

- укрепление устойчивости коммерческих банков, исключать возможность возникновения системных банковских кризисов;
- повышение качества банковских услуг в виде аккумулирования денежных средств населению, юридическим лицам и их трансформации в кредиты и инвестиции;
- повысить уровень доверия к российскому банковскому сектору в области инвестиционной привлекательности;
- усилить меры защиты интересов вкладчиков и других кредиторов банков.

Таким образом, предложенный комплекс мер будет способствовать укреплению отечественного банковского сектора и в дальнейшем развитию эффективной банковской системы России.

Список литературы:

1. Ваганова О.В. Управление инвестиционным портфелем: учебник/ О.В. Ваганова, Н.И. Быканова.- Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2018.- 136 с.
2. Соловьева Н.Е., Пути повышения конкурентоспособности банков с государственным участием на национальном рынке банковских услуг / Н.Е. Соловьева, Н.И. Быканова, Альнакула Мажд // Научные ведомости БелГУ. Серия. Экономика. Информатика.- Белгород: Изд-во БелГУ, Т46, №2, 2018 С. 273-281.
3. Гулько А.А. Филатова О.И. О влияние процентной политики Центрального банка на рынок региональных банковских кредитов /А.А. Гулько, О.И. Филатова //Актуальные проблемы развития экономических, финансовых и кредитных систем: сборник материалов V Международной научно-практической конференции (г. Белгород, 8 сентября 2017 г.) – Белгород: ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2017- С. 172-176.

КРЕДИТНЫЙ АНАЛИЗ КАК ОСНОВНОЙ ЭЛЕМЕНТ ПРОЦЕССА ВЫДАЧИ КРЕДИТА

*Н.И. Быканова, А.В. Коннова,
г. Белгород, Россия*

В современных условиях развития банковского сектора наблюдается рост объема кредитных операций и количества предлагаемых банковских продуктов. В связи с изменениями внешней среды, повышаются требования к организации кредитной работы, от которой напрямую зависит вся деятельность банка, как следствие, необходимо развитие методического обеспечения кредитных отношений. Высокий риск банковских, и прежде всего, кредитных операций обусловлен результатами работы с клиентами, при этом эффективность функционирования банка зависит от

квалифицированного отбора клиентов, важнейшим средством которого является качественное проведение кредитного анализа.

Кредитный процесс представляет собой последовательность взаимосвязанных, взаимообусловленных и повторяющихся в определённой последовательности этапов [3, с. 358].

Схематично процесс организации кредитного процесса в коммерческом банке представлен на рис. 1.

