

УДК 336 DOI: 10.14451/1.220.185

Банковское финансирование регионального бизнеса в условиях изменений

© 2023 **Королёв Олег Геннадиевич**

доктор экономических наук, доцент, профессор Департамента бизнес-аналитики Факультета налогов, аудита и бизнес-анализа. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. Россия, Москва.

E-mail: okorolev@fa.ru

Ключевые слова: кредитование, малый и средний бизнес, региональные кредитные организации.

Представлена характеристика динамики сокращения количества головных офисов кредитных организаций в регионах Российской Федерации. Дана аналитическая оценка динамики числа действующих в различных регионах кредитных организаций в сопоставлении с объемами кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам РФ и индивидуальным предпринимателям. Обосновано, что такой подход имеет значение при оценке устойчивости развития банковского сектора, возможностей по расширению финансирования национальной экономики и ее поддержки. Приведено сопоставление сокращения количества банков в регионах с объемами кредитов, выданных по месту их нахождения. Рассчитано корреляционное соотношение уменьшения числа банков с изменениями объемов кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Сделан вывод о том, что следует проанализировать степень склонности малых и средних российских банков к кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей в сравнении с крупными кредитными организациями. Рекомендован постоянный мониторинг уровней просроченной задолженности в разрезе видов юридических лиц, в том числе, задолженности субъектов малого и среднего предпринимательства.

Введение

В последние годы российский банковский сектор изменился как количественно, так и качественно. Сказалось и влияние глобального экономического кризиса 2008–2010 годов, и усилившаяся с 2013 года очистка регулятором финансового рынка от нежизнеспособных кредитных организаций [4; 8]. Помимо этого, на деятельности отечественных кредитных организаций сказались секторальные санкции со стороны зарубежных стран [1; 7], а также поэтапное внедрение дифференцированного подхода

к оценке и регулированию деятельности кредитных организаций разных типов [2; 3; 6].

Представляется актуальным рассмотрение вопроса о роли банковского финансирования регионального бизнеса, исходя из присутствия региональных кредитных организаций в местах их нахождения. Значимость указанной тематики неоднократно подчеркивалась в работах зарубежных авторов [9; 10], а также выносилась на обсуждение российскими специалистами [5; 11]. Аналитическая характеристика динамики чис-

ла действующих в различных регионах кредитных организаций в сопоставлении с объемами кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам РФ и индивидуальным предпринимателям, имеет значение как составляющая оценки устойчивости развития банковского сектора, их возможностей по расширению финансирования национальной экономики и ее поддержки.

Методы и результаты исследования

В условиях жесткой конкуренции в банковском секторе, многоканальности коммуникаций с клиентами и достигнутого уровня развития информационных технологий необходимо смещение ориентации коммерческих банков от продуктоориентированных стратегий и моделей ведения бизнеса, ставящих на первый план качество продуктов и оптимизацию обеспечивающих их создание бизнес-процессов, к концепциям и моделям, ориентированным на клиента. В частности, необходимо использование бизнес-стратегий, ядром которых являются клиентоориентированные и клиентоцентричные бизнес-модели.

Схема формирования бизнес-моделей кредитных организаций должна определяться подходом, предполагающим отказ от услугуориентированной практики ведения деятельности, нацеленной, в первую очередь, на расширение ассортимента банковских услуг и повышение их качественных характеристик в пользу построения клиентоориентированной модели бизнеса, где целевой клиент позиционируется как определяющее, исходное звено построенных на доверии отношений между банком и клиентом и является объектом повышенного внимания со стороны банковских сотрудников. Банковские продукты должны быть подобраны и «сконструированы» таким образом, чтобы были максимально учтены как сберегательные предпочтения, так и инвестиционные потребности различных категорий целевых клиентов, а также установлен тесный, непрерывный контакт банковских клерков с клиентом.

При этом основой для выяснения потребительских возможностей, нужд и предпочтений долж-

ны стать сегментация клиентской базы и тщательный её анализ. Потенциал этих инструментов на сегодняшний день не в полной мере осознан и реализован всеми отечественными коммерческими банками с точки зрения возможностей повышения эффективности банковских операций.

