

БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Ю. С. Эзрох

канд. экон. наук, преподаватель кафедры банковского дела Новосибирского государственного университета экономики и управления, старший экономист отдела кредитования филиала ОАО «Ханты-Мансийский банк»

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИЙСКИХ БАНКОВ

Банковский процент не знает ни отдыха,
ни богослужений, он работает и по ночам,
и в воскресенье, и даже в дождливые дни.

Бернард Шоу

На 1 декабря 2012 г. в России действовали 958 кредитных организаций, число которых неуклонно сокращается с 2002 г. В настоящее время наблюдается усиление конкурентной борьбы в сегменте кредитования юридических лиц, особенно субъектов малого и среднего предпринимательства (далее — МСП). Интерес к кредитованию небольших предприятий объясняется, с одной стороны, тем, что кредитные организации, не входящие по размерам активов в первые три сотни банков, обычно имеют капитал существенно меньше 1 млрд руб. Это делает невозможным кредитование клиентов на сумму свыше 200—250 млн руб. ввиду того, что Банк России вводит ограничение на такие операции в размере 25% от капитала финансирующего банка на одного или группу взаимосвязанных клиентов. Данное ограничение автоматически переводит коммерческие интересы относительно небольших банков в сторону малых и средних предприятий.

С другой стороны, крупные клиенты редко без особой необходимости меняют банки-партнеры, ввиду того что с такими контрагентами кредитные организации вынуждены вести диалог, т. е. прислушиваться к их пожеланиям, идти на некоторые уступки в части технологии рассмотрения, содержания подписываемых договоров, уровня процентных ставок и т. д. Руководство крупных предприятий нередко поддерживает отношения с акционерами банка и обычно ведет переговоры с первыми лицами кредитной организации, что упрощает некоторые бюрократические процедуры и в целом повышает лояльность клиента.

Можно предположить, что кредитование малого бизнеса — бизнес малых банков, большого — больших, однако это не так (Кинг, 2012, с. 187). В настоящий момент практически все средние, крупные и системообразующие банки предлагают кредиты небольшим предприятиям и индивидуальным предпринимателям. Например, лидер отрасли Сбербанк, кроме традиционных кредитов, предлагает кредитование start-up проектов по программе франчайзинга в сумме до 3 млн руб. Многие коммерческие банки проводят агрессивные маркетинговые кампании по привлечению клиентов именно сегмента малого

и среднего предпринимательства. Это объясняется в первую очередь тем, что рынок крупных клиентов является ограниченным: таких предприятий относительно немного, они хорошо осведомлены как о специфике банковских продуктов, так и о процентах, комиссиях, которые предлагают другие кредитные организации. Таким образом, задача привлечения таких предприятий для клиентского подразделения другого банка является сложной, а зачастую и невыполнимой.

Рассматривая специфику российских предприятий среднего и особенно малого размера, можно сделать вывод о том, что уровень их требований к выбору банка-партнера по кредитованию обычно ниже, чем у представителей крупного бизнеса. Это касается уровня процентных ставок, который традиционно выше, нежели для крупных клиентов, а также высокой стандартизации условий кредитования. Такая ситуация способствует привлечению новых клиентов в коммерческие банки, заинтересованные в наращивании кредитного портфеля, увеличении остатков денежных средств на клиентских счетах и т. д.

Однако обратной стороной роста ссудного портфеля обычно является увеличение размера просроченной задолженности, часть которой в итоге будет погашена за счет созданного резерва на возможные потери по ссудам, т. е. перейдет в разряд действительного убытка банка (Белоглазова, Кроливецкая, 2008, с. 101). Кроме прямых потерь банк несет дополнительные расходы в виде отвлечения средств (создание РВПС и РВП¹) судебных издержек, увеличения ФОТ юридического отдела, отдела безопасности и т. д. Кредитные специалисты также в пределах своей компетенции осуществляют мероприятия по возврату просроченной задолженности (судебные расчеты, проведение переговоров, внеплановых мониторингов и т. д.), что сокращает время их работы с новыми заявками и т. д. Кроме того, в случае судебного разбирательства по вопросу возврата, например, суммы в 200 млн руб. в корпоративном секторе кредитования у банка будет одно-два самостоятельных судебных дела. В сегменте же малого бизнеса может быть 30—100 исков, ведение которых и контроль за исполнением судебного решения требуют большого штата юристов и сотрудников отдела экономической безопасности банка.

