

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ
КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА В УСЛОВИЯХ
КРИЗИСА**

Батракова Е.Ю.

магистр экономического факультета

*ФГБОУ ВО «Национальный исследовательский Мордовский государственный
университет им. Н.П. Огарева»*

Саранск, Россия

Аннотация:

В данной статье анализируются теоретические аспекты кредитной политики коммерческого банка, рассмотрены проблемы функционирования кредитной политики коммерческого банка в условиях кризиса.

Ключевые слова:

Кредитная политика, конкуренция коммерческих банков, проблемы функционирования кредитной политики, реструктуризация задолженности, стратегия кредитной политики коммерческого банка.

***ENSURING THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF THE CREDIT POLICY OF
COMMERCIAL BANK IN CONDITIONS OF CRISIS***

Batrakova E. Y.

master of economics department

FGBOU WO «National research Mordovian state university of N. P. Ogarev»

Saransk, Russia

Abstract:

This article analyzes the theoretical aspects of commercial Bank's credit policy, considers the problems of functioning of commercial Bank's credit policy in a crisis.

Keywords:

Credit policy, competition of commercial banks, problems of functioning of the credit policy, debt restructuring, strategy of credit policy of commercial Bank.

В настоящее время совершенствование банковского сегмента осуществляется в условиях серьезной конкуренции коммерческих банков. Все конкурирующие субъекты можно разграничить на подвиды универсальных и специализированных банков.

Универсальный банк оказывает все или почти все виды банковских услуг, обслуживает самые различные предприятия и организации, а также население.

Специализированный (специальный) банк, напротив, сосредоточивает свою деятельность на одном или немногих видах услуг:

- сберегательные банки занимаются оказанием услуг (в основном депозитных) населению;
- строительно-сберегательные банки финансируют приобретение индивидуального жилья посредством комбинирования кредита и собственных накоплений вкладчиков;
- ипотечные банки выдают кредиты под залог недвижимости и осуществляют эмиссию закладных листов (ипотек);
- инвестиционные банки выступают в качестве посредников на рынке ценных бумаг;
- деловые банки занимаются разработкой инвестиционных проектов;
- клиринговые банки концентрируются на организации расчетов в хозяйстве и т.д. [4]

Однако, все коммерческие организации под влиянием рыночной экономики нацелены на расширение программ банковских услуг, как для

физических, так и для юридических лиц.

Под коммерческим банком, в общем смысле, можем понимать кредитную организацию, предоставляющую своим потенциальным клиентам различные виды банковских продуктов и услуг.

Опираясь на статистику банковских учреждений, стоит заметить, что операции по кредитованию являются самыми прибыльными в рамках развития банковского бизнеса. Именно для того, чтобы более эффективно применять все составляющие кредитного механизма, банками разрабатывается соответствующая кредитная политика. В связи с этим кредитную политику можно определить как стратегию и тактику банка в области кредитных операций. Важно также подчеркнуть, что кредитная политика является основой управления рисками в деятельности банка. Кредитная политика заключается в необходимости достижения цели роста активов и повышения их качества. [3, 442]

Специалист банка, который несет ответственность за разработку кредитной политики должен четко понимать, каким сегментам экономики будет уделяться особое внимание, характеристики идеального клиента, способы обеспечения ссуд и т. д. До того, как начать процесс разработки предложений по кредиту, кредитные работники и топ-менеджмент банка должны сформировать корректные принципы кредитной политики. Необходимым условием данных принципов является охват всех этапов кредитного процесса.

Таким образом, кредитная политика коммерческого банка – это собой совокупность всех факторов, действий и документов, определяющих развитие банка в кредитной сфере. Она нужна для того, чтобы определять процедуры, стандарты, правила, при предоставлении банковских услуг на которые опираются специалисты.

Существует ряд ключевых направлений, на которые опирается кредитная политика коммерческого банка:

- конкретные стандарты, необходимые для реализации рабочих операций

специалистами банка;

- объективные рекомендации, предлагаемые для организации корректной и эффективной работы банковскими сотрудниками;

- механизм осуществления контроля за выполнением своих обязанностей служб внешнего и внутреннего аудита;

- критерии оценки качества управления кредитной работой в банке и др.

Стоит заметить, что каждый коммерческий банк разрабатывает свою кредитную политику – соответствующую его целям и общей стратегии. Немаловажной она является для банковских специалистов, которые с ее помощью имеют возможность принимать верные решения в интересах банка в разных рабочих ситуациях.

Во времена прогрессирующих изменений, действующие направления кредитной политики могут устареть, что приводит к осуществлению неэффективной работы банковской организации. Это может произойти из-за нестабильной рыночной ситуации. Именно поэтому, топ-менеджмент каждого коммерческого банка заинтересован в организации работ по улучшению кредитной политики, основываясь на текущую обстановку.

