

УДК 336.71

DOI 10.22213/2413-1172-2018-1-50-54

И. В. Блохин, кандидат экономических наук, доцент, ИжГТУ имени М. Т. Калашникова

## ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

**В** Российской Федерации вопрос о необходимости разработки кредитной политики банками до настоящего времени остается достаточно актуальным. Большинство российских банков нередко подходит формально к выработке собственной стратегии развития, определяет в основном текущие цели в области банковского кредитования, не формируя при этом стратегических задач банка и не проводя соответствующих углубленных исследований рынка. Однако банк, не задумывающийся о перспективах развития, который ориентируется лишь на текущие тенденции, не может развиваться в правильном направлении и адекватно меняющейся экономической ситуации.

Разработка и проведение банком кредитной политики должны быть направлены на достижение следующих целей:

- допускать только такой характер риска, который позволяет создавать активы высокого качества и обеспечивать постоянный целевой уровень их доходности;

- обеспечить высокое качество кредитного портфеля банка;

- предоставлять кредиты на финансирование только рентабельных инвестиционных проектов, соответствующих стратегическим целям банка;

- способствовать развитию долгосрочных отношений с клиентами, приносящими постоянный доход;

- избегать использования высококонкурентных, но неоправданно рискованных методов кредитования.

Основой кредитной политики должны стать два главных принципа – надежность и доходность размещения средств. Проводимая банком консервативная кредитная политика и опыт работы на рынке кредитных услуг позволят банку совместить увеличение кредитного портфеля с высоким уровнем его надежности. Поэтому одним из приоритетных направлений в работе банка становится кредитование.

На современном этапе развития банковской системы России удалось улучшить параметры

надежности и устойчивости, хотя остается достаточно высоким уровень банковских рисков, в том числе и кредитного. Основным методом снижения кредитного риска в долгосрочном периоде времени является разработка гибкой и адекватной стратегии кредитной политики коммерческого банка. Правильно выбранная стратегия позволяет не только выжить банку в непростых российских условиях, но и успешно развиваться, когда остро ощущаются требования к эффективности работы коммерческого банка.

Разработка качественной стратегии и последовательная ее реализация – центральная проблема становления и устойчивого развития каждого коммерческого банка.

Формирование стратегии кредитной политики коммерческого банка носит первостепенный характер как для реализации и результатов кредитной деятельности банка, так и функционирования всего банка в целом. Формирование стратегии должно носить четко выраженный и обоснованный поэтапный характер.

Под стратегией кредитной политики понимается совокупность научно обоснованных норм и правил, лежащих в основе выработки и принятия решения в области банковского кредитования, определяющих как доходность кредитных операций, так и будущее финансовое состояние кредитной организации в целом [1].

Стратегия кредитной политики основывается прежде всего на возможностях банка, обуславливаемых масштабами его деятельности и специализацией, а также специализацией его основных акционеров. Однако возможно изложение критериев в общем виде для оценки количественных параметров и качественных характеристик банковских кредитов, находящихся в функциональной зависимости, от выбора которых зависит направление формирования кредитной политики коммерческого банка.

Банковский кредит можно классифицировать по следующим признакам.

1. Назначение кредита:

- кредит на увеличение основного капитала;

- кредит на пополнение оборотных средств;
- потребительский кредит;
- ипотечный кредит;
- платежный кредит;
- кредит общего характера (нецелевой).

На сегодняшний день в российской экономике обозначилось разделение производственной сферы на сырьевую и перерабатывающую промышленность. На фоне относительно высоких темпов развития сырьевого сектора в течение последнего десятилетия в последние годы также начался довольно заметный рост объемов производства и в перерабатывающей промышленности, что непосредственно привело к импортозамещению некоторых видов зарубежной продукции. Такое положение дел на сегодняшний день обуславливает более высокую кредитоспособность не только нефтегазовой промышленности и, следовательно, более высокий объем кредитных вложений в расширение производства нефтегазодобывающих компаний, но также постепенный рост объемов кредитования и в перерабатывающем секторе.

Поэтому с учетом снижения цен на нефть имеет смысл перенаправить денежные потоки в перерабатывающую промышленность для подъема ее развития до уровня, сопоставимого с мировыми стандартами, что и начинает постепенно происходить в последние три года. Все большую роль в этом процессе начинают играть такие коммерческие банки, которые способны вовремя переориентироваться в современных условиях и перенаправить финансовые потоки в перспективные наукоемкие инновационные технологии.

