

EVALUATION OF THE COMPETITIVENESS OF CORPORATE CREDIT PRODUCTS TO REGIONAL BANKS IN THE KEMEROVO REGION

Mamzina T., Djatlova N.

(Kuzbass State Technical University

e-mail: natal3135@yandex.ru)

This article discusses one of the factors determining the success of the bank - provided they credit products. The authors, based on the method of Paita, determine the competitiveness of corporate credit products to regional banks in the Kemerovo region.

Key words: competitiveness, credit product, regional bank, a corporate client.

RePEc: G21

The operation of full-fledged regional credit markets can smooth out the uneven development and the effective development of eco-regions based economy, to stimulate the development of priority sectors in the region through the implementation of investment projects. Currently No. of regional credit institutions in the Kemerovo region - 8, with data from lending institutions do not have branches in other subjects, max RF, also in the Kemerovo region operates 40 branches of credit organization in other regions.

One of the problems associated with lending to corporate clients regional banks, is a shift large corporate customers for services in large, primarily the state, banks. Growth of many small banks unable to meet growth available to them, developing a corporate clientele, so often occurs following situation: the bank lending comes small company, which, if successfully developed business «outgrow» the bank and forced to migrate to services in larger lenders. In the best case, the company reserves the accounts as the first bank. However, after

the departing customers get new, for greater involvement which regional bank It is necessary to provide competitive loan products.

Beginning in 2010 for the Kuzbass regional banks are unlikely to WMS, but a success. Thus, for the period from 1 January 2009 to 1 March 2010 the number of issued corporate loans by regional banks kami Kemerovo region increased by only 1% of 7 997 522 thousand rubles. 8 089 792 thousand rubles. [2]. At the same time, the foundation of successful work with clients large and medium enterprises and small entrepreneurship, along with the methods of analysis of solvency of potential borrowers and policies for dealing with software, are the properly selected credit products. Each particular bank divides its corporate clients on the following levels: so is called «mass», services to such clients as a standard part of the program, and individual clients, to which the bank applies the very approaches of individual service. Everywhere the boundary of this division has its own, depending on its financial resources, customer policies and priorities. The criteria for such grading may also vary, ranging from the amount of credits and finishing industry sector borrower's business.

The proposed bank products and services may vary depending on the situation on the market, but also because of changing priorities and opportunities of each individual bank. Nevertheless, at any given time in a bank must be identified and fixed standard parameters product line for customers. The criteria for the competitiveness of loan product are its price and quality. Recently, banks paid great importance to the second criterion, that is due to the fact that price competition in the banking business is limited.

The subject of our study in a proposed loan products by regional banks in the market of corporate lending. In particular were considered by the program 5 regional banks in the Kemerovo region, which are engaged in lending to legal entities (Table 1).

Table 1. Credit products of regional banks of the Kemerovo region

Bank / Type of credit	trust loans	lines of credit	overdrafts	bill credit	аккредитив	bank guarantee in favor of third parties	financial lease (leasing) for the purchase of property
«Business Service Trust»	✓	✓		✓			✓
«Kemerovo social Innovation Bank» (Kemsotsinbank)	✓	✓	✓				
«Novokuznetscuc Commercial Innovation Bank» (Novokib)	✓	✓	✓				
«Kuznetskbiznesbank»	✓	✓	✓				
«Kuzbasshimbank»	✓	✓	✓		✓	✓	

The main types of loans from the corporate sector are targeted loans, credit lines and overdraft. Additional Business-Service-Trust provides such credit, as a bill, financial rent (leasing) for the acquisition of assets are, and Kuzbasshimbank - credit and bank guarantee in favor of third parties.

Consider the program for grants, are allocated to borrowers of different forms of ownership and economic sectors to increase working capital, expansion, acquired acted equipment, real estate, investment financing provided activities and other purposes. Collateral for loans may make bail founders, other natural or legal persons, security of property, including goods in circulation and the goods bought. The average term of the loan up to 1 year. In Kemsotsinbank proposed loan term up to 3 years and over 3 years. One-to virtually all banks credit period is set to the individually, depending on the possibility of loan repayment by the borrower.