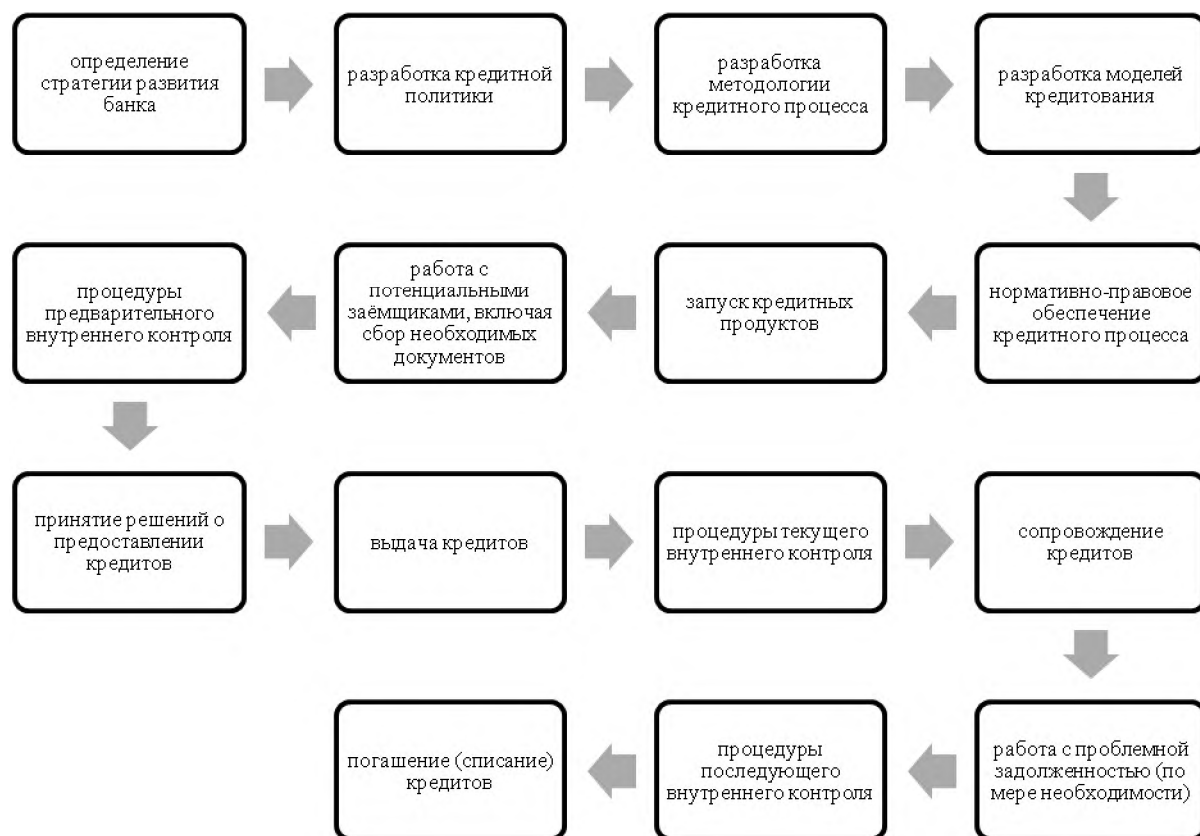


Рис. 1. Этапы кредитного процесса в коммерческом банке

Важная роль в обеспечении кредитного процесса принадлежит кредитному анализу, который представляет собой исследование деятельности заемщика, проводимое для определения его способности выполнять кредитные обязательства. Цель анализа – получение наиболее полной информации о потенциальном заемщике, оценка его платежеспособности и кредитной истории. Очень важно определить текущий уровень риска и перспективы своевременного возврата долга.

В современных условиях существует множество методик определения кредитоспособности населения, но ни одну из них нельзя назвать наиболее эффективной. В силу этого, каждый банк использует различные способы и методики, а также приспособливает их под особенности конкретного банка на основе оценки внутренних и внешних факторов [3, с. 18].

При проведении анализа кредитоспособности заемщика необходимо выполнение всех необходимых этапов исследования, которые можно

разделить на три блока: предварительный, оперативный и ретроспективный анализ.

Предварительный этап анализа кредитоспособности включает в себя следующие мероприятия:

- формирование информационной базы для анализа кредитоспособности заемщика;
- оценка достоверности предоставленной информации;
- предварительная оценка потенциального должника;
- обработка полученной информации;
- сравнительный анализ полученных финансовых коэффициентов с нормативными значениями;
- качественный анализ финансовых показателей;
- определение веса финансовых показателей в рейтинговом индексе;
- расчет всей (рейтинговой) оценки заемщика;
- присвоение заемщику кредитного рейтинга;
- анализ нефинансовых (качественных) показателей;
- выводы, основанные на оценке кредитоспособности должника, определении перспектив его развития.

Проводимый в дальнейшем оперативный мониторинг кредитоспособности состоит из следующих этапов:

- разработка графика и периодичности мониторинга для каждого должника;
- сбор и анализ финансовой информации о заемщике;
- оценка изменений в финансовом положении заемщика и прогнозирование влияния различных факторов на выполнение кредитного соглашения в будущем;
- контроль за выполнением условий договора заемщиком;
- оценка изменений уровня кредитного риска;
- оценка статуса обеспечения по кредиту;
- проверка полноты соответствующей документации по гарантиям и возможности заимствования обеспечения, если у заемщика возникают проблемы с его погашением;
- оценка соответствия займа требованиям, предъявляемым надзорными органами.

Далее сотрудники банка проводят ретроспективный анализ кредитоспособности заемщика, главной задачей которого является объективная оценка результатов предыдущих этапов анализа.

В процессе ретроспективного анализа кредитоспособности проводится обобщение информации, анализируются тенденции возможного изменения финансового состояния заемщика, изменения нефинансовых показателей заемщика. Самым важным на этом этапе является присвоение заемщику класса кредитоспособности.