Мнение персонала банка может повлиять на решения топ-менеджмента, касающиеся нововведений в рамках кредитной политики. Для того, чтобы осуществилась обратная связь от сотрудников, руководство многих коммерческих банков прибегает к использованию таких методов, как анкетирование, интервью с банковскими работниками, «Ящик для предложений» и т.д.

После обработки полученной информации от персонала, а также оценив текущую деятельность кредитного отдела, сотрудники, ответственные за корректность кредитной политики, вносят изменения в соответствующий документ коммерческого банка. По итогам подобной процедуры утверждается меморандум кредитной политики, акценты которого основываются на:

- одобренный в банке порядок кредитного процесса, пакет документов, требующихся при оформлении потребителем различных видов кредита;

- значимые направления деятельности банка на определенный период времени с указанием всех обязательных лимитов и нормативов.

Таким образом, кредитную политику коммерческого банка можно рассматривать с двух позиций. В первом случае ее изучают на макроэкономическом уровне, как составляющую банковской политики, а во втором – на микроэкономическом уровне, как индивидуальную политику конкретной банковской организации. Однако, в макроэкономическом разрезе невозможно полно и достаточно проанализировать кредитную политику конкретного банка. В настоящее время более эффективным является микроэкономический анализ кредитной политики коммерческой организации.

Кризисные явления последних лет четко отразились на формировании кредитной политики коммерческих банков. В деятельности банковских организаций наблюдается недостаток ликвидности, нарушение доверительных отношений между потребителями банковских продуктов и коммерческими банками, снижение доступности кредитов и увеличение их стоимости из-за повышения рисков, уменьшение платежеспособного спроса на кредитные услуги и т.д. Данные негативные последствия кризиса не остаются незамеченными и требуют решения конкретными коммерческими банками для обеспечения сбалансированности кредитной политики.

Отрицательное влияние кризиса повлекло за собой обострение некоторых проблем кредитной политики коммерческих банков.

Значимой проблемой в функционировании кредитной политики коммерческих банков является реструктуризация просроченной задолженности. В связи с кризисной ситуацией у заемщика может возникнуть трудность с погашением кредита даже после проведения первой волны реструктуризации. Возможность провести повторно данный лояльный «жест» со стороны банка для того же заемщика реальна, однако, у клиента возникает привыкание к льготным условиям погашения кредита, что влечет определенное негативное изменение в кредитном процессе коммерческой организации, смещающее акценты и временные затраты с выдачи новых кредитов на оценку текущих и

залоговую работу. При высоких объемах реструктуризации необходимо применять методики, позволяющие проанализировать выгоду тех или иных принимаемых решений. Под выгодой стоит понимать минимизацию потерь.

Стоит заметить, что каждый коммерческий банк имеет некий допуск реструктуризации проблемного кредита, основанный на принципах и определенных условиях. Чаще всего льгота в виде реструктуризации кредита предлагается тем клиентам-заемщикам, которые испытывают временные финансовые трудности и не имеют возможности отвечать по своим кредитным обязательствам в нужной мере.

Одной из проблем функционирования кредитной политики является объем рисков, которые коммерческие банки принимают на себя от различных отраслей, секторов, проектов, если часть этих рисков берет на себя государство. Широкую заинтересованность банковские организации проявляют к кредитованию бюджетов областей и городов, хорошо развитых или имеющих потенциал: ставки на кредитных аукционах достигают весьма приемлемых значений, участников, как правило, тоже достаточно. Коммерческие банки имеют интерес к таким клиентам-заемщикам, которые имеют гарантированный госзаказ или являются субъектом монополии. Причиной такой заинтересованности является наличие достаточно понятных и надежных источников возврата заемных средств. Со значительным интересом коммерческий банк рассматривает возможности кредитования проектов с государственной поддержкой. Желание банкиров, наученных горьким опытом массовых невозвратов кредитов, разделить риски с кем-то еще, к тому же априори более авторитетным, да и богатым, с одной стороны, понятно. С другой - настораживает отчетливое иждивенчество позиции. Хотя, с третьей стороны, очевидно, что государство - действительно значимый игрок в деле возрождения кредитования. Прежде всего, речь о таком инструменте воздействия, как уровень инфляции. При не вполне отчетливых перспективах роста цен на все, в том числе и на деньги, осторожность в выдаче кредитов заслуживает только похвал. Наконец, в безусловной компетенции государства

находится и стимулирование экономического роста в целом, что чуть ли не автоматически влечет бурный рост кредитования. Рост кредитования должен быть следствием, но не причиной ожидаемого экономического роста.

Непрофессионализм банковского персонала – одна из основных проблем функционирования кредитной политики коммерческих банков. При реализации стратегии развития знания и ответственность специалистов играют важную роль. При осуществлении кредитной деятельности, сама технология оценки рисков упирается в мотивированное суждение отдельно взятого менеджера. Конечно, применяются все распространенные современные методики, в том числе красные флажки, за которые не следует заходить. Однако практика показывает, что в коллективе каждого коммерческого банка находятся недобросовестные сотрудники находят пути обхода как в корыстных целях, так и для выполнения планов. Так, для обеспечения качественного функционирования кредитной политики необходимо уделять внимание кадровому потенциалу и выделять специальных людей на тот или иной участок работы, чтобы они тщательно следили за профессиональным исполнением своих обязанностей сотрудниками.

