

УДК 336.71

**Кузнецова Надежда Игоревна**

магистрант направления «Экономика»  
Финансовый университет при Правительстве  
Российской Федерации  
Челябинский филиал  
Россия, Челябинск  
rigik\_89@mail.ru

**Nadezhda I. Kuznetsova**

Undergraduate direction "Economics"  
Financial University under the Government of the  
Russian Federation  
Chelyabinsk branch  
Russia, Chelyabinsk  
rigik\_89@mail.ru

**ОБОСНОВАНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ  
РАЗВИТИЯ ВЫБОРА КРЕДИТНЫХ  
ПРОДУКТОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР**

**RATIONALE AND DIRECTION OF  
DEVELOPMENT OF THE CHOICE OF LOAN  
PRODUCTS: A THEORETICAL REVIEW**

**Аннотация**

Совершенствование организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях изменения внутренней и внешней среды требует изучения теоретических положений, изложенных в научных трудах и научных публикаций. К наиболее обоснованным работам нами отнесены положения работ Федорова А.Ю., Жуковой А.Г., Довбий И.П., Леньковой И.Ю., Терновского Д.Н., В.М. Полетаевой, М.А. Белькова .

**Ключевые слова:**

кредитный продукт, эффективная деятельность коммерческого банка, клиентоориентированный подход

**Abstract**

Improvement of organization of the system of creation of new credit products in the conditions of the changing internal and external environment requires the study of theoretical provisions set forth in scientific works and scientific publications. The most justified by the works of the us attributed provisions works Fedorova, A., Zhukova A.G., Dovbii I.P., Lenkova I.YU, Ternovsky D.N., Poletaeva V.M., M.A. Belkova.

**Keywords:**

credit product, the effective activity of the commercial bank, customer-oriented approach

Разработка и научное обоснование методологических положений и практических рекомендаций, по совершенствованию организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов преимущественно малого и среднего бизнеса на основе инновационных банковских продуктов предполагает оценку эффективности их внедрения. По нашему мнению, именно эти позиции определяют цель исследования. Наиболее обоснованной, является позиция Жуковой А.Г., в которой цель сформулирована следующим образом [7]: «...разработка и научное обоснование методических положений и практических рекомендаций по совершенствованию организации системы рефинансирования кредитных организаций Центральным банком Российской Федерации».

Данное определение цели позволяет сформировать два ее направления:

- научное обоснование методических положений системы создания новых кредитных продуктов, направления их развития;

- разработка практических рекомендаций по совершенствованию системы создания новых кредитных продуктов.

Данное положение уточняет Федоров А.Ю. в работе «Формирование новых кредитных продуктов на основе информационной базы кредитного брокериджа». Автор выделяет в качестве цели [14]: «...разработку теоретико-методического инструментария формирования технологии создания новых кредитных продуктов», определяя технологию «...на основе информационной базы. Все эти направления автор определяет из необходимости адаптации банков к условиям динамичного изменения внешних и внутренних факторов».

Терновский Д.Н. в работе «Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса» предлагает, в качестве цели «...разработку теоретико-методических основ и практических рекомендаций по кредитованию коммерческими банками субъектов малого и среднего бизнеса» [12]. Уточнение по определению субъектов малого и среднего бизнеса оправдано, поскольку малый и средний бизнес – основная структурная единица предпринимательской среды.

Развитие инновационной направленности, повышение активности инновационной деятельности хозяйствующих субъектов сопряжены с инвестициями. Кредитные организации как институциональные инвесторы являются элементом инновационной инфраструктуры и призваны обеспечивать удовлетворение финансовых потребностей экономики в банковских услугах.

Банки как финансовые посредники являются источником финансовых нововведений, благодаря которым расширяется возможность предложения денежных ресурсов, инвестирования сбережений и воздействия денежно-кредитной системы на экономические процессы.