At the present time interest rates ranging from 19.5% to 26%, depending on the length of the loan and the financial situation of the borrower. Lump sum commission has spread from 1 to 2,5%. The loan amount is determined individually, depending on financially sound condition of the borrower, type and market value of collateral on the loan activity and the regularity of operations for the current account-borrowers, positive (negative) credit history.

It is worth noting that the use of credit history is rare, as in the present system of functioning credit offices in Russia, the probability of obtaining the credit history of the corporate borrower is low due to the slow process of data accumulation of credit histories. There is now only 3% of credit entities. This demonstrates the ineffectiveness of work, you can find out the functioning of credit bureaus, which excludes the creation of a common information space in the banking system. As a result, these major functions of the credit bureaus, as a reduction in credit risk, lower cost credit product, the formation of disciplining mechanism for the borrower, the legal person, is not currently implemented.

To assess the competitiveness of corporate credit products under consideration regional banks, was calculated by the method of the credit analyst of the Department of restructuring OOO HSBC Bank Es BBC Bank IY Paita [1, str.74-76]. For comparison, competitive advantage measured three components:

- financial resources of the bank (capital adequacy ratio - N1, the coefficients of current and long-term liquidity - N3 and N4, with, respectively, and place in the banking system of Russia);

- technology lending, directly to the creation of product (the average time for consideration of credit application, the share of overdue loans to total loan portfolio, the ratio of reserves to total loan portfolio, the ratio of provisions for overdue arrears to outstanding loans, the maximum risk per borrower - standard Bank of Russia N6);

- implementation of credit products (the share of bank credit market in the region, the presence of the branch network of branches (branch offices)).

All the values presented by this method are scoring: from 1 point - for the worst values, up to 5 points - for the best. Exception - the first indicator that reflects the place of credit organization in the banking system of Russia: for him a maximum score - 10. These scoring are summarized for each of a separate element of the competitiveness of the credit product. Then, summing the scores for the elements determined by the integrated assessment of competitiveness of the

banking product [1, 75]. That bank, which received the highest amount of points is the most competitive corporate credit products relative to other banks compared.

The calculation and placement of points was obtained rating of regional banks on the competitiveness of products in the field of corporate lending (see Table 2).

Table 2. Evaluation of the competitiveness of corporate credit-cultural products of regional banks of the Kemerovo region

№	The rate	Criterion values, points	Kem-sotsin-bank	Busi-nessSer-vice-Trust	Novokib	Kuz-basshim bank	Kuznets kBusi-ness-bank
1. Financial resources							
1	Place in the banking system (assets)	Subsidiary of the leading foreign banks (long-term credit rating of S & P is not lower than BBB-) - 10; Largest Russian bank (1-5 place) - 9; A large Russian bank: 5-10 place - 8; 10-20-th - 7; 20-30-th - 6; 30-50-th - 5; Medium / small Russian bank: 50-75-th - 4; 75-100-th place - 3; 100-200-th place - 2; Below 200-th place - 1	1	1	1	1	1
2	Capital adequacy ratio (standard Bank of Russia N1)	>=16% - 5; 14-15% - 4; 12-13% - 3; 10-11% - 2; <10% - 1.	5	5	4	5	5
3	Current Ratio (standard Bank of Russia N3)	>=70% - 5; 65-70% - 4; 60-65% - 3; 50-60% - 2; <50% - 1.	5	4	4	4	4
4	Long term liquidity ratio (standard Bank of Russia N4)	<60% - 5; 60-70% - 4; 70-80% - 3; 80-90% - 2; >90% - 1.	3	2	1	1	5
Overall assessment resources			14	12	10	11	15
2. Technology Lending							
2.1. Organization of the credit process							
5	The average time for consideration of credit applica-	Up to 1 week - 3; 1-2 weeks - 5; 2-3 weeks - 4; 3-4 weeks - 2;	5	3	5	5	3

