеличилось количество субъектов МСБ, оказывающих бытовые услуги - ремонт обуви, пошив одежды, услуги парикмахерских и гостиниц, а также оказывающих медицинские услуги, услуги по грузоперевозкам.

Экономическая ситуация в области по итогам 2010 года характеризовалась ростом промышленного производства, увеличением грузооборота предприятий транспорта, оборота розничной торговли и общественного питания. Увеличились доходы от услуг связи. В целом улучшилась ситуация на рынке труда. За январь-ноябрь 2010 года по сравнению с соответствующим периодом 2009 года выросли реальные денежные доходы населения. Увеличился объем инвестиций в основной капитал. Организациями области получен положительный сальдированный финансовый результат, который существенно увеличился по сравнению с аналогичным периодом 2009 года [70, с. 4].

О положительном влиянии мер государственной поддержки, реализуемых в регионе, свидетельствует также рост оборота на малых организациях. Так за 9 месяцев 2010 года он составил 75,4 млрд. руб. (113% к соответствующему периоду 2009 года). Доля малого предпринимательства в совокупном региональном обороте крупных, средних и предприятий МСБ составляет 18,7% (16,5% аналогичный период 2009 года).

Среднемесячная заработная плата, начисленная работникам предприятий МСБ области (без микропредприятий и без выплат социального характера), составила 12,8 тыс. рублей и выросла по сравнению с аналогичным периодом 2009 года на 7,9%. Выше среднеобластного уровня сложилась заработная плата у работников финансового посредничества (в 2,8 раза), торговли автотранспортными средствами (в 1,6 раза), производства резиновых и пластмассовых изделий (на 83%), производство машин и оборудования (в 1,5 раза), деятельность сухопутного транспорта (в 1,2 раза).

## Оптимизация структуры механизма банковского кредитования корпоративных клиентов

Для обоснования перспектив совершенствования банковской системы в целом и элементов механизма банковского кредитования в частности важно иметь в виду, что кредитование - это прежде всего одно из направлений банковского бизнеса, и чем прибыльнее функционирует этот бизнес, включающий в том числе управление, выбор стратегии и кредитной политики, постановку стратегических задач и планирование их решений, тем с большей эффективностью работает кредитная организация.

Как уже указывалось выше, в настоящее время кредитная политика современных коммерческих банков формируется под влиянием многих факторов, определяемых в том числе экономическими и политическими изменениями в российской общественной жизни. Под влиянием этих же факторов складывается специфика механизма банковского кредитования и выстраивания кредитных отношений банков с клиентами, которые со временем и модернизацией общественных отношений развиваются и приобретают новые качественные характеристики.

Для успешного управления механизмом банковского кредитования в целом необходимо прежде всего проанализировать возможные пути развития и модернизация каждого из составляющих его элементов, которые указаны в пункте 1.2. настоящей диссертационной работы. Соблюдая хронологическую последовательность анализа элементов механизма кредитования, определенную в первой главе, анализ путей совершенствования начнём с субъекта кредитных отношений.

Жесткая конкуренция на рынке кредитных ресурсов и кризис неплатежей по кредитам определили одну из приоритетных задач коммерческого банка -формирование качественного кредитного портфеля с «прозрачной» клиентской базой. Привлечение и отбор среди потенциальных заёмщиков тех, кто характеризуется наибольшими потребностями в заимствовании финансовых средств и наименьшим риском неплатежеспособности представляется системообразующей задачей развития эффективного банковского сектора. В связи с этим, по-нашему мнению, на приоритетное направление в текущей деятельности коммерческого банка сегодня выходит разработка стратегии поиска качественных заёмщиков. Превентивный контроль позволит избежать убытков и оптимизировать уровень рентабельности, а также при задержке платежей по погашению кредита изучить причины и своевременно определить меры по решению соответствующей проблемы.

На основе анализа зарубежного опыта и взглядов отечественных экономистов можно предложить следующую схему «продажи» кредитов. На первом этапе определяется группа клиентов, обладающих наибольшей склонностью к финансированию текущей деятельности. На втором этапе рассчитывается лимит риска на потенциального заёмщика. При этом, как правило, спрос на ресурсы и уровень риска не совпадают: компании с наиболее высоким уровнем спроса часто относятся к наиболее рискованным, а у фирм, генерирующих значительную прибыль и обладающих достаточным собственным капиталом, потребность в привлечении финансовых ресурсов практически отсутствует.