#### 2. Процентная ставка по кредиту:

- фиксированная:
- с ежемесячной выплатой процентов,
- ежемесячным реинвестированием;
- меняющаяся:
- повышающаяся,
- понижающаяся;
- плавающая ставка, зависящая от изменений:
- ключевой ставки ЦБ РФ,
- индикатора Mos Prime Rate,
- Libor,
- Euribor.

В настоящее время в России самым распространенным видом процентной ставки является фиксированная процентная ставка. Однако нужно отметить, что по межбанковским кредитам основной является простая фиксированная процентная ставка, тогда как по кредитам остальным юридическим лицам для снижения кредитного риска используется ставка с ежеме-

сячной выплатой процентов. Использование плавающих процентных ставок должно получить дальнейшее развитие в связи с подвижностью большинства сегментов финансового рынка, на которых оперируют коммерческие банки. В последнее время наибольшее распространение получили процентные ставки с привязкой к динамике рынка облигаций федерального займа, а также ключевой ставки Центрального банка РФ.

#### 3. Размер кредита:

- удельный вес в кредитном портфеле банка;
- отношение к собственным средствам банка;
- доля кредита в активах банка.

В российских коммерческих банках сегодня преобладают кредиты, имеющие большой удельный вес как в активах, так и в кредитном портфеле банка. Это свидетельствует о некоторых функциональных нарушениях банковской системы. В связи с высоким уровнем риска осуществления кредитных операций банки либо вынуждены умышленно идти на переконцентрацию кредитного портфеля, при этом сокращая кредитный риск высоким качеством обеспечения, либо кредитовать заемщиков, связанных с банком (акционеров и др.), т. е. совершать сделки, не выгодные самой кредитной организации. Не случайно в Инструкции ЦБ РФ № 180-И от 28.06.2017 «Об обязательных нормативах банков», Центральный банк регулирует (ограничивает) совокупную величину крупных кредитных рисков банка и определяет максимальное отношение совокупной величины крупных кредитных рисков и размера собственных средств (капитала) банка [2]. Однако этот коэффициент практически не работает по причине неадекватного отображения капитала (собственных средств) в балансах коммерческих банков.

#### 4. Срок кредита:

- краткосрочный (до 1 года);
- среднесрочный (от 1 года до 5 лет);
- долгосрочный (свыше 5 лет).

За последние несколько лет доля долгосрочных и среднесрочных ссуд увеличилась, однако это происходит недостаточно высокими темпами.

#### 5. Форма выдачи кредита:

- по ссудному счету;
- овердрафт;
- кредитная линия;
- вексельный кредит.

Механизм выдачи кредитов должен адаптироваться к потребностям клиента, для которого важную роль играет простота оформления кредита. Однако банк также должен учитывать то

обстоятельство, что форма выдачи может оказать влияние на сохранность размещенных денежных ресурсов. Оформление кредитной линии можно условно назвать альтернативой долгосрочного кредитования или по крайней мере одним из этапов реструктуризации дюраций кредитного портфеля банка.

6. Погашение кредита:

- единовременное;
- долевое;
- с ежемесячной выплатой процентов;
- с возможной пролонгацией кредита;
- в соответствии с денежным потоком заемщика.

7. Оценка делового риска:

- определение уровня кредитоспособности заемщика;
- определение кредитоспособности проекта;
- определение кредитоспособности внешней среды заемщика.

Как правило, на практике оценка делового риска сводится к определению кредитоспособности заемщика. Однако это не совсем правильно, поскольку в современных условиях кредитоспособность конкретного заемщика является производной от состояния окружающей среды, а кредитоспособность проекта также должна являться предметом тщательной проработки со стороны банковского менеджмента ввиду необходимости учета дополнительных рисков, возникающих при освоении совершенно новых сегментов рынка, расширении или перепрофилировании производства.

8. Отраслевая принадлежность заемщика:

- электроэнергетика;
- черная металлургия;
- цветная металлургия;
- химическая и нефтехимическая промышленность;
- машиностроение;
- легкая промышленность;
- нефтегазодобывающая и нефтегазоперерабатывающая промышленность;
- сельское хозяйство;
- торговля.

9. Территориальная принадлежность заемщика:

- уровень экономического развития региона;
- влияние сезонного фактора в регионе;
- социально-культурные особенности региона.