Применительно к банковскому кредитованию инновации представляют собой реализацию в хозяйственную практику результатов исследований и разработок в виде новых банковских продуктов и услуг, новых методов обслуживания клиентов, новых технологий в информационно-техническом взаимодействии с потребителями, новых принципов управления кредитным риском, новых принципов оценки кредитоспособности клиентов, выхода на новые сегменты рынка [12].

Преимуществом определения Терновского Д.Н., по нашему мнению, является выделение субъектов малого и среднего бизнеса и необходимость иметь банковские

инновационный проекты, по мере разработки которых возникает необходимость установления критериев оценки эффективности фактических показателей деятельности коммерческого банка. Выбор таких критериев должен производиться, как для банка в целом, так и для каждого банковского продукта отдельно.

С определением Терновского Д.Н. совпадают позиции Теряковой Г.Н. в работе «Развитие системы кредитования малого бизнеса» [13], но требует рассмотрения смысл отдельных положений.

Поскольку кредитный рынок предусматривает наличие многих кредитных продуктов, а каждая кредитная организация является самостоятельной организацией, то возникает вопрос оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка. Гоголь Д.А. в работе «Развитие методов оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка». При этом, автор обращает внимание на наличие взаимосвязи и взаимозависимости составляющих финансовой устойчивости банка [5]:

- рост надежности и финансовой стабильности и повышение рейтинга банка, росту его финансовой гибкости;

- сохранение финансового равновесия свидетельствует о снижении уровня риска и расширении возможностей банка по привлечению значительных объемов долгосрочных денежных ресурсов.

Финансовая стабильность и финансовое равновесие банка непосредственно связаны между собой, поскольку изменение показателей ликвидности влияет и на изменение значений доходности и рискованности банковских операций. Систематизация признаков финансовой устойчивости позволяет банку повысить свою финансовую устойчивость путем анализа и регулирования показателей, характеризующих его деятельность [5].

Любой кредитный продукт должен обеспечивать реализацию стратегии банка указывает Полетаева В.М. в работе «Формирование сбалансированной стратегии коммерческих банков в кредитно-инвестиционной сфере» [11]. Автор исследует инновационную сферу, рассматривая кредитный продукт, считает, что он обеспечит реализацию стратегии банка. Данные позиции автора могут быть использованы в исследовании.

Систему кредитных продуктов рассматривает Абушаева Р.Р. в работе «Влияние кредитной деятельности банков на развитие реального сектора российской экономики» [1], акцентируя свое мнение на том, что кредитный продукт должен быть долгосрочный, а вся кредитная организация должна быть ориентирована на инновационное развитие. Довбий И.П. в работе «Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов» [6], рассматривает механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов.

Любой кредитный продукт должен быть направлен на реализацию государственной политики инновации. Сам кредитный продукт должен быть инновационный, а значит, необходим механизм его разработки, реализации, оценки его эффективности. Продукт должен иметь государственную цель - повышения инновационной активности того субъекта, кому предоставлен этот продукт (либо как повышение качества жизни населения). К нашей теме данный материал относится с позиции необходимости формирования и реализации общей государственной инновационной политики в рамках конкретного предприятия.

Кредитные продукты и инновационные стратегии рассматривает Безделев В.А. в работе: «Развитие финансовых инноваций в российских коммерческих банках» [2]. Но следует уточнить, если Довбий И.П. рассматривает кредитное обеспечение инвестиционно-инновационных процессов на уровне региона, то Безделев В.А. рассматривает инновационную стратегию кредитной организации в целом. Безусловно, оправданной является позиция, что вся деятельность банка, включая и кредитные продукты должна быть инновационной. Данное положение освещено в работе Лаврентьева М.В. «Повышение эффективности деятельности коммерческого банка в инновационной экономике» [9], где рассматривается в качестве цели положение о повышении эффективности деятельности коммерческого банка.