После этого на основе консолидированного анализа кредитоспособности заёмщика определяется вероятность кредитного риска и принимается окончательное решение о предоставлении кредита.

В области кредитной политики стратегия современного банка должна заключаться в концепции долгосрочного паритетного сотрудничества. При реализации данной стратегии в качестве первоочередной меры необходимо рефинансировать качественно обслуживаемые краткосрочные и среднесрочные кредиты заемщика в кредитные соглашения на долгосрочную перспективу. В рамках кредитных соглашений заёмщик будет пользоваться постоянным, возобновляемым кредитом (кредитной линией). В этом случае предполагается постоянный сбор и анализ информации о динамике финансового состояния клиента, получившего кредит (регулярность погашения, сбои, платежные перерывы, досрочное погашение), их деловой репутации, клиентеле.

В научной литературе высказываются мнения о необходимости разделения клиентской базы на группы не только на стадии, предваряющей получение кредита, но и на стадии погашения кредита: «игроки»; «неаккуратные плательщики»; «случайно пострадавшие»; «сверхдолжники»; «мошенники» [72].

Принадлежность клиента к определённой группе определяет дальнейшую стратегию управления банка ссудной задолженностью. Правильное определение их типологии позволяет своевременно реализовать план работы с нестандартным активом, своевременно реструктурировать долг, разработать оптимальный график погашения задолженности с учётом финансового состояния должника. Полагаем также, что указанное предложение является целесообразным с позиции эффективной работы банка с просроченной задолженностью и формирования качественного кредитного портфеля.

Следующей важной практической задачей является преодоление проблемы обмена информацией о заёмщиках между кредитными организациями. Указанная задача носит также системный характер, а её решение, по мнению автора, должно способствовать оптимизации работы всей банковской системы.

Отсутствие достоверных и объективных сведений о партнере, доступных кредитной организации при заключении сделки, ведет, как правило, к неэффективному иррациональному использованию кредитных ресурсов и повышенным рискам невозврата ссудной задолженности.

Зарубежный опыт последнего времени демонстрирует, что наиболее оптимальным способом решения указанных проблем является создание в стране системы обмена информацией между кредитными организациями посредством бюро кредитных историй. Данная система обеспечивает информационную безопасность банковской системы, позволяет сбалансировать стоимость поиска информации о клиентах, а также имеет превентивное действие в отношении противоправных действий клиентов, не планирующих возвращать взятые кредиты.

Основными документами, регулирующими деятельность по обмену информацией о заёмщиках в Российской Федерации, являются Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации»[11], Федеральный закон «О кредитных историях» [12].

Идея создания структуры, которая могла бы оперативно предоставлять информацию о заёмщике и его кредитной истории не является инновационной. «Предшественниками бюро кредитных историй (далее - «БКИ») были: каталоги (книги) кредитных и финансовых учреждений; банки данных кредитных организаций; базы данных клиентов; автоматизированные базы данных операций клиентов» [93, с. 133]. «Банк России планировал создание кредитного бюро, в котором аккумулировались бы данные о финансовом состоянии заемщиков и их кредитные истории» [50, с. 40]. История развития института кредитных бюро в России берет свое начало в середине 1995г., когда несколько кредитных организаций и частных компаний начали работу над созданием Межбанковского бюро кредитной информации, которое планировалось закончить к 1996г. Совместная программа Правительства Российской Федерации и Банка России «О мерах по реструктуризации банковской системы Российской Федерации» [18] предусматривала разработку мер по созданию Банком России системы «Кредитного бюро», накапливающего и распространяющего информацию о кредитной истории банковских заемщиков» [18]. В 2005 году Ассоциацией российских банков было создано Национальное бюро кредитных историй. Сегодня база организации содержит 41 млн. историй юридических и физических лиц, которые были систематизированы в результате сотрудничества с более чем 900 организациями по всем регионам страны. Из первой десятки банковских рейтингов с бюро работают все 10 крупных кредитных организаций.