Наиболее предпочтительным сегментом для банков из числа малых и средних могут стать субъекты малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели в силу возможности понимания и удовлетворения их потребностей именно малыми и средними банками.

Однако следует отметить, что кредитование российского регионального бизнеса в последние годы происходит при сохранении тенденции сокращения территориального присутствия головных офисов кредитных организаций (рис. 1, рис. 2)

В рамках специализации и дифференциации банковской деятельности во главу угла поставлены целевые клиенты и их потребности, исходя из которых банк с учетом собственных возможностей (ресурсов и компетенций) разрабатывает продукты и услуги, подбирает специфические модели обслуживания, что соответствует идеям ресурсной концепции стратегического управления. Помимо непосредственно разработки продуктов, обладающих определенными ценностями для конкретных категорий потребителей финансовых услуг характеристиками и особенностями, банку необходимо быть способным выделить для клиента преимущества этих продуктов и объяснить клиенту их ценность для него или его бизнеса, воздействуя тем самым на потребительский выбор.

Изменения в условиях деятельности, сокращение количественного присутствия кредитных организаций в регионах приводит к увеличению объемов банковского кредитования, но, в основном, со стороны крупных представителей банковского сектора (табл. 1).

Вместе с тем, основным направлением деятельности малых и средних кредитных организа-

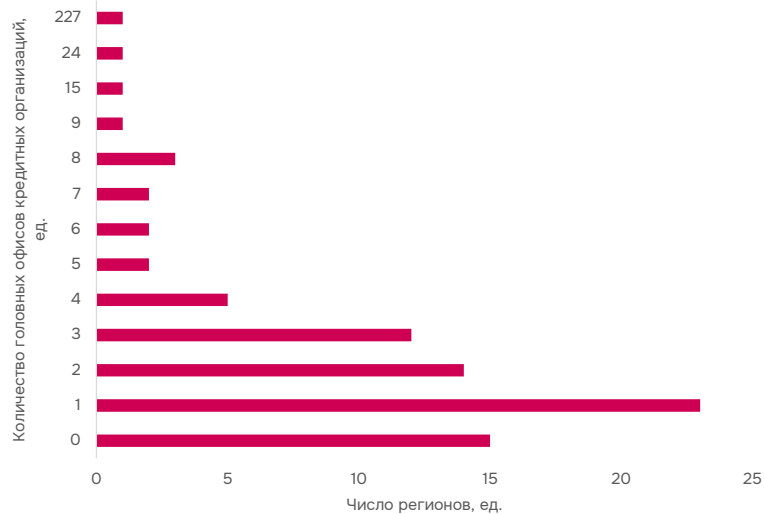


Рис. 1. Территориальное присутствие действующих кредитных организаций (головные офисы) по состоянию на 01.01.2020.

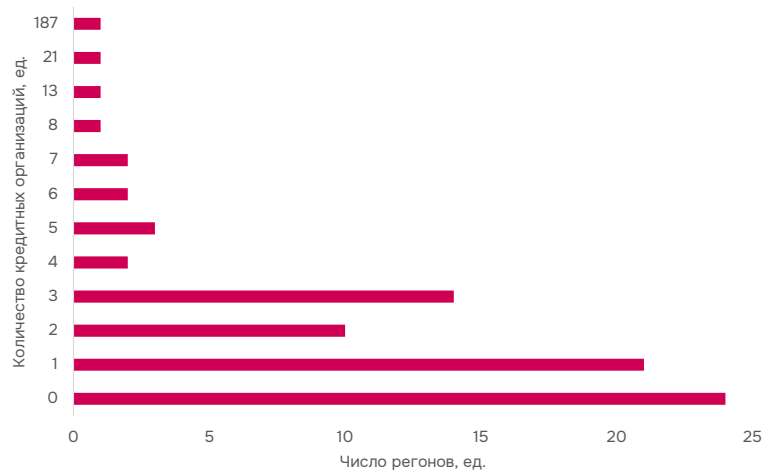


Рис. 2. Территориальное присутствие действующих кредитных организаций (головные офисы) по состоянию на 01.01.2023.

