

3. Кудрин, А. Инфляция: Российские и мировые тенденции // Вопросы экономики, №10, 2007, С. 4-26
4. Василега, В.Г. Либерализация ценообразования и инфляционные процессы в Беларуси // Белорусский экономический журнал, № 1, 2012 – С.103-111
5. Макроэкономическое регулирование в условиях Единого экономического пространства / А. И. Лученок [и др.] ; под науч. ред. А. И. Лученка ; Нац. акад. наук Беларуси, Ин-т экономики. – Минск : Беларус. навука, 2013. – 243с.
6. Глазьев, С. О таргетировании инфляции // Вопросы экономики. – 2015. № 9 . С.1-12

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ВНЕДРЕНИЮ РЕОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

*Д.А. Мацкова, Н.С. Мельникова
г. Белгород, Россия*

В банковской практике существует очень много статистических методов и моделей оценки кредитоспособности заемщиков, которые, как правило, разделяются на общепринятые и сугубо индивидуальные. Каждый коммерческий банк составляет собственную методику оценки кредитоспособности заемщика, затем на ее основе принимаются решения о реорганизации кредитного процесса работниками отдела активных операций.

Понятие «кредитоспособность заемщика» включает в себя, как финансовое состояние клиента, так и его моральные, деловые качества. В современных условиях рыночной экономики все чаще набирают популярность два взаимосвязанных способа оценки кредитоспособности заемщика – экспертный или его еще называют индивидуальный андеррайтинг и кредитный скоринг.

Кредитный скоринг – это экспертная система, некий искусственный интеллект, предназначенный для оценки кредитоспособности на основании базы знаний о заемщиках (статистических данных). Данные о заемщике и его кредитной истории заносятся в специальную программу, которая и выносит экспертное решение о возможности реорганизации кредитного процесса.

Экспертная модель в большей степени строится не на субъективных суждениях отдельного менеджера, а на основании определенных инструкций, в которых раскрыты основные признаки добросовестных и не добросовестных заемщиков. Кредитный менеджер анализирует клиента, сопоставляя его ответы с некими стандартами «хорошего» заемщика, принятыми в банке, и по результатам оценки делает свой вывод.

При рассмотрении кредитных заявок на значительные суммы данные модели дополняют друг друга.

Особенностью современных систем оценки является их построение на базе кредитных историй заемщиков, позволяющих банку. Современные системы оценки построены на базе анализа кредитных историй заемщиков, которые позволяют банку узнать о моральных качествах человека: обязательный ли он, насколько ответственный и пунктуальный, какой опыт кредитования имеет. Эти данные можно почерпнуть из кредитного отчета, в котором содержится вся история взаимоотношений клиента с банками. В первую очередь, кредитный менеджер должен обратить внимание на объем и характер просроченных платежей (если таковые имеются), а именно:

- наличие просрочек на срок от 30 до 60 дней – если их немного, то в решение о реорганизации кредитного процесса будет положительным;
- наличие просрочек на срок от 60 до 90 дней – 2-3 подобных случая уже могут стать причиной для ужесточения условий реорганизации кредитного процесса;

– наличие просрочек на срок от 90 до 120 дней – даже один такой случай может послужить поводом для отказа, хотя некрупные банки, ведущие агрессивную политику кредитования, могут закрыть глаза не более чем на 1-2 просрочки, допущенные в период кризиса.

Дополнительно по данным отчета банки проверяют текущую кредитную нагрузку клиента (наличие непогашенных кредитов), а также анализируют историю судебных разбирательств.

Следующий важный критерий оценки кредитоспособности - финансовое состояние заемщика. Для оценки финансовых возможностей заемщика банк обычно запрашивает документы, подтверждающие доход, определяет расходы клиента, ориентируясь на существующую кредитную нагрузку, семейное положение (наличие иждивенцев) и прочие факторы. В результате, если доходов достаточно для оплаты ежемесячного обязательного платежа, и после этого остается достаточная сумма «на жизнь», реорганизацию кредитного процесса предоставят на запрашиваемых условиях. В противном случае банк может предложить варианты:

- изменение способа погашения с дифференцированного на аннуитетный;
- увеличение срока кредитования и таким образом снизить величину ежемесячного платежа;
- изменение графика погашения;
- привлечение созаемщика и другое [2].

