

10.21. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Образцов А.С., аспирант, кафедра экономических и финансовых дисциплин

Московский гуманитарный университет

В статье рассматриваются основные проблемы практической системы кредитования субъектов малого предпринимательства в Российской Федерации и пути их решения, в том числе и путем создания более гибкой системы кредитования. Автором сделан вывод о том, что внедрение автоматизированных банковских скоринг-программ во многом способно решить существующие проблемы кредитования субъектов малого предпринимательства.

Система кредитного скоринга – это инструмент, практическое воплощение управления принятием решений о выдаче или не выдаче кредитов. Теоретических материалов, особенно европейского происхождения, что касается практически ценных описаний на рынке – единичные экземпляры. Это объяснимо достаточно просто. Полноценная скоринговая система – это мощное орудие конкурентной борьбы, реальное знание и стратегическая сила своего обладателя, которое в большинстве случаев является таковым в силу неизвестности третьим лицам.

В настоящее время интеллектуальные скоринг-системы в Российской Федерации разрабатываются практически каждой из тридцати финансово-промышленных групп и примерно десятком самостоятельных не западных банков, потому как западные банки их уже давно имеют. Для этого в Едином хранилище данных (data warehouse) определенным образом соединяются собственные и государственные архивы экономической информации о единичных актах взаимодействия экономических субъектов (транзакциях), их имущественном положении, взаимосвязях друг с другом. Затем все эти сведения группируются по рынкам (для этого составляются специальные справочники), отраслям, территориям, неформальным группам и т.д. Далее внедряются механизмы преобразования полученных сведений в ценные для бизнеса знания, в том числе в рамках систем кредитного скоринга, обеспечивается распространение этих знаний среди заинтересованных пользователей, в том числе – участников бизнес-процесса кредитования, и закладывается механизм саморазвития нового инструмента успешного бизнеса.

Сегодня в РФ, по разным экспертным оценкам игроков рынка, зарегистрировано порядка 3 млн. юридических лиц и предпринимателей, из которых регулярную деятельность осуществляют около 700 тыс. организаций и примерно 7 млн. физических лиц, которые регулярно осуществляют через 100 основных банков порядка 15 млрд. сделок за текущий год на 200-300 ключевых рынках.

Более половины экономически активного населения страны участвует в закупках или продажах других организаций-контрагентов, в том числе до 1 300 крупных, менее 300 предприятий – категории крупнейших и около 30 – стемобразующие финансово-промышленные группы.

Стратегии большинства амбициозных банков и компаний максимально сконцентрированы на освоении только экономически активного населения. Учитывая высокую неоднородность потенциальных клиентов по различным признакам, в том числе территориальному размещению, предпочтениям и т.д., взаимная эффективная реализация долгосрочных целей активных участников рынка во многом зависит доскональным персонализированным знанием имеющейся наличной клиентской базы.

Современное состояние информационной прозрачности позволяет выстроить долгосрочные отношения на потребительском рынке, таким образом, то все участники экономической цепочки получают положительного опыт от взаимодействия и выгоды от сотрудничества.

Именно в таких условиях у банков нет права на ошибку. Банку необходимо принимать только максимально правильные, своевременные решения и выгодные для будущего клиента предложения. В настоящее время идет жесткая борьба за клиента, и когда банк ошибается в выборе варианта работы с тем или иным клиентом, то с потерей одного клиента, в последствие теряется и весь бизнес.

Для того чтобы, своевременно предлагать клиентам те или иные продукты, в том числе и по малому бизнесу, в частности предпринимателям, банку необходимо научиться работать с собственной базой данных. В любом банке существует черный список клиентов, которым по тем или иным причинам было когда-то отказано в выдаче кредита. И не всегда это негативная кредитная история, это может быть и недостаточный уровень дохода на одного члена семьи, и отсутствие достаточности капитала, и недостаток средств на расчетном счете при выдаче кредита для предпринимателя. Но время идет и все меняется. Люди богатеют, тот, кто действительно работает, обязательно улучшает свое финансовое и имущественное положение. Тот самый предприниматель, может быть, и хотел бы воспользоваться кредитом для расширения своих возможностей, но в большинстве случаев люди, помня, что им отказали, невольно обижаются или думают, что им кредит не выдадут, потому, что, по их мнению, они находятся «в черном списке» и не обращаются в банк повторно. Чтобы выявить таких потенциальных клиентов на Западе применяют программы аудита информационных баз, а также проводят аудит скоринговых систем. Скоринговые системы также устаревают и совершенно случайно в «черный список» может попасть совершенно благонадежный потенциальный клиент банка.