Важным элементом и залогом эффективности деятельности коммерческого банка является наличие грамотного и опытного коллектива и его менеджмента, что определяет успех функционирования каждого коммерческого банка. Эффективность деятельности коммерческого банка должна в качестве основы иметь системный подход, опирающийся на: единую четко сформулированную стратегию банка, высококвалифицированный персонал, единую информационную систему и

действенную систему принятия решений. Вышеперечисленные составляющие требуют регулярных корректировок в силу различных изменений среды, а также внутреннего контроля [9].

Кредитный продукт должен быть дифференцирован по отношению крупному, среднему и малому бизнесу. Ленькова И.Ю. в своей работе: «Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на основе клиентоориентированного подхода» [10] говорит о том, что все модели предоставления кредитного портфеля должны быть ориентирована на малый, средний, крупный, либо индивидуальный бизнес.

Вопросы кредитования малого бизнеса рассматриваются в работах Теряковой Т.М., Терновского Д.Н., Белькова М.А. «Управление кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства» [3], и Завьялова С.О. «Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса» [8]. Последний из названных авторов рассматривает малый и средний бизнес со стороны корпоративных клиентов, и указывает, что «...если деятельность банка ориентирована на корпоративных клиентов, то и сам продукт должен быть подобран с особенностями их деятельности и разработан специально для корпоративных клиентов». Заметим, что Бельков М.А.[3] уточняет, « ...что поскольку банковская система построена на самокупаемости субъекта малого и среднего предпринимательства, то и кредитный продукт должен учитывать кредитный риск уже на стадии разработки самого продукта».

Крупный и средний бизнес рассматривает Винаков И.В. в работе: «Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса» [4].

Ленькова И.Ю. говорит, что повышение эффективности деятельности должно быть обеспечено только на основе клиентоориентированного подхода. По ее мнению, «...основными направлениями формирования долгосрочной лояльности клиентов являются [10]:

- наличие продуманной и алгоритмизированной системы продаж банковских продуктов и услуг, которая должна соответствовать критериям технологичности, формализованности, транспарентности и управляемости;

- реализация комплексного обслуживания клиента; мониторинг состояния удовлетворенности клиентов предоставляемым банком сервисом;
- мониторинг актуальности реализуемых программ привилегий».

При формировании клиентской базы банк должен руководствоваться идеей ценности каждого клиента, означающей, что обслуживание каждого клиента должно служить созданию дополнительной стоимости для банка. При этом работа с клиентами должна быть направлена на достижение максимального увеличения долевой составляющей прибыльных клиентов, в том числе путем формирования и предложения наиболее полного пакета банковских продуктов с учетом отраслевой и региональной специфики деятельности клиента.

Банк должен ориентироваться на формирование сбалансированного клиентского портфеля при достижении требуемого уровня доходности и соблюдении приемлемого уровня риска с учетом стратегии развития банка.

Банк заинтересован в продвижении комплекса продуктов и услуг для приобретения их клиентом. Ценовые параметры комплексного предложения рассчитываются с учетом возможных скидок в случае приобретения клиентом пакета банковских продуктов. В целях привлечения клиента на комплексное обслуживание и повышения уровня лояльности банк может устанавливать индивидуальные тарифы на определенные продукты за счет увеличения бизнеса банка с данным клиентом при условии обеспечения положительного операционного финансового результата для банка по клиенту в целом [10].

Таким образом, на основе обобщения вышеизложенного цель магистерской диссертации на тему: «Кредитные продукты коммерческого банка и направление их развития» может быть сформулирована следующим образом: «Разработка практических рекомендаций по совершенствованию организации системы создания новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов малого и среднего бизнеса на основе инновационных банковских продуктов».

Реализация цели предусматривает решения комплекса задач:

- теоретический обзор методических, методологических положений по совершенствованию организации создания новых системы кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса;

- анализ действующей практики предоставления новых кредитных продуктов в условиях динамичного изменения внешних и внутренних факторов;
- анализ показателей деятельности малого и среднего предпринимательства и его инновационной направленности;
- исследование инновационных банковских продуктов и оценка эффективности их внедрения;
- разработка рекомендаций по совершенствованию организации системы новых кредитных продуктов.