Еще один способ повлиять на решение банка о реорганизации кредита физического лица – предоставить обеспечение в виде поручительства. Согласно ст. 363 ГК РФ поручитель, также как и созаемщик несет солидарную ответственность по кредитному договору, гарантируя своим доходом его своевременное исполнение [1].

При реорганизации кредитного процесса юридического лица, к перечисленным способам оценки кредитоспособности заемщика применяются более сложные методы. Наиболее распространенными из них являются оценка на основе: системы финансовых коэффициентов, анализа денежных потоков, анализа делового риска.

Финансовые коэффициенты, используемые для оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка, можно разбить на пять групп:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициенты эффективности, или оборачиваемости;
- коэффициенты финансового левеиджа;
- коэффициенты прибыльности;
- коэффициенты обслуживания долга.

Показатели кредитоспособности, входящие в каждую из названных групп, могут отличаться большим разнообразием.

Анализируя баланс на ликвидность, можно оценить возможности заемщика быстро реализовать средства по активу и срочно покрыть обязательства по пассиву. Термин «ликвидность» в буквальном смысле этого слова означает легкость реализации, продажи, превращения материальных ценностей в денежные средства. Активы предприятия в зависимости от легкости превращения их в денежную форму определяются как ликвидные и неликвидные средства.

Коэффициенты эффективности, или оборачиваемости рассчитываются в дополнение к коэффициентам ликвидности заемщика [3, с. 57].

Динамика коэффициентов оборачиваемости помогает оценить причину изменений коэффициентов ликвидности. Например, увеличение ликвидности предприятия может произойти за счет увеличения краткосрочной дебиторской задолженности и стоимости запасов. Если при этом снижается оборачиваемость, это свидетельствует о негативных тенденциях в работе предприятия, то есть невозможности повышения его класса кредитоспособности.

Коэффициенты финансового левеиджа характеризуют соотношение собственного и заемного капитала [5]. Варианты расчета коэффициентов могут быть различные, но

экономический смысл их один: оценить размер собственного капитала и степень зависимости клиента от привлеченных ресурсов. Чем выше доля заемного капитала в общем капитале заемщика, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Если предприятие на каждый рубль собственных средств привлекает более рубля заемных, это свидетельствует о снижении его финансовой устойчивости. Однако окончательный вывод разумно сделать только с учетом динамики коэффициентов прибыльности.

Для расчета показателей используют чистую прибыль предприятия. Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность работы собственного и привлеченного капитала предприятия. Они являются существенным дополнением к коэффициентам финансового левериджа. Например, при повышении прибыльности работы предприятия ухудшение коэффициента левериджа не означает понижение класса кредитоспособности. Динамика коэффициентов прибыльности капитала имеет прямо пропорциональную связь с изменением уровня кредитоспособности клиента [6, с. 106].

Рассмотренный метод оценки кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов имеет свои недостатки, известные специалистам и описанные в литературе. Коэффициенты представленного типа полезны, так как позволяют дать характеристику отдельным сторонам деятельности клиента с помощью цифровых величин, однако нельзя также не видеть их ограниченности, так как они:

- отражают положение дел в прошлом, причем на основании данных об остатках средств, а не средств находящихся в обороте;
- показывают лишь некоторые стороны деятельности предприятия - в основном движение оборотных средств;
- не учитывают репутации заемщика, инфляции, оценок выпускаемой и реализуемой продукции, ни перспектив капиталовложений.

Фактически единственный показатель, позволяющий судить о том, способно ли предприятие погасить свои обязательства – это коэффициент покрытия. При этом для одних предприятий достаточный уровень коэффициента может быть ниже так называемого нормативного, для других – выше. Все зависит от структуры оборотных средств, состояния материальных, оборотных средств, дебиторской задолженности.

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока денежных средств у заемщика за период, соответствующий обычно сроку ссуды. При реорганизации кредитного процесса на год анализ денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до 90 дней – в квартальном и т.д.

Элементами притока финансовых средств за период являются:

- прибыль, полученная в данном периоде;
- амортизация, начисленная за период;
- высвобождение средств из запасов, дебиторской задолженности, основных фондов, прочих активов;
- увеличение кредиторской задолженности;
- рост прочих пассивов;
- увеличение акционерного капитала.

В качестве элементов оттока финансовых средств можно выделить:

- уплату налогов, процентов, дивидендов, штрафов и пеней;
- дополнительные вложения средств в запасы, дебиторскую задолженность, прочие активы, основные фонды;
- сокращение кредиторской задолженности;
- уменьшение прочих пассивов;
- отток акционерного капитала [4].