Рассмотрим, являются ли кредиты, предоставленные субъектам малого и среднего предпринимательства, более рискованными по сравнению с кредитами крупным компаниям (табл. 1 и 2). Исходные данные рассчитаны автором на основании открыто публикуемой статистики Банка России по кредитным организациям (Статистика ЦБ РФ, 2012).

Таким образом, совокупный портфель ссуд, предоставленных предприятиям малого и среднего бизнеса за последние 3,5 года, вырос на 74,38%, или более чем на 1,8 трлн руб. в денежном исчислении, причем доля крупнейших банков имеет тенденцию к небольшому снижению (сокращение с 66,38 до 60,34%). Более интересным нам представляется анализ динамики доли просроченной задолженности в совокупном кредитном портфеле, а также разделенном с учетом величины банков-кредиторов.

Доля просроченной задолженности по совокупному портфелю имеет явную тенденцию к увеличению (на 110% по сравнению с 1 апреля 2009 г. до ~9,0% от общей задолженности). При этом если доля «плохих» кредитов у банков, не входящих в 30 крупнейших банков России, имела тенденцию к увеличению до 1 апреля 2009 г. (с 3 до 5,7%), то в настоящий момент она снизилась практически до показателя трехлетней давности (4,2%). Противоположный тренд наблюдается у крупных банков, где доля просроченной задолженности стабильно

¹ Резерв на возможные потери по ссудам и резерв на возможные потери.

Таблица 1

Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства, руб.

Отчетная дата	Выдача, млн руб.	Задолженность, млн руб.				Доля просроченной задолженности	Доля просроченной задолженности*	Доля просроченной задолженности**
		всего	всего*	в том числе просроченная	в том числе просроченная*			
01.04.09	636 746	2 522 995	1 674 792	107 811	81 868	0,0427	0,0489	0,0306
01.07.09	1 416 419	2 539 349	1 609 094	132 239	94 865	0,0521	0,0590	0,0402
01.01.10	3 014 572	2 647 973	1 741 189	200 111	153 251	0,0756	0,0880	0,0517
01.07.10	1 989 919	3 030 289	1 919 580	271 594	207 905	0,0896	0,1083	0,0573
01.01.11	4 704 715	3 227 570	2 110 384	284 048	224 634	0,0880	0,1064	0,0532
01.07.11	2 690 306	3 444 852	2 111 558	308 607	246 908	0,0896	0,1169	0,0463
01.01.12	6 055 744	3 843 458	2 312 785	314 753	251 057	0,0819	0,1086	0,0416
01.07.12	2 561 663	4 120 391	2 514 370	391 534	322 379	0,0950	0,1282	0,0431
01.11.12	5 539 519	4 399 570	2 655 322	395 584	322 618	0,0899	0,1215	0,0418

* Совокупно по 30 крупнейшим российским банкам.

** Совокупно, за исключением 30 крупнейших российских банков.

увеличивается и составляет на 1 ноября 2012 г. 12,15%, что говорит о невысоком качестве кредитного портфеля по сравнению с небольшими банками. Рассматривая динамику показателей кредитования крупных предприятий (табл. 2), можно увидеть следующие тенденции:

- стабилизация совокупной доли просроченной задолженности (на уровне 1 апреля 2009 г. ~3,5%);
- более низкое качество общего кредитного портфеля крупных банков по отношению к совокупности банков, не входящих в ТОП-30;
- увеличение с последующим снижением доли просроченной задолженности относительно некрупных банков (снижение на 40% по сравнению с 1 апреля 2009 г. до 2,5%).

