Васильев Вячеслав Николаевич. Кредитная политика банка в сфере малого бизнеса : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : СПб., 2000 155 c. РГБ ОД, 61:01-8/1755-2

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Формирование кредитной политики банка 6

1.1. Понятие и значение кредитной политики банка 9

1.1.1. Понятие кредитной политики банка 9

1.1.2. Цели кредитной политики и ее практическое значение для банка 14

1.2. Анализ кредитного рынка как основа формирования кредитной политики 21

1.2.1. Кредитный рынок и его специфика 21

1.2.2. Спрос на банковские кредиты со стороны коммерческих предприятий 23

1.2.3. Предложение кредитов, конкуренция и кредитные возможности банков 30

1.2.4. Кредитный риск при кредитовании предприятий бизнеса 37

1.3. Принципы и порядок формирования кредитной политики банка 54

1.3.1. Принципы кредитной политики банка 54

1.3.2. Порядок формирования и структура кредитной политики банка 67

Глава 2. Малые предприятия на кредитном рынке 71

2.1. Российский рынок банковских кредитов и место малых предприятий на нем 71

2.2.Роль малого предпринимательства в современной экономике 79

2.2.1. Малый бизнес и его место в структуре хозяйства развитых стран 79

2.2.2. Экономическая природа и особенности малых предприятий 84

2.2.3. Некоторые исторические аспекты развития малого бизнеса 91

2.3. Роль банков в финансово-кредитном обеспечении малых предприятий 98

2.3.1. Кредитный спрос со стороны малых предприятий и специфика кредитного риска 98

2.3.2. Специфика финансово-кредитного обеспечения малых предприятий 106

Глава 3. Проблемы организации кредитования малых предприятий 116

3.1. Организационная структура и распределение полномочий 117

3.2. Процедура оценки кредитов (кредитный анализ) и процедура принятия решений 121

3.3. Сопровождение кредита и работа с проблемными кредитами 134

3.4. Принципы кредитной политики и организация кредитования малого бизнеса 137

Заключение 143

Список литературы 148

Приложения 152

**Введение к работе**

Теоретические вопросы методологии формирования кредитной политики банка в условиях переходной экономики недостаточно исследованы отечественной экономической наукой, несмотря на то, что значимость правильной кредитной политики для практической деятельности коммерческого банка не вызывает сомнений. Действительно, мировой опыт свидетельствует о том, что, с одной стороны, кредитные операции являются основным видом активных операций коммерческих банков, а, с другой стороны, главной причиной банкротств банков является плохое качество кредитов.

Изменение экономической ситуации в России к концу двадцатого века привело к тому, что для российских банков проблема определения кредитной политики стала особенно серьезной по следующим основным причинам:

(1) - завершился период спада в экономике, наметилась тенденция к экономическому росту, которая способствует кредитованию реального сектора экономики;

(2) - прибыльность кредитных операций существенно снизилась по сравнению с предшествующим десятилетием;

(3) - возможности вложений в ценные бумаги - основная альтернатива кредитным вложениям, крайне ограничены;

(4) - доходность операций на валютном рынке снижается по мере стабилизации курса;

(5) - возрастает конкуренция на рынке банковских услуг. Одним из принципиальных моментов кредитной политики банка является выбор групп заемщиков, с которыми будет работать m

• банк. В данной работе в качестве объекта кредитной деятельности банков рассматриваются малые предприятия (малый бизнес).

Причина указанного выбора объясняется наличием противоречия между тем, что, с одной стороны, малый бизнес, представляет собой обширный сектор экономики, испытывающий потребность в кредитах и обладающий значительными перспективами роста, а, с другой стороны, российские банки, за редкими исключениями, не относят кредитование малого бизнеса к приоритетным направлениям своей деятельности.

Таким образом, представляется весьма актуальным исследовать принципы и методологию формирования кредитной политики банка, и их практическое применение в сфере кредитных отношений банков и малого бизнеса, которое позволит банкам эффективно развивать кредитование малого бизнеса.