Далее на основе информации последнего, ретроспективного, этапа формируется кредитная история заемщика, использование которой возможно при рассмотрении новых кредитных заявок заемщика.

Таким образом, все три стадии анализа кредитоспособности заемщика взаимосвязаны и образуют замкнутый цикл, в котором выходная информация на одной стадии анализа является входной на следующей стадии [5].

В современных условиях флагманом среди российских коммерческих банков в развитии и трансформации кредитного анализа принято считать ПАО Сбербанк.

Проведение кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк можно разделить на следующие этапы:

1) выбор, подбор кредитных условий для клиента;
2) сбор и предоставление необходимых документов, при этом анализируются следующие блоки документов:

– финансовый (финансовая, управленческая отчетности, оборотно-сальдовые ведомости и др.);

– юридический (учредительные документы, согласие на обработку персональных данных и др.);

– залоговый (сопроводительные документы на недвижимое и движимое имущество, товарно-материальные ценности, ценные бумаги).

3) верификация клиента – в рамках данного этапа проводится анализ деловой репутации и кредитной истории клиента, осуществляется проверка финансового и юридического блоков документации, проводится определение группы связанных и консолидированных лиц, вводятся специфические условия для клиента (ковенантные условия). Для нового кредитного процесса у юридического лица проводится полная проверка. Помимо прочего, залоговая служба определяет вид залога.

4) рейтингование клиента, которое производится посредством кредитного рейтинга, т.е. свода оценок перспективности сотрудничества банка с конкретным клиентом. В рамках данного этапа осуществляется лимитирование, выделяются проблемные зоны в деятельности клиента;

5) прогнозирование – предусматривает осуществление построения cash-flow (определяется усредненный показатель на основе трех видов деятельности: операционной, финансовой и инвестиционной).

6) определение результатов проведенного анализа (определяется процентная ставка, проводится сегментация рисков, выводится заключение о возможности кредитования клиента);

7) экспертиза рисков (длительность проведения данного этапа зависит от вида анализа и направления кредитования);

8) принятие решения по сделке (формы и модели принятия решения отличаются в зависимости от риск-профиля);

9) подготовка и подписание кредитно-обеспечительной документации;

10) формирование кредитного досье кредитным аналитиком;

11) проведение мониторинга – на данном этапе проводится оценка сохранности залогового имущества и финансового положения клиента, осуществляется контроль выполнения кредитных операций.

Качественное и своевременное выполнение вышеуказанных этапов кредитного анализа позволяет ПАО Сбербанк осуществлять отбор клиентов с высоким уровнем финансовой устойчивости и надежности, подбирать кредитные условия, соответствующие уровню платежеспособности клиента и необходимые для осуществления его деятельности, минимизировать риски невозврата заемных средств.

В условиях изменившейся экономической ситуации для успешного осуществления деятельности банки стремятся повысить не объемы, а качество кредитных портфелей. В связи с этим банку-кредитору особо важно получить объективную результирующую рейтинговую оценку заемщиков. Необходимо отметить, что рейтингование дает банку не только стандартизированную оценку каждого заемщика, определенную по принятой им шкале, но и возможность составить подробное профессиональное суждение о его кредитоспособности. При этом профессиональное суждение выступает уже в качестве управленческой информации.

В процессе осуществления кредитного анализа сотрудники банка часто сталкиваются с проблемами, которые оказывают влияние на весь кредитный процесс [2]. В таблице 1 представлены основные проблемы, с которыми сталкиваются коммерческие банки при проведении кредитного анализа. Предложения по решению этих проблем связаны не только с оптимизацией и трансформацией подходов банков к кредитному анализу, но с реализуемой денежно-кредитной политикой государства.

Таблица 1

Проблемы кредитного анализа и предложения по их решению

№п/п	Описание проблемы	Предложения по решению
1.	Конфликт интересов кредитующего и клиентского подразделений. Кредитующий отдел несет полную ответственность за последствия кредитных рисков. Клиентский отдел работает по привлечению клиентов-заемщиков, при этом не отвечает за возможные потери банка.	Создание службы, не зависящей от клиентских подразделений, специализирующейся на проведении независимой оценки риска, имеющей прямую связь с кредитованием, ее внедрение в процессе принятия всех кредитных решений. В этом случае используется не только информация, предоставляемая клиентом, но и полученная от открытых источников, доступных самому банку. В результате анализа принимается решение о выдаче кредита - положительное, отрицательное или скомпрометированное.