Вероятность делать правильные предложения естественно появляется больше у тех банков, которые обладают доскональным персонализированным знанием потребителей и своих потенциальных клиентов, когда бы, то ни было обратившихся в банк. Пригодное к непрерывному практическому использованию в масштабах всего банка знание о составе клиентов и содержании заявок на кредит дают системы экономической информации скорингового типа. К разновидностям подобных систем относится высокоразвитый кредитный скоринг банков национального и международного уровня.

Таким образом, можно выделить следующие основные проблемы, остро стоящие сейчас перед ответственными банками:

- низкая покупательская активность со стороны населения;

- уменьшение общего числа «хороших» потенциальных заемщиков по сравнению с докризисным периодом;
- несовершенная система оценки заемщиков: субъективное мнение рядовых кредитных специалистов имеет непозволительно большой вес в процессе принятия операционных решений; несовершенная система риск-менеджмента;
- некачественная работа с существующими клиентами, что приводит к недополучению прибыли;
- высокий процент «плохих» кредитов в портфелях банков;

Увеличение налогового бремени на малый бизнес привело к закрытию деятельности субъектов малого предпринимательства 375 тыс. человек по состоянию на март 2013 года, наводит на резонную мысль, что порядка 400 тыс. чел. не нашли возможным продолжать свой бизнес, прибегнув к увеличению оборотов с помощью кредитования, а выбрали самое негативное решение из всех – стать безработными или устроиться на работу. В том и другом случае потенциальный клиент банка перешел из статуса субъекта малого предпринимательства в обычного потребителя, который может, конечно, взять с кредит машину или телевизор, но вот взять более крупный кредит он не сможет, следовательно, банки потеряли колоссальное количество потенциальных клиентов. Конечно, не стоит сбрасывать со счетов и то, что в данной статистике присутствуют люди, которые держали в активном состоянии свои фирмы «про запас», но все-таки они вносили ежегодный вклад в современную экономику, оплачивая налоги. Вполне возможно, что многие из них просто не были осведомлены, каким образом они могли использовать имеющийся у них ресурс – субъект малого предпринимательства – и каким образом возможно выгодно использовать многолетнее предпринимательство, пусть и с невысокими доходами. Это – огромный минус банкам, это означает, что у банков не нашлось инструментов, которые бы могли заинтересовать эту часть участников экономического процесса в кредитовании. Вполне вероятно, что именно эта статистическая категория граждан попадает в списки тех, кто когда-то обращался в банк, и им было отказано по разным причинам. Именно поэтому банкам необходимо максимально автоматизировать и систематизировать получаемую на входе в банк информацию от заявителей, организовать систему автоматического агрегирования предложений для тех, кому было отказано по причине:

- недостаточного срока действия на рынке;
- недостаточных объемов оборотов бизнеса;
- возраст и другие переменные.

В анкету обязательным пунктом нужно внести согласие клиента на получение рассылки банка о возможности пересмотра заявки в случае первичного или даже вторичного отказа. Многие люди не понимают, отчего им отказали, в настоящее время очень много различных законодательных изменений различного федерального уровня принадлежности. Для обычного предпринимателя современная система кредитования слишком запутана и не понятна. Многим из них не понятен взгляд на их бизнес и развитие работников банка, и каким образом принимаются решения и отчего им отказали, часто необходимость принести какой-то дополнительный документ является огромной проблемой, занимающей много времени, несмотря на продолжающуюся в РФ автоматизацию процессов работы администраций и государственной структуры обеспечения работы бизнеса.

Также необходимо понимать, что для многих предпринимателей рисковать – это обычное состояние. И то, что для банка является повышенным риском, для предпринимателя – обычное состояние.