Объектом исследования в настоящей работе является рынок банковских кредитов и политика коммерческих банков на этом рынке.

Предметом исследования выступают экономические отношения, определяющие кредитную политику банков в отношении малых предприятий.

Цель диссертационного исследования состоит в том, чтобы, опираясь на реалии рыночных отношений, обосновать методологию формирования кредитной политики банка, а затем, используя ее, показать значимость малого бизнеса как объекта кредитной деятельности банков и практический путь создания эффективной кредитной политики в сфере малого бизнеса.

Задачи работы состоят в следующем:

1. Разработать методологию формирования кредитной политики банка, основанную на исследовании кредитного рынка и места банка на нем и обосновать принципы, на которых должна базироваться кредитная политика.

2. Показать объективную необходимость существования и роль малого бизнеса в современной рыночной экономике.

3. Проанализировать финансовые потребности малых предприятий и пути их обеспечения в развитых странах и в России.

4. Исследовать возможности и перспективы банковского кредитования малого бизнеса в России, выявить возникающие при этом проблемы и предложить пути их решения.

## Понятие и значение кредитной политики банка

В данной главе будут рассмотрены основные факторы, определяющие кредитную политику банка, а также предложена методология формирования и принципы кредитной политики, которых целесообразно придерживаться банкам, формулирующим собственную кредитную политику. Используя указанную методологию, можно построить кредитную политику банка, как в целом, так и для отдельных сегментов кредитного рынка. При этом выделение указанных сегментов может происходить на основании различных критериев или их сочетаний. Выбор остается за специалистами каждого конкретного банка, исходя из реальных условий его существования и деятельности.

Необходимо указать, что в данной работе под кредитным рынком будет пониматься рынок банковских кредитов, на котором коммерческие банки выступают в качестве кредиторов, а их клиенты, юридические и физические лица - в качестве заемщиков. Мы оставляем вне сферы рассмотрения кредитование коммерческих банков Центральным банком, а также взаимное кредитование коммерческих банков, хотя эти виды кредитных отношений также можно отнести к отношениям на кредитном рынке [31,с Л17]. Такое ограничение является следствием того, что оба исключаемых из рассмотрения вида кредитования являются по-своему специфичными и требуют отдельного изучения. Отношения между Центральным Банком и коммерческими банками не являются рыночными отношениями в строгом смысле слова, поскольку формируются не под воздействием спроса и предложения на кредитном рынке, а являются одним из инструментов денежно-кредитной политики государства. Взаимное кредитование коммерческих банков также определяется, в основном, не рыночными факторами, а требованиями к поддержанию ликвидности и краткосрочными задачами управления активами и пассивами. Для подавляющего большинства коммерческих банков предоставление таких кредитов - не цель деятельности, а лишь временные тактические действия, вызванные необходимостью размещения краткосрочных свободных ресурсов. Исключениями являются специализированные банки, которые предоставляют кредиты другим банкам для последующего целевого использования этих средств, например, Европейский банк реконструкции и развития. Но нужно отметить, что такого рода банки не являются самостоятельными субъектами рыночных отношений, а выполняют роль инструмента для осуществления государственной политики. Таким образом, используемое в данной работе понятие кредитного рынка, ограничивается только теми отношениями, которые имеют рыночную природу и формируются под воздействием спроса и предложения.