Таблица 2

Кредитование крупных предприятий, руб.

Отчетная дата	Выдача, млн руб.	Задолженность, млн руб.				Доля просроченной задолженности	Доля просроченной задолженности*	Доля просроченной задолженности**
		всего	всего*	в том числе просроченная	в том числе просроченная*			
01.04.09	3 115 410	6 651 240	5 299 215	238 958	181 287	0,0359	0,0342	0,0427
01.07.09	6 054 178	6 524 268	5 158 391	296 211	229 379	0,0454	0,0445	0,0489
01.01.10	12 809 694	6 461 163	5 050 475	401 471	300 848	0,0621	0,0596	0,0713
01.07.10	5 645 971	6 486 670	5 170 628	403 589	340 012	0,0622	0,0658	0,0483
01.01.11	13 261 754	7 268 016	5 767 522	355 438	299 395	0,0489	0,0519	0,0373
01.07.11	8 202 396	8 281 166	6 686 482	383 771	336 003	0,0463	0,0503	0,0300
01.01.12	19 380 490	9 770 708	7 954 849	418 811	377 613	0,0429	0,0475	0,0227
01.07.12	7 373 977	10 248 166	8 285 398	428 654	383 207	0,0418	0,0463	0,0232
01.11.12	18 572 277	14 984 873	11 846 406	531 024	451 565	0,0354	0,0381	0,0253

* Совокупно по 30 крупнейшим российским банкам.

** Совокупно, за исключением 30 крупнейших российских банков.

На 1 ноября 2012 г. совокупный кредитный портфель банков составляет более 19 трлн руб. Он состоит на 77% из кредитов крупным предприятиям, при этом доля просроченной задолженности по таким кредитам сопоставима с просроченной задолженностью по кредитам, предоставленным малым и средним предприятиям (531 млрд руб. против 396 млрд руб. соответственно). Это говорит о существенно более высоком риске при кредитовании некрупных предприятий, о необходимости усиления контроля, в том числе и со стороны Центрального банка, за адекватностью и объемом резервирования по данным сделкам.

Дополнительно автором была рассчитана оборачиваемость кредитных ресурсов в зависимости от величины (типа) фирмы-заемщика по формуле:

$$\frac{\sum \text{ задолженности на 1-е число каждого месяца} : 12}{\sum \text{ выдач за год накопительно} \cdot 12}.$$

За неполный 2012 г. значение показателя составило 9 месяцев по каждой группе. В 2011 г. по кредитам крупному бизнесу она составила 6,6 месяца, а по МСП — 8 месяцев (в 2010 г. 6,2 месяца и 7,5 месяца соответственно). Таким образом, мы видим, что большая часть кредитов, предоставленных предприятиям коммерческими банками, носит краткосрочный характер, а также существует тенденция к удлинению сроков кредитования по сравнению с предыдущими периодами.

Исходя из статистических данных, мы видим, что кредитование в России имеет устойчивую тенденцию к увеличению объемов предоставленных ресурсов всем типам предприятий, рынок кредитов малого и среднего бизнеса растет несколько быстрее, однако является существенно более рискованным, чем кредитование крупных корпоративных клиентов. Кроме того, качество кредитного портфеля в средних и малых банках выше, чем у банков, входящих в ТОП-30 по размеру.

По мнению автора, основной причиной превышения доли просроченной задолженности по кредитам, предоставленным субъектам МСП у крупных банков по отношению к средним и мелким банкам (на 1 ноября 2012 г. в ~3 раза) — это парадигма коммерческой успешности построения «кредитного конвейера» для заявок от субъектов МСП, т. е. проведение исключительно унифицированных действий с теоретически большой скоростью.

При организации кредитной работы с субъектами МСП многие банки ориентируются на технологию кредитования ЕБРР¹, особенностями которой являются:

- децентрализация решений;
- принятие решений кредитными комитетами;
- разделение функций продаж и оценки рисков;
- массовость;
- оптимизация кредитных процессов;
- ориентированность на клиента / сегментация клиентов;
- проведение систематического индивидуального мониторинга клиентов;
- систематическое обучение персонала.