Окончание табл. 1

2.	Проблема адекватного количественного выражения уровня кредитного риска	Разработка и совершенствование инструментов кредитного анализа, определения кредитного рейтинга клиентов позволят банкам принимать правильное определение уровня кредитного риска по каждому заемщику
3.	Нетранспарентность процесса принятия решения по кредитной заявке для клиента	<p>Банком России сформулированы требования относительно оценки кредитоспособности заемщиков в Положении от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности».</p> <p>Необходимо иметь классификационную шкалу, в соответствии с которой оценивается должник. В то же время важно постоянно отслеживать характеристики и критерии оценки кредитоспособности и, в случае необходимости, устранять выявленные недостатки, чтобы получить лучшую систему для определения кредитоспособности заемщиков.</p> <p>Важно, чтобы шкала кредитного рейтинга, используемая в банке, была достаточно широкой, так чтобы была возможна более чувствительная реакция на негативные изменения, происходящие у заемщика. Снижение кредитного рейтинга путем объявления возможного возникновения безнадежных долгов должно стать сигналом для банка начать работу с проблемным кредитом.</p>
4.	Некорректность поступающих в банк сведений о клиенте	Строгие и обоснованные механизмы контроля за качеством анализируемой информации об уровне платежеспособности заемщика, необходимой для принятия взвешенного решения о выдаче кредита

Исходя из таблицы 1, следует сделать вывод, что создание службы, не зависящей от клиентских подразделений, но включенной в процесс принятия кредитных решений, а также согласованность принимаемых решений государства и коммерческих банков должны стать толчком для нового этапа развития оценки кредитоспособности заемщика, который будет залогом минимизации кредитного риска [1].

Таким образом, коммерческие банки, используя единую достоверную утвержденную методику оценки кредитоспособности заемщиков, интегрированную в последовательный процесс управления кредитным риском и поддерживающую его непрерывность, смогут эффективно включить в процесс такие направления, как резервирование, лимитирование, ценообразование кредитных продуктов.

Результат анализа кредитоспособности заемщика должен служить точкой отсчета для внедрения и совершенствования методики присвоения кредитных рейтингов банковским заемщикам. Данные меры позволяют

повысить эффективность и качество предоставляемых кредитных продуктов и увеличить объемы кредитного портфеля.

Список литературы:

1. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: Положение Банка России от 26 марта 2004 г. №254-П. Режим доступа: <http://base.garant.ru>, свободный.

2. Быкова, Н.Н. Основные методы анализа кредитоспособности заёмщика [Текст] / Н.Н. Быкова // Гуманитарные научные исследования. – 2017. – № 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://human.snauka.ru/2017/02/21757>, свободный.

3. Ваганова О.В. Управление инвестиционным портфелем: учебник/ О.В. Ваганова, Н.И. Быканова.- Белгород : ИД «Белгород» НИУ «БелГУ», 2018.- 136 с.

4. Гинзбург, А. И. Экономический анализ: Учебник для вузов [Текст] / А. И. Гинзбург. – СПб.: Питер, 2013. – 528 с.

5. Козмиди, К. С. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика [Текст] // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2018 г.). – М.: Буки-Веди, 2018. – С. 18-20.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

*А.М. Кулик, А.Н. Козтева,
Г. Белгород, Россия*

На сегодняшний день развитие рыночной экономики привнесло в повседневную жизнь такое понятие как потребительское кредитование. В настоящее время пользование кредитных продуктов – это неотъемлемая часть повседневной жизни граждан.

Потребительское кредитование способствуют стабилизации спроса на рынке, повышению уровня жизни населения, что в свою очередь позволит создать условия для стабилизации социально-экономического положения региона в стране. В экономическом развитии нашего государства кредитование осуществляет целый ряд следующих функций:

1. Осуществляет перераспределение денежных средств между разными отраслями хозяйства.

2. Способствует повышению эффективности труда.

3. Осуществляет расширение рынка сбыта товаров и услуг.

4. Способствует ускорению и стимулированию процесса реализации товаров и получения прибыли от продаж [1].