Кредитный рынок весьма разнообразен, поэтому для выработки кредитной политики банки должны анализировать его как в целом, так и по отдельным, интересующим их сегментам. Рынок банковских кредитов для целей анализа можно последовательно сегментировать не только по категориям заемщиков, но и по видам кредитов (по целям, срокам кредитов, видам обеспечения и по другим признакам). Например, можно выделить крупные категории заемщиков: население, предприятия бизнеса, общественные и некоммерческие организации, а затем перейти к следующей ступени анализа и рассмотреть цели кредитов, предоставляемых этим категориям заемщиков, например: потребительские или ипотечные кредиты населению, либо кредиты бизнесу (коммерческим предприятиям) на инвестиционные цели или на финансирование оборотного капитала. Если далее выделить кредиты по срокам (краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные), то рассматриваемые сегменты рынка будут еще более мелкими. В зависимости от целей анализа для сегментации могут быть использованы и другие критерии. Их выбор и последовательность применения остаются за специалистами каждого конкретного банка, отвечающими за формирование его кредитной политики.

## Российский рынок банковских кредитов и место малых предприятий на нем

Кредитный рынок России коренным образом изменился после финансового кризиса августа 1998 года. Кризис стал логичным завершением периода, который начался с 1995 года, когда в условиях относительной финансовой стабильности, невысокого уровня инфляции, государство начало проводить политику заимствований для восполнения бюджетного дефицита. Для банковской системы 1995 год был годом кризиса на рынке межбанковских кредитов. Кроме того, в первой половине 90-х годов, в условиях высокой инфляции, банки активно использовали ликвидные валютные вложения, доходность которых резко упала после относительной стабилизации номинального валютного курса. Поэтому, быстро возраставший объем государственного долга (за два года, 1995 и 1996, государственный долг в виде ГКО увеличился более чем в 20 раз) стал для банков удобным способом размещения свободных активов. Одновременно банки стали сокращать кредитование предприятий и переводить ресурсы с кредитного рынка в государственные ценные бумаги. По состоянию на 1 января 1995 года задолженность предприятий составляла 92% работающих активов банков, а к 1 января 1998 года эта цифра снизилась до 60,3% [33, с.36]. Удельный вес государственных ценных бумаг в активах кредитных организаций составлял на 01.02.1998г. 22,8% (на 01.09.1998 г. - 19,9%); по балансу на 01.08.98 г. у 57 банков удельный вес вложений в ГКО-ОФЗ в работающих активах составлял более 40%. [18]

Этот отток средств из реальной экономики усугубил ее и без того тяжелое положение. Создался замкнутый круг, когда экономика не могла обеспечить достаточное количество налоговых поступлений, а дефицит бюджета, образовавшийся в результате этого, восполнялся за счет отвлечения ресурсов из реальной экономики. Создавшееся положение, которое еще более усугублялось другими экономическими и политическими факторами, привело к финансовому кризису 1998 года.

В результате кризиса банки, которые ориентировались на использование высокодоходных ценных бумаг (главным образом, ГКО-ОФЗ) как основы активов, не смогли выполнять обязательств перед своими кредиторами и вкладчиками. Невозможность реанимации большинства из них стала очевидной уже к концу 1998 года.

Пережить кризис сумели лишь те банки, которые не считали операции на рынке ценных бумаг и на валютном рынке приоритетным направлением своей деятельности. Среди них значительное число составляют региональные банки, которые до кризиса не имели возможности конкурировать с крупными московскими банками на рынке государственных долговых обязательств и ориентировались, зачастую вынужденно, на менее доходный и как тогда казалось, более рискованный, реальный экономический сектор, удовлетворяя по мере возможности потребности в банковских услугах в своих регионах.

В итоге к началу 1999 года основу банковской системы России составляли нескольких сотен надежных "банков-середняков" и несколько десятков относительно крупных банков, которые сумели пережить последствия кризиса и находятся в устойчивом положении. Помимо них на рынке существует множество самых мелких банков, активы которых занимают несущественную долю в общей массе активов банковской системы. Эти мелкие банки либо постепенно сходят со сцены (разоряются или примыкают к более крупным), либо укрупняются, привлекая новый акционерный капитал.