Утверждение о том, что «...финансовые учреждения получают более стабильную и лояльную клиентскую базу, более полную информацию о каждом клиенте и более надежный кредитный портфель... (что) возможно благодаря нашей методике² кредитования, основанной на анализе движения денежных средств

¹ В этом нетрудно убедиться, открыв требования к кандидатам в отделы кредитования малого и среднего бизнеса на сайтах, посвященных поиску работы.

² Программа ЕБРР по кредитованию микро- и малого бизнеса в России.

предприятия», размещенное на официальном сайте Фонда поддержки малого бизнеса — крупнейшей и старейшей программы ЕБРР по кредитованию микро- и малого бизнеса в России, является весьма претензионным и дискуссионным по характеру (Фонд поддержки малого бизнеса, 2012).

В частности, массовый характер кредитных сделок может приводить к существенному увеличению рисков кредитования (в три раза, согласно нашему исследованию). При конвейерной (массовой) выдаче реализация принципа «знай своего клиента» на практике весьма затруднена. Руководство филиалов крупных банков, в особенности имеющих сеть дополнительных и/или операционных офисов, зачастую не поддерживает контакты с заемщиками-субъектами МСП, нацеливая рядовых специалистов исключительно на выполнение плана по выдачам, объему ссудной задолженности и т. д. Данная позиция приводит к наращиванию некачественного кредитного портфеля, проблемы с которым неизбежно возникнут в будущем (дефолты, недостаточное покрытие при реализации обеспечения и т. д.). С другой стороны, в процентную ставку закладывается вероятный уровень потерь от обесценения ссуд, но обычно он все же меньше уровня текущей просрочки (9%).

Кроме индивидуальных финансовых потерь коммерческих банков с увеличением общей суммы невозвращенных банковских кредитов происходит стимуляция инфляционных процессов в стране, так как суммы убытков банков в итоге вернут порядочные предприятия-заемщики, в свою очередь закладывающие «лишние» проценты в себестоимость своих услуг.

Рассматривая принцип разделения функций продаж и анализа кредитного риска, отметим, что на практике существуют две основные модели его построения:

1) клиентские менеджеры ведут переговоры с клиентом, собирают полный пакет документов, после чего передают его в юридический отдел, отдел безопасности и собственно в кредитный отдел;

2) клиентские менеджеры ведут предварительные переговоры с клиентом, после чего передают его анкету в кредитный отдел.

Малый (а иногда и средний) бизнес в России отличается низкой формализацией, искажениями в отчетности, а зачастую и отсутствием ведения бухгалтерской отчетности. Обычно после сбора типовых документов клиентским менеджером кредитный специалист обнаруживает, что имеющихся данных недостаточно для написания заключения о целесообразности предоставления кредита. В связи с этим начинается новый этап запросов и получения информации от клиента, в процессе которого нередко «устаревают» справки из компетентных органов (налоговые, банки, в которых открыты счета, и т. д.), которые были первоначально предоставлены потенциальным заемщиком. Также на данном этапе нередко выясняется, что у клиента есть несколько связанных фирм, документальной информации по которым нет в кредитном досье, что также увеличивает время сбора дополнительных сведений и соответственно сроков принятия кредитного решения. Кроме того, для проведения анализа очень важно заручиться деловым доверием первых лиц потенциального заемщика (директор, главный бухгалтер), что существенно облегчит процедуры анализа, получения дополнительной информации и т. д. Клиенты редко одобряют вышеуказанную систему работы, что может усложнить общение с потенциальным заемщиком, вплоть до его отказа в продолжении работы.