Практическая значимость работы состоит в том, что выводы, изложенные в работе, могут быть использованы в целях дальнейшего совершенствования организации системы создания новых кредитных продуктов. Они могут послужить основой для дальнейших теоретических разработок проблемы совершенствования организации системы создания новых кредитных продуктов.

Значимость исследования состоит в использовании кредитными организациями и хозяйствующими субъектами банковских продуктов и услуг для обеспечения инновационного взаимодействия. Следует определить необходимость разработки нормативно-правовых документов, направленных на совершенствование финансового обеспечения субъектов предпринимательства.

### **Список использованной литературы**

1. Абушаева, Р.Р. Влияние кредитной деятельности банков на развитие реального сектора российской экономики: автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 19.05.12 : утв. 15.10.12 / Р.Р. Абушаева. – Москва, 2012 – 24 с.
2. Безделев, В.А. Развитие финансовых инноваций в российских коммерческих банках : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 22.10.12 : утв. 14.01.13 / В.А. Безделев. – Ростов-на-Дону, 2012 – 26 с.
3. Бельков, М.А. Управление кредитным риском банка на стадии разработки кредитного продукта для субъектов малого и среднего предпринимательства : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 25.12.12 : утв. 15.03.13 / М.А. Бельков. – Иваново, 2013 – 18 с.
4. Винаков, И.В. Совершенствование механизма банковского кредитования среднего и крупного бизнеса : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 31.01.13 : утв. 06.04.13 / И.В. Винаков. – Санкт-Петербург, 2013 – 22 с.
5. Гоголь, Д.А. Развитие методов оценки и регулирования финансовой устойчивости коммерческого банка : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 28.04.12 : утв. 01.10.12 / Д.А. Гоголь. – Волгоград, 2012 – 27 с.
6. Довбий, И.П. Методологические принципы и механизм кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных : автореф. дис. канд. эконом. наук :

защищена 26.06.12 : утв. 18.10.12 / И.П. Довбий. – Москва, 2012 – 45 с.

7. Жукова, А.Г. Организация системы рефинансирования кредитных организаций Банком России : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 23.04.12 : утв. 08.06.12 / А.Г. Жукова. – Санкт-Петербург, 2012 – 18 с.

8. Завьялов, С.О. Совершенствование механизма банковского кредитования малого и среднего бизнеса : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 03.10.12 : утв. 05.01.13 / С.О. Завьялов. – Санкт-Петербург, 2013 – 10 с.

9. Лаврентьев, М.В. Повышение эффективности деятельности коммерческого банка в инновационной экономике : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 22.04.13 : утв. 15.10.13 / М.Н. Лаврентьев. – Москва, 2013 – 26 с.

10. Ленькова, И.Ю. Повышение эффективности деятельности коммерческих банков на основе клиентоориентированного подхода : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 27.05.13 : утв. 15.11.13 / И.Ю. Ленькова. – Москва, 2013 – 24 с.

11. Полетаева, В.М. Формирование сбалансированной стратегии коммерческих банков в кредитно-инвестиционной сфере : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 17.09.12 : утв. 15.12.12 / В.М. Полетаева. – Москва, 2012 – 25 с.

12. Терновский, Д.Н. Инновационные банковские продукты в кредитовании малого и среднего бизнеса : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 29.04.12 : утв. 27.09.12 / Д.Н. Терновский. – Йошкар-Ола, 2012 – 20 с.

13. Терякова, Г.Н. Развитие системы кредитования малого бизнеса : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 05.05.12 : утв. 15.08.12 / Г.Н. Терякова. – Саранск, 2012 – 20 с.

14. Федоров, А.Ю. Формирование новых кредитных продуктов на основе информационной базы кредитного брокериджа : автореф. дис. канд. эконом. наук : защищена 27.04.12 : утв. 15.17.12 / А.Ю. Федоров. – Орел, 2012 – 24 с.