	tion	More than 4 weeks - 1.					
2.2. Quality risk management							
6	The share of overdue loans to total loan portfolio	<1%- 5; 1-2% - 4; 2-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	3	4	4	4	4
7	The ratio of reserves to total loan portfolio	<2%- 5; 2-3% - 4; 3-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	1	3	4	3	2
8	The ratio of provision for arrears of overdue loans	>=95%- 5; 85-95% - 4; 75-85% - 3; 60-75% - 2; <60% - 1.	5	2	1	5	3
2.3. Evaluation of Credit Policy Bank							
9	Maximum exposure to one borrower - standard Bank of Russia N6	>=25%- 1; 22-25% - 2; 18-20% - 3; 16-18% - 4; <=16% - 5.	2	4	3	2	2
Overall assessment of technology lending			16	16	17	19	14
3. System sales							
10	The bank's share in the credit market in the region	Less than 10% of the region - 1; 10-20% - 2; 20-35% - 3; 35-50% - 4; Over 50% of the region - 5.	1	1	1	1	1
11	An adequate branch network of branches	Peer review (from 1 to 5 stars)	3	4	2	1	5
Overall assessment of implementation			4	5	3	2	6
The total sum of points			34	33	30	32	35

So, with totals of 35 points, first place for competitiveness in the market for corporate loans is OAO Kuznetskbiznesbank, but the technology lending the bank gained least-points. The high score achieved high estimation of financial resources and implementing a system of credit products.

Second place, based on the results, owned subsidiary of Kemsotsinbank. The result - 34 points. The lowest score recorded an indicator reflecting the ratio of reserves to total loan portfolio, it is equal to 7,7%, which can generally characterize the corporate crediting policy of the Bank as the most risky as sufficient in whole reserve is one of the conditions necessary to maintain liquidity.

Business Service Trust, with an estimate of 33 points came in third place. In general, as its financial resources and technology lending and implementation of the product, are averages. Only indicators Lu, reflecting the proportion of reserves under the arrears in on the value of overdue loans, the bank has insufficient value (about 62%).

In fourth place is situated Kuzbasshimbank - 32 points. Technology Lending at the bank is higher than other banks, and marketing system - is not developed. Namely, Kuzbasshimbank presented by only two offices: a central and complementary, finding in Kemerovo. At the same time, compared with other regional banks - from 2 to 10 additional offices, with a presence in various cities of Kemerovo region.

Commercial Bank Novokuznetsk commercial innovative Bank (Novokib) took fifth place with 30 points. Technology lending in this bank is quite high, but resources are lowest score, which is associated with relatively high norm of long term liquidity.

Thus, based on the results, one may conclude that among the regional banks in the Kemerovo region has no obvious leader in the market for corporate credit. Advantages of one-they are due to the large financial resources, other - qualitatively technology lending or marketing system.

Therefore, in our view, it is reasonable to compare the competitive advantages of credit products leading to the results of this study - Kuznetskbiznesbank with comparable in terms of assets non-regional bank with a branch in Kemerovo area, such as Commercial Bank of «Sokolovsky». In addition, a necessary the comparison with the absolute market leader in banking services – Sberbank of Russia (Table 3).

Table 3. Comparison of the competitiveness of corporate credit products Kuznetskbiznesbank, Bank of «Sokolovsky» and Sberbank of Russia

№	The rate	Criterion values, points	KuznetskBusinessbank	Bank of «Sokolovsky»	Sberbank of Russia
1. Financial resources					

1	Place in the banking system (assets)	Subsidiary of the leading foreign banks (long-term credit rating of S & P is not lower than BBB-) - 10; Largest Russian bank (1-5 place) - 9; A large Russian bank: 5-10 place - 8; 10-20-th - 7; 20-30-th - 6; 30-50-th - 5; Medium / small Russian bank: 50 75 th - 4; 75-100-th place - 3; 100-200-th place - 2; Below 200 th place - 1	1	1	9
2	Capital adequacy ratio (standard Bank of Russia N1)	>=16% - 5; 14-15% - 4; 12-13% - 3; 10-11% - 2; <10% - 1.	5	5	5
3	Current Ratio (standard Bank of Russia N3)	>=70% - 5; 65-70% - 4; 60-65% - 3; 50-60% - 2; <50% - 1.	4	3	5
4	Long term liquidity ratio (standard Bank of Russia N4)	<60% - 5; 60-70% - 4; 70-80% - 3; 80-90% - 2; >90% - 1.	5	5	3
Overall assessment resources			14	12	15
2. Technology Lending					
2.1. Organization of the credit process					
5	The average time for consideration of credit application	Up to 1 week - 3; 1-2 weeks - 5; 2-3 weeks - 4; 3-4 weeks - 2; More than 4 weeks - 1.	3	3	5
2.2. Quality risk management					
6	The share of overdue loans to total loan portfolio	<1% - 5; 1-2% - 4; 2-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	4	2	4
7	The ratio of reserves to total loan portfolio	<2% - 5; 2-3% - 4; 3-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	2	1	3
8	The ratio of provision for arrears of overdue loans	>=95% - 5; 85-95% - 4; 75-85% - 3; 60-75% - 2; <60% - 1.	2	2	5
2.3. Evaluation of Credit Policy Bank					
9	Maximum exposure to one borrower - standard Bank of Russia N6	>=25% - 1; 22-25% - 2; 18-20% - 3; 16-18% - 4; <=16% - 5.	2	4	3
Overall assessment of technology lending			14	13	21
3. System sales					