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину прироста денежного потока. Как видно из приведенного перечня элементов притока и оттока средств, изменение размера запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий денежный поток. Для определения этого влияния сравниваются остатки по статьям на начало и конец периода.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Выявление слабых мест менеджмента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре. Для решения вопроса о целесообразности и размера выдачи кредита на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды, но и на основе прогнозных данных на планируемый период. В основе прогноза величины отдельных элементов притока и оттока средств лежит их среднее значение в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации.

Анализ делового риска это исследование рисков, связанных с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота.

1 стадия – создание запасов:

- количество поставщиков и их надежность;
- мощность и качество складских помещений;
- соответствие способа транспортировки характеру груза;
- доступность цен на сырье и его транспортировку для заемщика;
- количество посредников между покупателем и производителем сырья и других

материальных ценностей;

- отдаленность поставщика;
- экономические факторы;
- опасность ввода ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья.

2 стадия – стадия производства:

- наличие и квалификация рабочей силы;
- возраст и мощность оборудования;
- загруженность оборудования;
- состояние производственных помещений.

3 стадия – стадия сбыта:

- количество покупателей и их платежеспособность;
- диверсифицированность дебиторов;
- степень защиты от неплатежей покупателей;
- принадлежность заемщика к базовой отрасли;
- степень конкуренции в отрасли;
- демографические факторы;
- факторы валютного риска;

– возможность ввода ограничений на вывоз из страны и ввоз в другую страну продукции [7].

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут быть скомбинированы из факторов первой и второй стадии. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадии создания запасов или производства. В условиях экономической нестабильности анализ делового риска в момент реорганизации кредитного процесса существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов.

Оценка делового риска коммерческим банком может формализоваться и производиться по системе скоринга, где каждый фактор делового риска оценивается в баллах.

Недостатки этого метода заключаются в том, что деловой риск связан с недостатками законодательной базы.

Анализ финансового состояния клиента не может рассматриваться как часть кредитного анализа до тех пор, пока по результатам расчета не будет дан ответ на вопрос: можно ли реструктуризировать кредитный процесс и на каких условиях? Для этого необходимо сравнить полученные значения коэффициентов с некоторыми

«нормативными» значениями. В качестве «нормативных» могут быть использованы среднеотраслевые коэффициенты, с помощью которых финансовое состояние конкретного предприятия сравнивается с подобными предприятиями этой же отрасли. За рубежом, например, существуют специальные рейтинговые агентства, которые постоянно просчитывают такие данные, а затем публикуют в специальных сборниках.

Далее на основании полученных результатов формируется кредитный рейтинг заемщика. Условный рейтинг заемщиков по классности производится по каждому коэффициенту: устанавливается величина отклонения расчетного значения от нормативного. С предприятиями каждого класса кредитоспособности банки по-разному строят свои кредитные отношения.

Первоклассным по кредитоспособности клиентам банки могут открывать кредитные линии, предоставлять реорганизацию кредитов с установлением более низкой процентной ставки, чем для остальных заемщиков. Реструктуризация кредита второклассных заемщиков осуществляется при наличии соответствующего обеспечения. Реструктуризация кредита клиентов третьего класса связано с серьезным риском. Если банк предоставляет реорганизацию кредитного процесса такому заемщику, то процентная ставка по нему устанавливается на высоком уровне.

При оценке кредитоспособности Заемщика банк предусматривает и такую ситуацию, когда клиент не сможет вернуть долг. В этом случае для страхования риска непогашения ссуды банк запрашивает различного рода обеспечение. Однако в мировой практике считается, что банкир не должен предоставлять кредит и менять условия кредитного договора, если у него есть предчувствие того, что придется реализовывать обеспечение. Таким образом, обеспечение является страховкой на случай непредвиденного ухудшения финансового положения клиента.