10. Форма собственности:

- государственная;
- частная;
- смешанная;
- с участием иностранного капитала.

Развитие жизненно необходимых производственных сфер сегодня в основном связано с кредитованием монополий и олигополий, к которым относятся предприятия государственной и акционерной формы собственности. Это обстоятельство – одно из основных препятствий развития частных предприятий малого и среднего бизнеса, являющихся основным источником дохода коммерческих банков в развитых западных странах.

11. Размер заемщика:

- по численности работников;
- объему производства;
- ассортименту производимой продукции.

В кредитной сфере ситуация складывается таким образом, что среднее и малое предпринимательство имеет наименьший доступ к банковским кредитам в силу монополизации производственной сферы. Кредитование крупных монополий и олигополий в отдельных случаях может быть достаточно эффективным, особенно когда в качестве гаранта выступает Федеральное правительство или региональные органы власти, в то время как кредитование средних и мелких фирм сопряжено с большим риском.

12. Взаимоотношения с заемщиком:

- акционер банка;
- дочернее предприятие;
- наличие расчетного или текущего счета в банке;
- контрагент клиентов банка;
- новый клиент.

В России высока доля ссуд в кредитном портфеле банка предприятиям, так или иначе связанным с данной кредитной организацией; особенно тем предприятиям, которые обладают возможностью оказывать влияние на политику банковского менеджмента. Основная причина заключается в некоторой консервативности большинства отечественных банков при освоении новых сегментов рынка в силу высокого риска невозврата кредита.

13. Информация о заемщике:

- информация от потенциального заемщика;
- информация, предоставленная в соответствии с условиями договора;
- данные отделов безопасности банков;
- данные мониторинга клиентов;
- данные финансовых организаций;
- данные страховых компаний;
- публикации организаций и служб управления, надзора и регулирования;
- Центрального банка РФ;
- данные средств массовой информации;
- данные бюро кредитных историй.

## 14. Цена кредита:

- среднерыночная;
- повышенная (выше среднерыночной);
- льготная (ниже среднерыночной);
- выше уровня ключевой ставки;
- ниже уровня ключевой ставки.

## 15. Вид обеспечения кредита:

- гарантия;
- поручительство;
- залог товарно-материальных ценностей;
- залог дебиторских счетов;
- залог ценных бумаг;
- залог депозитов;
- залог автотранспорта;
- залог оборудования;
- залог недвижимости;
- залог драгоценных металлов.

Данная классификация может считаться наиболее приемлемой для России, где возможные формы и виды кредита менее определены и поэтому могут быть более разнообразными. Практическое применение этой классификации может найти в коммерческих банках при проведении анализа кредитного портфеля и оптимизации кредитного процесса.

В США и других странах с развитой рыночной экономикой существует иная форма классификации кредитов предпринимательским фирмам, сложившаяся исторически. В качестве примера можно привести одну из них [3].

## Краткосрочные кредиты:

- кредиты на пополнение товарно-материальных запасов;
- под оборотный капитал;
- «промежуточные» кредиты на строительство;
- кредиты дилерам по ценным бумагам;
- кредиты розничным торговцам;
- кредиты под обеспечение активами.

## Долгосрочные кредиты:

- кредиты на приобретение оборудования, транспорта, зданий и сооружений;
- револьверные кредитные линии;
- проектные кредиты;
- кредиты на приобретение других предпринимательских фирм.

Надо отметить, что такая классификация является неполной, так как не охватывает всего спектра всевозможных вариантов направления, оформления и использования кредитов. Однако в развитых западных странах существует четкая регламентация банков с учетом их специализации, которая позволяет не только диверсифицировать, но и обобщить различные виды и формы кредитов с целью грамотного и эффективного построения организационной системы управле-

ния кредитными операциями в коммерческом банке.

Управление технологией и организацией кредитных операций относится к сфере качественного внутрибанковского менеджмента и предполагает определение функций кредитных подразделений банка и его структурных звеньев, управляющих кредитными операциями. Могут выделяться аналитические кредитные отделы и отделы, занимающиеся выдачей и погашением ссуд, оформлением договоров, контролем над их выполнением, состоянием залога и текущим положением дел у заемщика, т. е. непосредственно технологией кредитования.