10	The bank's share in the credit market in the region	Less than 10% of the region - 1; 10-20% - 2; 20-35% - 3; 35-50% - 4; Over 50% of the region - 5.	1	1	5
11	An adequate branch network of branches	Peer review (from 1 to 5 stars)	5	1	5
Overall assessment of implementation			4	5	6
The total sum of points			34	33	35

The evaluation made a number of conclusions. Namely, we can note the fact that if a regional bank Kuznetskbiznesbank more than competitive with comparable bank with a branch in Kemerovo Region field (35 points against 29 points of Bank of «Sokolovsky»), then the competitiveness of major Bank say no need - the gap in the score was 18 points (Table 2). This situation is understandable size of Sberbank of Russia, and consequently, increase competitive loan products through financial resources, regional banks to carry out very difficult. Thus, the only tools to enhance their competitive advantages for the regional banks is to improve the technology of credit, improve the quality of products to its customers. Small banks is advisable to have its niche and focus on the work of the clientele, which is due to the scale business or financial transparency uninteresting and incomprehensible to a large bank. Such clients have significant demand for banking products, which eventually met the regional banks.

References:

1. Pauite, IJ (2009), Evaluation of the competitiveness of banking products on the market corporate lending, *Banking* 11, 72-76.
2. Website of Bank of Russia: www.cbr.ru.

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ БАНКОВ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Мамзина Т.Ф., Дятлова Н. А.
(Кузбасский государственный технический университет
e-mail: natal3135@yandex.ru)

В данной статье рассматривается один из факторов, определяющий успешное функционирование банка – предоставляемые им кредитные продукты. Авторы, основываясь на методике Паита, определяют конкурентоспособность корпоративных кредитных продуктов региональных банков Кемеровской области.

Ключевые слова: конкурентоспособность, кредитный продукт, региональный банк, корпоративный клиент.

RePEc: G21

Функционирование полноценных региональных кредитных рынков позволяет сгладить неравномерное развитие и эффективно развивать экономику регионов, стимулировать развитие приоритетных отраслей региона путем реализации инвестиционных проектов. В настоящее время количество региональных кредитных организаций в Кемеровской области – 8, при этом у данных кредитных организаций нет филиалов в других субъектах РФ, также в Кемеровской области функционирует 40 филиалов кредитных организаций других регионов.

Одной из проблем, связанных с кредитованием юридических лиц региональными банками, является переход крупной корпоративной клиентуры на обслуживание в крупные, прежде всего государственные, банки. Темпы роста многих мелких банков не в состоянии соответствовать темпам роста имеющейся у них развивающейся корпоративной клиентуры, поэтому часто возникает следующая ситуация: в банк приходит кредитоваться небольшая компания, которая при удачном развитии бизнеса «перерастает» банк и вынуждена переходить на обслуживание в более крупные кредитные организации. В лучшем случае предприятие оставляет часть

счетов в первом банке. Однако вслед за ушедшими клиентами приходят новые, для большего привлечения которых, региональному банку необходимо предоставлять конкурентоспособные кредитные продукты.