Основное внимание при определении класса кредитоспособности сосредотачивается на показателях, характеризующих способность заемщика обеспечить погашение кредита и процентов по нему. Финансовое состояние заемщика определяет его способность погашать долговые обязательства. Оно является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений заемщика и поэтому определяется совокупностью производственно-хозяйственных факторов. При оценке кредитоспособности предприятия основные задачи состоят в анализе его платежеспособности и ликвидности баланса; структуры, состояния и движения активов; источников средств, абсолютных и относительных показателей финансовой устойчивости и изменений ее уровня. При оценке кредитоспособности физического лица самым значимым является кредитная история заемщика, поэтому коммерческий банк принимая решения о реорганизации кредитного процесса, тщательно оценивает финансовые возможности заемщика, а также учитывает его добросовестность своим обязательствам.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ [Текст] : федер. закон РФ от 21 октября 1994г. (1 часть от 30.11.1994г. № 51 – ФЗ // 2 часть от 26.01.1996 г. № 14 – ФЗ).
2. Исаев, Р. Методика описания (структуризации) бизнес-процессов коммерческого банка и ее практическое применение [Электронный ресурс] / Р. Исаев // Консалтинговая компания «Бизнес-инжиниринговые технологии» (БИТЕК). – Режим доступа : <http://www.bankclub.ru/files/engin/ra>
3. Короткова, Т. Л. Социально-этические проблемы реструктуризации бизнеса на макроуровне [Электронный ресурс] / Т. Л. Короткова. // Корпоративный менеджмент. 2015. – №2. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/>
4. Макаренко, Д. Оптимизация бизнес-процессов финансовой функции [Электронный ресурс] / Д. Макаренко, А. Кравченко // Финансовый директор. – 2015. – № 3. – Режим доступа к журн. : <http://www.management.com.ua/finance/>
5. Официальный сайт ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк» – Режим доступа : <http://www.rshb.ru/about/>
6. Павлуша, И. Л. Стратегия управления бизнес-процессами [Электронный

ресурс] / И. Л. Павлуша // Компьютерное решение. – 2015. – №10 – С. 11–18. – Режим доступа к журн.: <http://www.krmagazine.ru>

7. Петринин, Ц. Реструктуризация кредита – надежный способ избежать просроченной задолженности и сохранить позитивную кредитную историю [Электронный ресурс] / Ц. Петринин // VAB Банка. – Режим доступа : http://www.vab.ua/rus/press_centre/comments/2014/11/20/77/

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ДИСТАНЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РОССИИ

*Д.А. Мацкова, Н.И. Быканова
г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день в России насчитывается более тысячи банковских организаций, что превышает оптимально допустимое значение для одной страны. Поэтому в современных условиях жесткой конкуренции банкам необходимо уделять большое внимание качеству обслуживания клиентов.

Для достижения этой цели банки с большой активностью стали внедрять такое направление развития, как дистанционное банковское обслуживание (далее-ДБО).

ДБО представляет собой совокупность услуг удаленного доступа к определенному списку банковских операций с помощью различных средств телекоммуникации.

Система ДБО имеет ряд достоинств и недостатков для коммерческих банков и пользователей. Среди достоинств функционирования системы ДБО для коммерческих банков отметим следующие:

- 1) экономия на содержании специалистов фронт-офиса и снижение нагрузки на него;
- 2) реализация стратегии лидерства по издержкам согласно концепции Портера;
- 3) увеличение доходов в целом за счёт роста клиентской базы, роста остатков на счетах, получение дополнительных комиссионных доходов;
- 4) предоставление помимо традиционных, качественно новых банковских продуктов, удовлетворяющих финансовые потребности и ожидания клиентов;
- 5) унификация работы с документами клиентов, совершенствование CRM-системы;
- 6) важное конкурентное преимущество в борьбе за клиентов.

Достоинства системы ДБО для пользователей заключаются в:

- 1) снятии временных и пространственных ограничений при совершении банковских операций;
- 2) удовлетворении потребностей клиентов в новых инновационных продуктах, новом уровне комфорта и удобства совершения банковских операций;
- 3) более привлекательных условиях при ДБО, например, более низкие процентные ставки по кредитам;
- 4) персонализированном предложении банковских продуктов, услуг, адресной рекламе и др.

В качестве недостатков системы ДБО для коммерческих банков выделим:

- 1) большие затраты на приобретение либо создание системы ДБО, её внедрение и обучение сотрудников;
- 2) затраты на обслуживание системы, в том числе и каналов связи с высокой пропускной способностью при обслуживании большого числа клиентов;
- 3) необходимость привлечения в удаленные каналы обслуживания большого количества клиентов, в противном случае система не окупится и не принесет должного эффекта;
- 4) высокие риски хакерских и мошеннических атак на систему;