При осуществлении анализа деятельности практически любого предприятия-субъекта МСП опытный кредитный аналитик может выявить большое количество рисков, влияющих на вероятность неисполнения кредитных обязательств, что может дать формальный повод для отказа в кредитовании. Иными

словами, кредитный аналитик тоже должен обладать ясным пониманием того, что кредит необходимо «продать» и по возможности с наименьшим риском для банка. Кроме этого, проведение переговоров, запрос необходимой информации у клиента налагает существенные требования к уровню общих и специальных знаний, наличию делового такта, доброжелательности у кредитных аналитиков, т. е. фактически навыков осуществления продаж.

Второй вариант построения бизнес-модели кредитного процесса в банке, по мнению автора, более удобен как для клиента, так и для банка. В данном случае потенциальный заемщик будет получать консультации непосредственно от специалиста, который будет формировать кредитное заключение и защищать заявку перед лицом либо коллегиальным органом (кредитным комитетом), принимающим решение, т. е. будет работать принцип одного окна.

Лучшей, по мнению автора, видится ситуация, когда функциональные обязанности клиентского подразделения будут заключаться в привлечении новых для банка клиентов для кредитования, телефонные, интернет-переговоры, первичная встреча в офисе банка. Вся последующая работа должна производиться исключительно кредитующим подразделением (сбор, анализ, передача документов для подготовки заключений юридическим, залоговым отделом, специалистами отдела безопасности и т. д.). Фактически в представленном алгоритме практически отсутствует элемент разделения функций продаж и кредитного анализа. Однако, по мнению автора, это и не требуется, если целью коммерческого банка являются тесные партнерские отношения с лояльными клиентами, которым кредитная организация сможет доверять. Мы полностью согласны с утверждением, что «на поддержание отношений с существующими клиентами банк, как правило, затрачивает меньше усилий, чем на привлечение новых клиентов» (Фонд поддержки малого бизнеса, 2012).

Одним из ключевых элементов рассматриваемой технологии ЕБРР являются «контакты с клиентами через клиентских менеджеров». Не можем согласиться с такой позицией, ввиду того, что большинству клиентов МСП¹ не нужны лишние контакты с людьми, которые не могут в силу своих функциональных обязанностей решить возникающие вопросы². Заемщикам необходима прямая связь с начальником либо специалистом кредитного отдела, т. е. с теми лицами, которые непосредственно будут формировать и защищать на кредитном комитете заключение о целесообразности выполнения просьбы клиента.

Решение о возможности кредитования субъектов МСП основано на данных о «фактических денежных потоках и о прибыли» (Фонд поддержки малого бизнеса, 2012). Указанное положение, по мнению автора, является дискуссионным ввиду того, что в таком случае банк может не принять во внимание ряд факторов, которые могут в будущем существенно ограничить возможности предприятия. Например, при кредитовании сети небольших магазинов существует реальный риск ограничения деятельности клиента в части торговли сигаретами, алкоголем и т. д., что может в будущем сократить его денежные потоки и прибыль. Кредитные специалисты должны внимательно анализировать качественную информацию о клиенте: деловую репутацию, взаимоотношения с поставщиками и подрядчиками, особенности осуществления его деятельности и т. д.

Другим примером дискуссионности рассматриваемого тезиса является предоставление банковских гарантий, что несет аналогичный кредитный риск для банка-гаранта. При предоставлении гарантии на участие в конкурсе на право

¹ В отличие от крупных «якорных» клиентов банка, общение с которыми в ряде случаев лучше доверить именно клиентским менеджерам.

² Пролонгации, замена залогов, действия в рамках предоставления отчетности в рамках мониторинга и т. д.

выполнения работ или услуг для государственных или муниципальных нужд в первую очередь необходимо подтверждение деловой порядочности, отсутствие нареканий со стороны заказчиков, опыта выполнения таких работ, необходимой материально-технической базы, наличия специалистов и т. д. При предоставлении кредита или лизинга на покупку грузового автотранспорта особое внимание уделяется бизнес-плану их использования, наличию договорной базы с клиентами и т. д. Таким образом, для разных банковских продуктов необходимо делать разные акценты в кредитном анализе. Фактически для качественной оценки кредитного риска необходимо принятие во внимание всей доступной информации о клиенте и особенностях ведения его бизнеса в соответствии со спецификой проводимой сделки, избегая концентрации внимания на каком-либо одном показателе.