Начало 2010 года для региональных кузбасских банков вряд ли можно назвать успешным. Так, за период с 1 января 2009 года по 1 марта 2010 года количество выданных корпоративных кредитов региональными банками Кемеровской области увеличилось лишь на 1 % с 7 997 522 тыс. руб. до 8 089 792 тыс. руб. [2]. В тоже время, основой успешной работы с клиентами крупного и среднего корпоративного сектора и малого предпринимательства, наряду с методиками проведения анализа платежеспособности потенциальных заемщиков и политикой по работе с обеспечением, являются правильно подобранные кредитные продукты. Каждый конкретный банк делит своих корпоративных клиентов на следующие разряды: так называемые, «массовые», то есть обслуживание таких клиентов в рамках стандартной программы, и индивидуальные клиенты, к которым банк применяет исключительно подходы индивидуального обслуживания. Везде граница такого деления своя, в зависимости от его финансовых ресурсов, клиентской политики и приоритетов. Критерии для такой градации также могут варьироваться, начиная от сумм кредитов и, заканчивая отраслевой принадлежностью бизнеса заемщика.

Предлагаемые банком продукты и услуги могут меняться в зависимости от ситуации на рынке, а также вследствие изменения приоритетов и возможностей каждого конкретного банка. Тем не менее, в каждый конкретный момент времени в банке должны быть определены и зафиксированы стандартные параметры продуктовой линейки для клиентов. Критериями конкурентоспособности кредитного продукта являются его цена и качество. В последнее время банками уделяется большое значение второму критерию, что обусловлено тем, что ценовая конкуренция в банковском деле ограничена.

Предметом нашего исследования стали предложения кредитных продуктов региональными банками на рынке корпоративного кредитования. В частности были рассмотрены программы 5 региональных банков Кемеровской области, которые занимаются кредитованием юридических лиц (табл. 1).

Таблица 1. Кредитные продукты региональных банков Кемеровской области

Банк/Вид кредита	целевые кредиты	кредитные линии	овердрафт	вексельный кредит	аккредитив	банковская гарантия в пользу третьих лиц	финансовая аренда (лизинг) на приобретение имущества
ЗАО «АКБ «Бизнес-Сервис-Траст»	✓	✓		✓			✓
ОАО «Кемеровский социально-инновационный банк» (Кемсоцинбанк)	✓	✓	✓				
ООО «Новокузнецкий коммерческий инновационный банк» (Новокиб)	✓	✓	✓				
ОАО «Акционерный банк «Кузнецкбизнесбанк»	✓	✓	✓				
ОАО «Акционерный коммерческий банк «Кузбассхимбанк»	✓	✓	✓		✓	✓	

Основными видами кредитов, предоставляемых корпоративному сектору, являются целевые кредиты, кредитные линии и овердрафт. Дополнительно ЗАО «АКБ «Бизнес-Сервис-Траст» предоставляет такие кредиты, как вексельный, финансовая аренда (лизинг) на приобретение имущества, а ОАО «Кузбассхимбанк» – аккредитив и банковскую гарантию в пользу третьих лиц.

Рассмотрим программы по целевым кредитам, которые предоставляются заемщикам различных форм собственности и отраслей экономики на увеличение оборотного капитала, расширение деятельности, приобретение оборудования, объектов недвижимости, инвестиционное финансирование деятельности и иные цели. Обеспечением кредитов могут выступать поручительства учредителей, других физических или юридических лиц, залог имущества, в том числе товар в обороте и приобретаемый товар. Средний срок предоставления кредита составляет до 1 года. В ОАО «Кемсоцинбанк» предлагается срок кредитования до 3 лет и свыше 3 лет. Однако практически во всех банках срок кредита устанавливается индивидуально, в зависимости от возможности возврата кредита заемщиком.

На настоящий момент времени процентные ставки варьируются от 19,5 % до 26 %, в зависимости от срока предоставления кредита и финансового положения заемщика. Единовременная комиссия имеет разброс от 1 до 2,5 %. Сумма кредита устанавливается индивидуально, зависит от финансового состояния заемщика, вида и рыночной стоимости обеспечения по кредиту, активности и регулярности операций по расчетному счету заемщика, положительной (отрицательной) кредитной истории.