Преодолевая последствия кризиса, банки использовали примерно одинаковые методы: реструктуризацию обязательств, сокращение расходов, более четкое определение сфер интересов и целей, сохранение и расширение клиентской базы за счет обеспечения бесперебойных расчетов, активного маркетинга, привлечения бывших клиентов обанкротившихся банков и пр. Подобный спектр мер позволил многим банкам стабилизировать активы и пассивы и постепенно начать развитие.

## Организационная структура и распределение полномочий

Начиная целенаправленное кредитование малых предприятий, каждый банк должен ясно определиться с внутренними организационными структурами, которые будут непосредственно заниматься кредитной работой.

Российские банки обладают достаточно разветвленной филиальной сетью. По данным Банка России удельный вес филиалов в банковской системе страны 62%, а в среднем по регионам (без учета Москвы, где сосредоточены наиболее крупные банки) эта величина составляет 80-90%. Думается, что размеры российской территории и политика Центрального банка, направленная на укрупнение коммерческих банков, будут и в дальнейшем способствовать развитию филиальной сети банков.

Кредитное подразделение банка, обслуживающее малый бизнес, должно быть, по возможности, приближено к заемщику. Такая необходимость диктуется работой малых предприятий на местных рынках и мобильной природой малого бизнеса. Обслуживание малых предприятий должно быть оперативным, решения в банке должны приниматься быстро. Кроме того, кредиты, предоставляемые предприятиям малого бизнеса, как правило, не слишком велики и, следовательно, небольшой размер риска на одного заемщика не требует принятия решений на уровне головного офиса банка.

В многофилиальном банке кредитование малого бизнеса должно быть сосредоточено на уровне филиала (головной офис работает только с территориально близкими заемщиками). Именно на уровень руководства филиала и следует, по нашему мнению, делегировать полномочия принятия решений о предоставлении кредита, а также об изменении существенных условий кредитования, в пределах лимитов и с соблюдением процедур, установленных кредитной политикой. Кредитный отдел филиала должен готовить кредит, представлять его на утверждение руководителям филиала (или кредитному комитету филиала), а затем сопровождать кредит и обеспечивать его погашение. Сказанное может не относиться к проблемным кредитам, работа с которыми может организовываться специальным образом.

В зависимости от размера банка, наличия и размеров филиальной сети, территориальной удаленности филиалов, квалификации персонала и прочих факторов могут использоваться вертикальные или вертикально-функциональные организационные схемы подчиненности филиалов. По нашему мнению, при формировании кредитной политики банка предпочтение следует отдать вертикально-функциональной схеме управления кредитными подразделениями. Это означает, что кредитный отдел филиала административно подчиняется руководству филиала, а по вопросам методики и технологии кредитования - кредитному руководству в головном офисе. Такая схема позволит более четко и эффективно реализовывать кредитную политику банка. Высший уровень кредитного управления (в головном офисе банка) не должен вмешиваться в оперативную работу по кредитованию малых предприятий. Его функции - это контроль за кредитным портфелем в целом, за его качеством, соблюдением лимитов и т.п., подготовка изменений кредитной политики. Кроме того, головное кредитное подразделение должно обеспечивать профессиональную подготовку кредитных сотрудников банка. Проблема квалифицированных кредитных кадров во многих регионах России далека от решения.

На практике встречаются случаи, когда банки создают специальное подразделение для организации кредитования малого бизнеса. Создание такого подразделения, по нашему мнению, может быть оправдано в случае наличия у банка значительных ресурсов, которые должны быть направлены в сектор малого предпринимательства на специальных (льготных) условиях, а также, если банк не имеет достаточно квалифицированных кадров в филиалах, которые могли бы обеспечить там организацию кредитной работы. Качество кредитного анализа в этом случае повышается, а значит, фактор кредитного риска, связанный с этим, становится менее существенным. Однако, при такой организации дела, указанное специализированное подразделение неминуемо оказывается более оторванным от заемщика, чем кредитный отдел филиала. Действие данного фактора, напротив, приводит к увеличению кредитного риска.