ций остается кредитование. Следует обозначить специфику предоставления ссуд субъектам малого бизнеса и индивидуальным предпринимателям при реализации клиентоориентированных стратегий малыми и средними банками в рамках бизнес-моделей со специализацией на обслуживании малых и средних предприятий и их владельцев.

Ориентация кредитной деятельности малых и средних банков на субъекты малого и среднего предпринимательства и индивидуальных предпринимателей (МСП и ИП) связана с двумя основными причинами.

Во-первых, размер выдаваемых одному юридическому лицу кредитов ограничен нормативом Н6, регулирующим кредитный риск банка в отношении одного заемщика или группы связанных заемщиков и определяющим максимальное отношение совокупной суммы кредитных требований банка к заемщику или группе связанных заемщиков к собственным средствам (капиталу) банка. Соответственно, в отличие от малых и средних, крупные банки имеют больше возможностей по удовлетворению потребностей крупного бизнеса в кредитах, хотя ограничение по указанному нормативу и зависит от размера собственного капитала банка, а не от размера

Таблица 1. Корреляция сокращения территориального присутствия кредитных организаций (головные офисы) и объемов выданных кредитов по семи регионам с наибольшим сокращением количества банков.

Регион	Наличие головных офисов в регионах присутствия				Откл. 2023 от 2020	Кредиты, млн руб.				Кор- реля- ция
	2020	2021	2022	2023		2020	2021	2022	2023	
Москва	227	207	189	187	-40	13 210 157	15 123 082	16 987 016	19 471 360	-0,933
Санкт-Пе- тербург	24	23	21	21	-3	2 244 722	2 380 705	2 811 661	4 182 493	-0,76
Краснодар- ский край	8	6	5	5	-3	1 072 354	1 170 814	1 284 994	1 660 463	-0,733
Саратовская область	7	6	5	4	-3	106 000	118 647	177 383	228 320	-0,973
Республика Татарстан	15	15	13	13	-2	603 069	557 125	679 016	717 562	-0,941
Свердлов- ская область	9	9	8	7	-2	1 052 313	1 084 960	1 057 156	1 444 573	-0,854
Самарская область	8	8	6	6	-2	306 706	376 938	386 077	445 686	-0,751

банка, его масштабов деятельности и величины активов. Но очевидно, что крупные по размеру активов банки имеют, как правило, более значительные размеры собственных средств.

Во-вторых, при отнесении кредитных организаций к категориям малых и средних нужно учитывать критерий региональной локализации, в соответствии с которым малые и средние кредитные организации не представлены в общенациональном масштабе и находятся в пределах ограниченной географической зоны. Следовательно, малые и средние кредитные организации присутствуют в непосредственной близости к клиентам-заемщикам из числа малого и среднего бизнеса. Это позволяет малым и средним кредитным организациям достигать целей своих клиент-ориентированных стратегий, в частности, кредитую малый и средний бизнес с использованием технологий, отличающихся от практики кредитования крупных банков в рамках их сервисно-ориентированных и продукт-ориентированных стратегий. В кредитных технологиях малых и средних банков часто реализуется дифференцированный подход с преобладающей оценкой качественных и нефинансовых параметров заемщиков-юридических лиц.

А крупные банки сконцентрированы, как правило, в столичных регионах, и их присутствие на других территориях страны представлено в виде обособленных подразделений, работающих по принципам, правилам и технологиям головных организаций.

В связи с изложенным для дальнейших исследований проблематики ведения малого и среднего банковского бизнеса интерес представляет изучение связи между размерами банка, вовлеченностью банка в обслуживание и кредитование субъектов МСП и ИП и его организационной структурой, наличием, количеством и расположением его филиалов и внутренних подразделений (дополнительных, операционных и кредитно-кассовых офисов, операционных касс вне кассового узла).