При этом стоит отметить, что использование кредитной истории происходит редко, так как в сложившейся системе функционирования кредитных бюро в России, вероятность получения кредитной истории корпоративного заемщика мала из-за медленного процесса накопления данных кредитных историй. В настоящее время накоплено лишь 3 % кредитных историй юридических лиц. Это свидетельствует о неэффективности работы сложившейся системы функционирования бюро кредитных историй, что исключает создание единого информационного пространства в банковской системе. В итоге, такие главные функции работы кредитных бюро, как уменьшение кредитных рисков, снижение цены кредитного продукта,

формирование дисциплинирующего механизма для заемщика – юридического лица, в настоящее время не осуществляются.

Для оценки конкурентоспособности корпоративных кредитных продуктов рассматриваемых региональных банков, был произведен расчет по методике кредитного аналитика Департамента реструктурирования ООО «Эйч-Эс-Би-Си Банк» И. Я. Паита [1, стр.74-76]. Для сравнения конкурентных преимуществ оцениваются три составляющие:

- финансовые ресурсы банка (коэффициент достаточности капитала – Н1, коэффициенты текущей и долгосрочной ликвидности – Н3 и Н4, соответственно, и место в банковской системе РФ);

- технология кредитования, т.е. непосредственно создание продукта (средний срок рассмотрения кредитной заявки, удельный вес просроченных ссуд к общему объему кредитного портфеля, отношение резервов к кредитному портфелю, отношение резервов под просроченную задолженность к просроченным кредитам, максимальный размер риска на одного заемщика – норматив ЦБ РФ Н6);

- реализация кредитных продуктов (доля банка на кредитном рынке региона, наличие филиальной сети филиалов (дополнительных офисов)).

Все представленные показатели по данной методике получают балльную оценку: от 1 балла – для наихудшего значения, до 5 баллов – для наилучшего. Исключение – первый показатель, отражающий место кредитной организации в банковской системе РФ: для него максимальный балл – 10. Полученные балльные оценки суммируются по каждому отдельному элементу конкурентоспособности кредитного продукта. Затем, суммируя баллы по элементам, определяется интегральная оценка конкурентоспособности банковского продукта [1, стр.75]. Тот банк, по которому получена наибольшая сумма баллов, имеет наиболее конкурентоспособные корпоративные кредитные продукты по отношению к другим сравниваемым банкам.

Проведя расчет и расстановку баллов, был получен рейтинг региональных банков по конкурентоспособности продуктов в сфере корпоративного кредитования (табл. 2).

Таблица 2. Оценка конкурентоспособности корпоративных кредитных продуктов региональных банков Кемеровской области

№ п/п	Показатель	Критериальные значения, баллы	Кемсцин-банк	Бизнес-Сервис-Траст	Новокиб	Кузбассхимбанк	Кузнецкбизнесбанк
1. Финансовые ресурсы							
1	Место в банковской системе (по активам)	Дочерняя структура ведущих иностранных банков (долгосрочный кредитный рейтинг S&P не ниже ВВВ-) – 10; Крупнейший российский банк (1-5 место) – 9; Крупный российский банк: 5-10 место – 8; 10-20-е место – 7; 20-30-е место – 6; 30-50-е место – 5; Средний/малый российский банк: 50-75-е место – 4; 75-100-е место – 3; 100-200-е место – 2; Ниже 200-го места - 1	1	1	1	1	1
2	Коэффициент достаточности капитала (норматив ЦБ Н1)	>=16% - 5; 14-15% - 4; 12-13% - 3; 10-11% - 2; <10% - 1.	5	5	4	5	5
3	Коэффициент текущей ликвидности (норматив ЦБ Н3)	>=70% - 5; 65-70% - 4; 60-65% - 3; 50-60% - 2; <50% - 1.	5	4	4	4	4
4	Коэффициент долгосрочной ликвидности (норматив ЦБ Н4)	<60% - 5; 60-70% - 4; 70-80% - 3; 80-90% - 2; >90% - 1.	3	2	1	1	5
Общая оценка ресурсов			14	12	10	11	15
2. Технология кредитования							
2.1. Организация кредитного процесса							
5	Средний срок рассмотрения кредитной заявки	До 1 недели – 3; 1-2 недели – 5; 2-3 недели – 4; 3-4 недели – 2; Более 4 недель – 1.	5	3	5	5	3
2.2. Оценка качества риск-менеджмента							
6	Удельный вес просроченных ссуд к общему объему кредитного портфеля	<1% - 5; 1-2% - 4; 2-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	3	4	4	4	4
7	Отношение	<2% - 5;	1	3	4	3	2