Кредитная технология ЕБРР подразумевает под собой «стабильный показатель достаточности капитала, рассчитанный на основе фактического, а не официального баланса» (Фонд поддержки малого бизнеса, 2012). Данным подходом предусматривается анализ фактического баланса предприятия, т. е. среза данных о его пассивах и активах на дату анализа или ближайшую отчетную дату. В России многие субъекты МСП применяют УСНО или ЕНВД, что освобождает их от ведения бухгалтерской отчетности в полном объеме, т. е. для кредитного анализа нередко необходимо формировать фактический баланс с нуля. В то же время бухгалтерская отчетность субъектов МСП, применяющих традиционную систему налогообложения, во многих случаях является существенно недостоверной.

Таким образом, не оспаривая необходимость анализа управленческого (фактического) баланса, возникает вопрос о технологии его формирования, а точнее о том, кто будет его формировать: клиент или кредитный специалист. Некоторые банки придерживаются позиции, что именно сотрудник отдела кредитования должен самостоятельно составлять баланс, отчет о прибылях и убытках, а также отчет о движении денежных средств потенциального заемщика. Исходные данные он должен получить у клиента либо собрать самостоятельно. Конечно, если речь идет о микропредприятии, например, если бизнесом клиента является торговля быстрым питанием в одном-двух киосках или оказание транспортных услуг несколькими грузовыми автомобилями, то в большинстве случаев составление форм управленческой отчетности может быть целесообразным возложить на кредитных специалистов.

При этом не следует забывать о том, что работник банка всегда ограничен во времени, которое он может уделить анализу бизнеса клиента. Посещение места ведения бизнеса некрупного клиента редко превышает 1,5–2 часа, за это время крайне трудно провести полноценный бухгалтерский анализ, выборочный пересчет товаров, оборудования, ревизию договорной базы, уточнение специфики ведения бизнеса и т. д. Аналогично время, отведенное на подготовку кредитного заключения после выезда к клиенту, обычно ограничивается локальными нормативными актами (внутренними положениями) 1–3 рабочими днями. Это происходит ввиду того, что в дальнейшем необходимо вынести данный вопрос на рассмотрение членов кредитного комитета, получить выписку из протокола заседания и т. д., а «затягивать» с принятием окончательного решения непозволительно: сроки прохождения этапов рассмотрения кредитной заявки обычно жестко контролируются.

Однако к сегменту малых предприятий формально относятся и сложные в бухгалтерском и технологическом смысле организации: например, завод по производству полиэтиленовой продукции, швейная фабрика, сеть авторемонтных мастерских, на которых может быть занято 50–100 чел. с годовыми оборотами 300–400 млн руб. Это делает невозможным в силу в первую очередь вре-

менных ограничений самостоятельное составление управленческой отчетности сотрудниками банка. Наиболее оптимальным вариантом, по мнению автора, является трансформация имеющегося бухгалтерского баланса в фактический (управленческий) путем корректировки его статей с учетом действительного экономического смысла: исключение нереальной ко взысканию дебиторской задолженности, приведение остаточной стоимости основных средств к рыночной, исключение займов учредителей из пассива баланса, «фиктивной» кредиторской и дебиторской задолженности и т. д. При необходимости дополнительного контроля можно провести выборочную проверку первичных документов по отгрузкам, актов приема-передачи и т. д. для подтверждения объемов доходов за какой-либо месяц.

Некоторые коммерческие банки принципиально требуют, чтобы их кредитные специалисты занимались составлением управленческой отчетности, обычно мотивируя это тем, что клиенту так удобнее, а банк получит более достоверную информацию. К сожалению, автор не может согласиться с такой позицией ввиду того, что, с одной стороны, это явно удлиняет сроки рассмотрения заявок, что в итоге не нравится клиентам, а с другой — снижает производительность труда кредитных специалистов. К тому же видится сомнительным убеждение в том, что качество самостоятельно собранной информации выше, скорее, наоборот, если сотрудниками банка составляются все три отчета (баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств), они обычно не имеют должной (теоретической) взаимосвязи, которой нередко добиваются элементарными подгонками.