Кредитными операциями в банке обычно управляет кредитный комитет, который рассматривает следующие вопросы, связанные с формированием и анализом качества кредитного портфеля коммерческого банка:

- разработка рейтинга ссуд;
- делегирование полномочий по выдаче ссуд;
- установление лимитов объема выдачи кредитов одному заемщику;
- списание безнадежных к взысканию ссуд;
- ведение политики продажи кредитов;
- разработка стандартов по документации;
- разработка порядка выдачи ссуд;
- разработка линейки кредитных продуктов банка.

Построение стратегии обусловлено целым рядом факторов и ограничений внешнего и внутреннего порядка: главная цель кредитования, функциональная специализация банка, региональные особенности развития экономики, развитие кредитных продуктов, макроэкономическая ситуация в стране и на глобальном финансовом рынке в целом и т. д.

Для современной российской банковской системы характерен переход к политике дифференциации услуг по рынкам и клиентам, выработка стратегических решений о сегментации рынка, приемлемом для банка соотношении риска и доходности активов, уровне банковской ликвидности и т. д. Кредитные стратегии устойчивых банков в явном или неявном виде основаны на сочетании функций и операций банков с их отраслевой, территориальной и региональной специализацией.

Практика успешно работающих иностранных и отечественных коммерческих банков показывает, что эффективная стратегия деятельности организации на конкурентном рынке определяется сочетанием трех основных составляющих:

- правильно выбранными целями коммерческого банка;

– четким пониманием конкурентного окружения коммерческого банка;

– реальной оценкой суммы и стоимости собственных кредитных ресурсов, возможностей коммерческого банка и его конкурентных преимуществ.

Стратегия кредитной политики должна обозначить ориентиры, к которым должны стремиться коммерческие банки в долгосрочном периоде времени. Основными ориентирами могут быть: доля выданных кредитов в общем объеме активов банка, предельный размер проблемных и безнадежных к взысканию кредитов, лимиты сегментов кредитного портфеля и др.

Установление кредитных лимитов может включать:

– лимиты на кредитование предприятий одной отрасли, одной формы собственности, одного вида кредитования;

– лимиты для акционеров, новых клиентов банка;

– территориальные и региональные лимиты.

В стратегическом плане кредитная политика должна определить конкретные требования к потенциальным заемщикам, предлагаемым к кредитованию инвестиционным проектам и к обеспечению банковских кредитов.

Долгосрочный стратегический план кредитной политики устанавливает кредитные ограничения. Эти ограничения могут быть установлены банком в отношении применения отдельных видов и форм предоставленных кредитов, а также в отношении отдельных форм обеспечения кредита и т. д.

Совокупность вышеназванных ограничений позволяет определить основные направления размещения кредитных ресурсов и обозначить

Получено 08.02.2018

критерии отбора кредитных заявок коммерческим банком. Нецелесообразно рассмотрение кредитных заявок, не соответствующих требованиям банка, а подпадающих под конкретные кредитные ограничения.

Стратегия кредитной политики формирует те рамки, в которых должны приниматься все последующие управленческие решения. Для формирования эффективной стратегии кредитной политики коммерческим банкам необходимо использовать различные новейшие научные и практически обоснованные подходы, позволяющие учитывать все основные и второстепенные внешние и внутренние факторы.

Результатом формирования стратегии является долгосрочный стратегический план, отражающий систему новых программ деятельности кредитных подразделений банка и обеспечивающий достижение поставленных целей.

#### Библиографические ссылки

1. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер, Э. Гилл, Р. Смит ; под ред. В. М. Усоскина. 2-е изд. М. : Космополис, 1991. 94 с.
2. Об обязательных нормативах банков : Инструкция ЦБ РФ № 180-И от 28.06.2017. 80 с.
3. *Poуз Пумер С.* Банковский менеджмент : пер. с англ. М. : Дело Лтд, 2001. 172 с.

#### References

1. Reed E., Cotter R., Gill E., Smith R. (1991). *Kommercheskie banki* [Commercial banks]. Moscow: *Cosmopolis* (in Russ.).
2. *Ob obyazatel'nyh normativah bankov* [On Mandatory Banking Standards]. Moscow: *Tsentrал'nyi bank Rossiiskoi Federatsii*. 2017.
3. Rose Peter S. (2001). *Bankovskij menedzhment* [Banking Management]. Moscow: *Delo Ltd* (in Russ.).