	резервов к кредитному портфелю	2-3% - 4; 3-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.					
8	Отношение резервов под просроченную задолженность к просроченным кредитам	>=95% - 5; 85-95% - 4; 75-85% - 3; 60-75% - 2; <60% - 1.	5	2	1	5	3
2.3. Оценка кредитной политики банка							
9	Максимальный размер риска на одного заемщика – норматив ЦБ РФ Н6	>=25% - 1; 22-25% - 2; 18-20% - 3; 16-18% - 4; <=16% - 5.	2	4	3	2	2
Общая оценка технологии кредитования			16	16	17	19	14
3. Система сбыта							
10	Доля банка на кредитном рынке региона	Менее 10% по региону – 1; 10-20% - 2; 20-35% - 3; 35-50% - 4; Более 50% по региону – 5.	1	1	1	1	1
11	Наличие адекватной филиальной сети филиалов (допофисов))	Экспертная оценка (от 1 до 5 баллов)	3	4	2	1	5
Общая оценка реализации			4	5	3	2	6
Итоговая сумма баллов			34	33	30	32	35

Так, с итоговой суммой в 35 баллов первое место по конкурентоспособности на рынке корпоративных кредитов занимает ОАО «Кузнецкбизнесбанк», однако по технологии кредитования данный банк набрал наименьшее количество баллов. Высокий балл обеспечен высокой оценкой финансовых ресурсов и системой реализации кредитных продуктов.

Второе место, исходя из полученных результатов, принадлежит ОАО «Кемсоцинбанк». Его результат – 34 балла. Самым низким баллом отмечен показатель, отражающий отношение резервов к кредитному портфелю, он равен 7,7 %, что в целом может характеризовать корпоративную кредитную политику данного банка как наиболее рисковую, так как достаточность резервов одно из необходимых условий поддержания ликвидности.

ЗАО «АКБ «Бизнес-Сервис-Траст» с оценкой в 33 балла занял третье место. В целом, как его финансовые ресурсы, так и технология кредито-

ния и реализации продукта, имеют средние значения. Только по показателю, отражающему долю резервов под просроченную задолженность в общей величине просроченных кредитов, банк имеет недостаточное значение (около 62 %).

На четвертом месте расположился ОАО «Кузбассхимбанк – 32 балла. Технология кредитования у данного банка выше, чем у остальных банков, а система сбыта – не развита. А именно, ОАО «Кузбассхимбанк» представлено всего двумя офисами: центральным и дополнительным, находящимися в городе Кемерово. В то же время, у других сравниваемых региональных банков – от 2 до 10 дополнительных офисов, с присутствием в различных городах Кемеровской области.

Коммерческий банк ООО «Новокузнецкий коммерческий инновационный банк» («Новокиб») занял пятое место, набрав 30 баллов. Технология кредитования в данном банке достаточно высокая, однако ресурсы получили наименьшую оценку, что связано с достаточно высоким нормативом долгосрочной ликвидности.

Таким образом, исходя из полученных результатов, можно сделать выводы о том, что среди региональных банков Кемеровской области нет явных лидеров на рынке корпоративного кредитования. Преимущества одних обусловлены наличием больших финансовых ресурсов, других – качеством технологии кредитования или системы сбыта.

В связи с этим, на наш взгляд, целесообразным является сравнение конкурентных преимуществ кредитных продуктов лидера по результатам проделанного исследования – ОАО «Кузнецкбизнесбанк» с сопоставимым по размерам активов нерегиональным банком, имеющим филиал в Кемеровской области, например ОАО КБ «Соколовский». Кроме того, необходимым представляется сравнение с безусловным лидером на рынке банковских услуг – Сбербанком России (табл. 3).