В российской предпринимательской практике является распространенной организация бизнеса путем открытия нескольких юридических лиц (с функциями балансодержателя, оптового, розничного продавца и т. д.). При кредитовании банки обычно требуют полную, в том числе бухгалтерскую, информацию обо всех связанных компаниях. К их числу могут относиться фирмы родственников, компаньонов, не связанные экономическими договорами с рассматриваемым для кредитования бизнесом, что может многократно усложнить рассмотрение кредитной заявки необходимостью анализа каждой из фирм и консолидации бухгалтерского баланса.

Немаловажным аспектом является то, что после кропотливого составления отчетности клиента кредитным специалистам обычно трудно «переключиться» и критически ее оценить. В связи с этим, по мнению автора, при рассмотрении кредитных заявок малых предприятий, за исключением совсем небольших, целесообразнее просить клиента составлять самостоятельно управленческую отчетность. Вместе с тем необходимо оказывать максимальное внимание к его вопросам в части правильности понимания методологии ее составления. Это даст возможность кредитному аналитику, не занимаясь, по сути, трудоемким восстановлением бухгалтерии, оперативно оценить финансовое состояние клиента и при необходимости проверить суммы наиболее значимых показателей (выручка, товарные остатки, дебиторская и кредиторская задолженность, займы и т. д.) путем запроса ограниченного количества информации либо в ходе визита непосредственно к клиенту.

Целесообразность включения в кредитный анализ связанных фирм необходимо, по мнению автора, определять на первоначальном этапе рассмотрения с учетом степени взаимной интегрированности предприятий, а также суммы и срока кредита, предоставляемого обеспечения, истории взаимоотношений с банком, кредитной истории и т. д.

Конечно, выбор кредитной технологии и методов организации процесса кредитования субъектов малого и среднего бизнеса — это очень сложная задача,

ошибки в которой грозят коммерческому банку большими финансовыми и репутационными потерями, т. е. несущая в себе стратегический риск. Хотелось бы привести мнение влиятельных финансистов, таких как председатель правления Абсолют Банка Н. Сидорова: «Ранее мы рассматривали малый и средний бизнес как максимально высокодоходный с точки зрения кредитования. Мы работали по программе ЕБРР, и в кризис там была относительно высокая просрочка. Но с 2009 года мы перезапустили это кредитование, и сейчас просрочка составляет менее 1%» (Информационный портал Banki.ru, 2012).

По мнению автора, в ближайшее время в России сохранится тенденция к росту объемов выдачи кредитов субъектам среднего и малого предпринимательства, а также к росту совокупного ссудного портфеля. Тот уровень просроченной задолженности, который сформирован сегодня, — следствие излишне рискованной кредитной политики, проводимой многими коммерческими банками, результатом ее будет списание за баланс нереальных ко взысканию ссуд (или передача коллекторским агентствам) и, как следствие, некоторое уменьшение доли просрочки. Использование той или иной кредитной технологии даже всемирно известного бренда не является гарантией коммерческого успеха и конкурентоспособности банка. Необходимо проводить взвешенную консервативную кредитную политику, направленную на формирование доверительных отношений с действующими проверенными клиентами, повышение их лояльности, системное привлечение новых надежных клиентов. Указанные действия, по мнению автора, могут оказать существенное влияние на конкурентоспособность как отдельных коммерческих банков, так и банковской системы России в целом.

Источники

Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник. М., 2008.

Кинг Б. Банк 2.0. Как потребительское поведение и технологии изменят будущее финансовых услуг. М., 2012.

Информационный портал Banki.ru. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/interview/?id=3944504>

Статистика ЦБ РФ. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/?Prtid=pr>

Фонд поддержки малого бизнеса. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.micro-credit.ru/index.php/ru/our-work/lending-technology>