Исследования в указанных направлениях на протяжении ряда лет ведутся американскими и европейскими учеными и специалистами-практиками, что позволило им выделить и ввести в научный оборот и деловую практику понятия двух различных моделей предоставления ссуд

и взаимодействий с заемщиками – юридическими лицами: «транзакционное кредитование» (transaction lending) и, так называемое, «кредитование на основе отношений» (relationship lending). Подобный подход применим и к российским кредитным организациям с учетом разделения банковского бизнеса на категории крупного, среднего и малого. Фактически, разделение технологий кредитования юридических лиц на две группы связано с разницей в информационной базе при принятии решения о выдаче кредита.

При принятии банком решения о кредитовании на основе оценки стоимости имущества потенциального заемщика, в том числе, залогового, значение имеет качество и ликвидность предполагаемого залога. Этот вид технологии кредитования достаточно затратен, ввиду необходимости проведения оценки. Аналогичным образом можно охарактеризовать иные виды кредитования, основанные на оценках возможного покрытия сумм предоставленных банком средств за счет притоков экономических выгод от деятельности заемщика. Например, факторинг как вид кредитования предполагает предварительное изучение и постоянный последующий мониторинг банком оборотов по счетам заемщика и интенсивности погашения задолженностей его дебиторами, оценку финансовой состоятельности и платежеспособности покупателей и заказчиков заемщика, что также предполагает дополнительные затраты банка на осуществление соответствующих оценочных процедур. Субъекты МСП и ИП далеко не всегда имеют высококачественное и достаточное по стоимости и ликвидности залоговое обеспечение своих потребностей в кредитах, а также долгую историю взаимоотношений и расчетов со своими контрагентами.

При принятии банком решения о кредитовании на основе рейтинговых оценок и кредитного скоринга значение, помимо финансовой информации из отчетности, может иметь финансовая состоятельность, кредитоспособность и история развития собственников бизнеса. Однако ин-

формация о деятельности субъектов МСП и ИП не так часто является предметом обработки для рейтинговых агентств в виду ее ограниченности, а скоринговые модели оценки заемщиков больше используются применительно к физическим лицам. Скоринг, как способ оценки и мониторинга кредитоспособности, вообще используется далеко не всеми российскими банками, поскольку эта технология достаточно дорога и требует постоянного пересмотра и модификации используемых скоринговых моделей.

Следовательно, технологии кредитования, основанные на принятии решений исходя из «жесткой» информации, далеко не всегда применимы и могут быть эффективными в отношении субъектов МСП и ИП.

Информация, которая в противовес «жесткой» может быть отнесена к «мягкой», при принятии решения о выдаче кредита не является общедоступной и основанной на объективных ретроспективных данных и формируется в процессе установления и развития взаимоотношений между банком и заемщиком. Именно эта информация используется банком в технологии так называемого «кредитования на основе отношений».

При использовании этой технологии кредитования банк основывается, по большей части, на конфиденциальной информации о компании и ее владельце посредством разнообразных контактов с ними в течение длительного времени. Также «мягкая» информация может быть получена в результате как изучения кредитной истории заемщика, так и наблюдения за характером и интенсивностью использования клиентом других видов банковских услуг и продуктов. Помимо этого, информация такого рода может быть собрана путем контактов с другими участниками рынка, где работает заемщик, с его поставщиками и покупателями, которые могут дать дополнительную информацию о компании и её владельцах и помочь сформировать общую картину бизнес-среды заемщика и его окружения. Во многих случаях такая информация о заемщике, собранная на протяжении опреде-

ленного периода времени, может иметь даже большее значение для банка-кредитора, чем финансовая отчетность заемщика. Это имеет особое значение при кредитовании субъектов МСП и ИП, являющихся, по большей части, информационно менее прозрачными, чем крупные публичные компании. Соответственно, проблема недостаточной прозрачности субъектов МСП и ИП решается в случае «кредитования на основе отношений» эффективнее, чем при «транзакционном кредитовании».