Таблица 3. Сравнение конкурентоспособности корпоративных кредитных продуктов ОАО «Кузнецкбизнесбанк», ОАО КБ «Соколовский» и Сбербанка РФ

№ п/п	Показатель	Критериальные значения, баллы	Кузнецкбизнесбанк	Соколовский	Сбербанк РФ
1. Финансовые ресурсы					
1	Место в банковской системе (по активам)	Дочерняя структура ведущих иностранных банков (долгосрочный кредитный рейтинг S&P не ниже BBB-) – 10; Крупнейший российский банк (1-5 место) – 9; Крупный российский банк: 5-10 место – 8; 10-20-е место – 7; 20-30-е место – 6; 30-50-е место – 5; Средний/малый российский банк: 50-75-е место – 4; 75-100-е место – 3; 100-200-е место – 2; Ниже 200-го места - 1	1	1	9
2	Коэффициент достаточности капитала (норматив ЦБ Н1)	>=16% - 5; 14-15% - 4; 12-13% - 3; 10-11% - 2; <10% - 1.	5	5	5
3	Коэффициент текущей ликвидности (норматив ЦБ Н3)	>=70% - 5; 65-70% - 4; 60-65% - 3; 50-60% - 2; <50% - 1.	4	3	5
4	Коэффициент долгосрочной ликвидности (норматив ЦБ Н4)	<60% - 5; 60-70% - 4; 70-80% - 3; 80-90% - 2; >90% - 1.	5	5	3
Общая оценка ресурсов			15	14	22
2. Технология кредитования					
2.1. Организация кредитного процесса					
5	Средний срок рассмотрения кредитной заявки	До 1 недели – 3; 1-2 недели – 5; 2-3 недели – 4; 3-4 недели – 2; Более 4 недель – 1.	3	3	5
6	Удельный вес просроченных ссуд к общему объему кредитного портфеля	<1% - 5; 1-2% - 4; 2-4% - 3; 4-7% - 2; >7% - 1.	4	2	4
7	Отношение резервов к кредитному портфелю	<2% - 5; 2-3% - 4; 3-4% - 3;	2	1	3

		4-7% - 2; >7% - 1.			
8	Отношение резервов под просроченную задолженность к просроченным кредитам	>=95% - 5; 85-95% - 4; 75-85% - 3; 60-75% - 2; <60% - 1.	3	5	4
2.3. Оценка кредитной политики банка					
9	Максимальный размер риска на одного заемщика – норматив ЦБ РФ Н6	>=25% - 1; 22-25% - 2; 18-20% - 3; 16-18% - 4; <=16% - 5.	2	2	5
Общая оценка технологии кредитования			14	13	21
3. Система сбыта					
10	Доля банка на кредитном рынке региона	Менее 10% по региону – 1; 10-20% - 2; 20-35% - 3; 35-50% - 4; Более 50% по региону – 5.	1	1	5
11	Наличие адекватной филиальной сети филиалов (дпофисов) по региону	Экспертная оценка (от 1 до 5 баллов)	5	1	5
Общая оценка реализации			6	2	10
Итоговая сумма баллов			35	29	53

По итогам оценки был сделан ряд выводов. А именно, можно отметить тот факт, что, если региональный банк «Кузнецкбизнесбанк» более чем конкурентоспособен с сопоставимым банком, имеющим филиал в Кемеровской области (35 баллов против 29 баллов ОАО КБ «Соколовский»), то о конкурентоспособности с крупным банком говорить не приходится – разрыв в набранных баллах составил 18 баллов (табл. 2). Такая ситуация вполне объяснима размерами Сбербанка России, а следовательно, повышение конкурентоспособности кредитных продуктов за счет финансовых ресурсов региональным банкам осуществить достаточно сложно. Таким образом, единственными инструментами повышения своих конкурентных преимуществ для региональных банков является улучшение технологии кредитования, повышение качества предоставляемых продуктов своим клиентам. Малым банкам целесообразно иметь свою рыночную нишу и ориентироваться на работу с клиентурой, которая в силу масштабов бизне-

са или финансовой прозрачности неинтересна и непонятна крупным банкам. Именно такие клиенты имеют существенный спрос на банковские продукты, который в итоге удовлетворяется региональными банками.

Библиографический список:

1. Паит, И.Я. Оценка конкурентоспособности банковских продуктов на рынке корпоративного кредитования // Банковское дело. – 2009. – №11.
2. Сайт ЦБ РФ: www.cbr.ru

References:

Paute, IJ (2009), Evaluation of the competitiveness of banking products on the market corporate lending, Banking 11, 72-76.

Website of Bank of Russia: www.cbr.ru.