Проблема информационной безопасности для коммерческих банков существенна. Она связана с тем, что от бесперебойной и защищенной работы автоматизированных банковских систем на современном этапе зависит сама возможность банка обслуживать клиентов, осуществлять деятельность на финансовых рынках и обеспечивать надлежащий учет проводимых операций.

Продуктивно работающая информационная безопасность имеет возможность влиять на обеспечение безопасной, актуальной и эффективно функционирующей кредитной политики в коммерческих организациях, которая занимает важную позицию в связи с тем, что в настоящее время именно информационно-технологическая среда определяет возможности этих банков по выполнению своих основных задач.

Одной из проблем, косвенно препятствующей корректному функционированию кредитной политики коммерческих банках, является

проблема «слабого» банковского маркетинга. Потенциальные клиенты банковских услуг часто даже не знают названия банков, их программы и кредитные услуги. Существующие механизмы маркетинга давно себя исчерпали, для реализации кредитных продуктов нужны новые приемы и методы, которые позволят в ином разрезе взглянуть на продвижение банковских услуг.

Данная проблема во времена жесткой конкуренции занимает особое внимание репрезентативности коммерческого банка, заставляя особое внимание уделять персоналу, работающему непосредственно с клиентами.

Современная маркетинговая стратегия должна быть напрямую связана с качественным планированием, которое поможет с различных сторон оценить ситуацию, а также спрогнозировать цели и задачи.

Стратегия маркетинга должна быть составным элементом стратегического планирования для каждого коммерческого банка. Рациональная организация и оснащение рабочих мест поможет правильно построить диалог с клиентом, тем самым более грамотно прорекламировать новую услугу. Децентрализация банковского маркетинга, непосредственно связанная с новым типом рабочего места, проявляется в передаче некоторых маркетинговых функций из специальных служб, занимающихся маркетингом, в операционные службы банка, что увеличит численность пользователей технологией CRM.

Стоит заметить, что некоторые операционные подразделения банка могли бы дополнять сценарии рекламных кампаний своими соображениями и рекомендациями с учетом специфики обслуживаемых ими рынков. В этих условиях кредитный отдел банка, которые осуществляют деятельность по продвижению кредитных продуктов клиентам, смогут все чаще независимо от служб маркетинга разрабатывать собственные меры по достижению определенных коммерческих целей. При этом банковские специалисты должны быть не только пользователями базы данных о клиентах, но и выполнять функции сбора необходимой информации. Данные изменения приводят к

ликвидации иерархической структуры управления, которая, как считается, не соответствует требованиям современного времени. Решение данной проблемы позволило бы наиболее эффективным образом реализовывать кредитную политику коммерческих банков.

Опираясь на вышеизложенную информацию можно сформировать основные требования к кредитной политике любого коммерческого банка. Во-первых, кредитная политика должна быть актуальна, то есть соответствовать существующей рыночной ситуации. Для этого необходимо ее постоянно анализировать и прорабатывать. Корректировка кредитной политики происходит минимум раз в год. Стоит заметить, что пересмотр осуществляется как на уровне топ-менеджмента, так и на уровне кредитных специалистов. Это связано с тем, что именно персонал по реализации кредитных продуктов осуществляют свою деятельность с клиентами на основе разработанной кредитной политики.

Сформированная банком кредитная политика не должна противоречить существующему законодательству, требованиям Центрального банка и общему направлению экономического развития страны. Она должна придерживаться миссии и целям конкретного коммерческого банка, его кредитной культуре, концепции по управлению рисками.

Кризисные явления, начавшиеся в реальном секторе, затрагивают всю экономику в целом и как следствие банковскую систему тоже. Обозначив особенности и основные проблемы функционирования кредитной политики коммерческого банка и собрав их в единую систему, можно определить основные задачи для их решения, вследствие этого разработать направления повышения доходности кредитных портфелей. Поэтому можно сказать, что данный период времени является благоприятным временем для реализации кредитной политики коммерческих банков, то есть временем перемен в банковской системе России.

Библиографический список

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 от 30 ноября 1994г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. — № 32. — Ст. 3301
2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) [Электронный ресурс]: Федеральный закон N 86-ФЗ от 10.07.2002 (действующая редакция, 2016) . – Доступ из справ.-правовой системы «Консультант плюс».
3. Деньги, кредит, банки : учебник / коллектив авторов ; под ред. О.И. Лаврушина. – 13-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2014. – 488 с. – (Бакалавриат) – 442 с.
4. Банковское дело: Учебник для студентов высших учебных заведений: – [Электронный ресурс]. – Режим доступа — URL: http://tepka.ru/bankovskoe_delo/index.html (Дата обращения 06.12.2016)