Регионально локализованные малые и средние банки имеют преимущество в части использования технологий «кредитования на основе отношений» перед имеющими головные офисы в центральных городах крупными банками. Малый и средний банковский бизнес приближен к заемщику из числа субъектов МСП и ИП, понимает окружение и среду его функционирования и может лучше оценить его перспективы. Крупные банки, представленные в тех же регионах в форме филиалов и иных внутренних подразделений, работают в рамках своих стандартизиро-

ванных кредитных политик по унифицированным методикам принятия решений, предполагающим, в первую очередь, использование «жесткой» информации. «Мягкую» информацию в силу ее слабой формализованности сложно передавать по коммуникационным каналам крупных банковских структур из региональных подразделений в головные структуры. Следовательно, можно предположить, что крупные банки менее склонны к «кредитованию на основе отношений», чем малые и средние кредитные организации.

Выводы

Таким образом, для оценки того, насколько российский малый и средний банковский бизнес способен в рамках своих бизнес-моделей использовать технологии «кредитования на основе отношений», представляется необходимым исследовать степень склонности малых и средних российских банков к кредитованию субъектов МСП и ИП по сравнению с крупными кредитными организациями. Также необходим постоянный мониторинг уровней просроченной задолженности в разрезе видов юридических лиц, в том числе, задолженности субъектов МСП и ИП.

Библиографический список

1. Григорьева К. В. Совершенствование методики анализа финансовой устойчивости банка в целях повышения экономической безопасности // Национальная безопасность. – 2022. – № 3. – С. 33–39.
2. Королёв О. Г. Аналитическое обоснование развития дифференцированного подхода к оценке банковской деятельности : монография. – М. : Курс, 2019. – 128 с.
3. Кузнецова В. В. Международный опыт пропорционального банковского регулирования. Государственное управление // Электронный вестник. – 2018. – № 69. – С. 80–102.
4. Ларионова И. В., Панова Г. С. «Очищение» финансовых рынков от нежизнеспособных банков // Банковское дело. – 2014. – № 2. – С. 6–10.
5. Носкова С. А., Завойских Ю. А., Носков А. Г. Практические аспекты анализа конкурентоспособностей банковских учреждений с учетом взаимосвязи факторов внешней и внутренней среды // Современная экономика: проблемы и решения. – 2022. – 10 (154). – С. 121–128.
6. Софронова В. В. Регулирование банковского сектора России. Новые тенденции // Финансы и кредит. – 2018. – Т. 24, № 2. – С. 335–350.
7. Трещевский Ю. И., Косоубцкая А. Ю., Опойкова Е. А. Прогнозирование влияния антисанкционных мер экономической политики на экономики региона // Современная экономика: проблемы и решения. – 2022. – 8 (152). – С. 8–25.
8. Шульгина М. В. Взаимосвязь классификации банков по уровню системной значимости и финансовой устойчивости // Банковские услуги. – 2019. – № 3. – С. 26–32.
9. Berger A. N., Black L. K. Bank size, lending technologies, and small business finance // Journal of Banking & Finance. – 2011. – Vol. 35, no. 3. – P. 724–735. – ISSN 0378-4266. – DOI: [10.1016/j.jbankfin.2010.09.004](https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.09.004). – Australasian Finance Conference: Global financial crisis, international financial architecture and regulation.
10. Carter D. A., McNulty J. E., Verbrugge J. A. Do Small Banks have an Advantage in Lending? An Examination of Risk-Adjusted Yields on Business Loans at Large and Small Banks // Journal of Financial Services Research. – 2004. – Apr. – Vol. 25, no. 2/3. – P. 233–252. – DOI: [10.1023/b: fina.0000020663.21079.d2](https://doi.org/10.1023/b: fina.0000020663.21079.d2).
11. Korolev O. G. Bank Lending to Small and Medium Sized Business: Evidence from Russia // Asian Social Science. – 2015. – May. – Vol. 11, no. 14. – P. 314–329. – DOI: [10.5539/ass.v11n14p314](https://doi.org/10.5539/ass.v11n14p314).

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