Влияние изменения законодательных норм в РФ негативно сказывается на деятельности предпринимателей. Президентом РФ В. Путиным в прямом эфире Первого канала программы «Время» от 31 марта 2013 г. было заявлено о рассмотрении вопроса изменения увеличения налогового бремени на предпринимателей. Просьбам людям, для которых предпринимательство является единственным источником дохода, это повышение рассматривается как желание богатых чиновников стать еще богаче. Учитывая то, что в начале 1990-х гг. исчезли все пенсионные миллиарды СССР, и многие предприниматели встали на путь предпринимательство именно в 1990-е гг., прекрасно помнят, что пенсии были мизерными, потому многие из них привыкли рассчитывать только на свои силы и не доверять пустым обещаниям. Ведь президентский срок всего четыре года, а у многих пенсия, из-за которой повышается налоговое бремя, наступит через 10-15 лет. В РФ достаточно скептически относятся к подобным обещаниям.

Что касается общемировых тенденций, то, по сообщению заместителя министра финансов РФ С. Сторчака, после встречи министров финансов и глав центробанков «большой двадцатки» в феврале 2013 г. финансовая G20 в итоговом коммюнике отразила тенденции по ужесточению финансового регулирования, которые характерны для ведущих стран мира.

Кроме обязательного ко всем странам как можно скорее внедрить банковские стандарты Базель III, финансовая G20 в своем коммюнике заявила, что «все юрисдикции должны своевременно завершить необходимые изменения своих законодательных и регулятивных механизмов, чтобы претворить в жизнь согласованные реформы рынков внебиржевых деривативов». То есть идет активная стандартизация всей системы управления бизнеса в мире под Базельские соглашения.

Текущий банковский кризис на Кипре подорвал доверие людей всего мира к банковской системе в целом. Был нарушен один из главных законов рыночной экономики – это неприкосновенность частной собственности коими являются банковские вклады. В одностороннем порядке было принято решение об изменении договора обслуживания киприотов – членов Европейского союза (ЕС), а также нерезидентов страны. Были нарушены обязательства банковского сектора экономики. И именно потому в настоящее время многие страны, в том числе и РФ, ощущают на себе нарастающее негативное отношение к хранению денежных и иных ценностей в банках и кредитованию в целом.

Все перечисленные в данной статье актуальные на сегодняшний день проблемы субъектов малого предпринимательства и других клиентов банка в совокупности являются огромной предпосылкой к реформированию банковской системы в целом. Потерянное доверие вкладчиков одной страны как волной накрывает другие страны. В этой ситуации, чтобы не потерять свои активы, банки РФ должны оценить ситуацию и принять решение, каким образом обезопасить, удержать своих постоянных клиентов, привлечь новых, в том числе и субъектов малого предпринимательства,

при этом сохранив собственную финансовую устойчивость в современном мире.

В связи с вышеизложенным применение автоматизированных скоринговых систем даёт банкам возможность реорганизовать систему кредитной деятельности в отношении субъектов малого предпринимательства согласно новым требованиям финансового рынка. Реализованная система инструментов позволяет уделить особое внимание процессу выдачи кредита, способствуя его максимальному ускорению без потери качества принимаемых решений.

Автоматизация системы принятия решений кредитования субъектов малого предпринимательства способна решить следующие первоочередные задачи, с которыми сталкиваются банки, активно возвращающиеся на рынок кредитования:

- повышение качества принимаемых решений без роста временных затрат;
- максимизация эффективности работы с базой существующих клиентов;
- автоматизации работы с просроченной задолженностью;
- надежная защита от мошеннических действий со стороны потенциальных кредитозаемщиков.

В соответствии с целями, поставленными автором статьи современной банковской системе РФ необходимо:

- проанализировать имеющуюся систему методов работы с предпринимателями и кредитования малого бизнеса;
- выявить достоинства и недостатки существующей системы оценки работы кредитования малого бизнеса;
- проанализировать данные ранее обращавшихся в банк заявителей-предпринимателей с целью пересмотра заявок в связи с вновь появившимися обстоятельствами и условиями деятельности;
- скорректировать систему оценки платежеспособности предпринимателя, претендующего на тот или иной вид кредита.

Благодаря использованию высокотехнологичных систем принятия решений влияние человеческого фактора можно свести к минимуму: решение будет приниматься, основываясь исключительно на объективной оценке всех факторов риска.

Литература

1. Кабанов А.Б. Экономическая деятельность посредством хозяйственных планов: анализ теорий полезности, обмена и рыночных цен [Текст] / А.Б. Кабанов – М., 2012.
2. Кинг А. Оценка справедливой стоимости для финансовой отчетности. Новые требования FASB [Текст] / А. Кинг. – М., 2012.
3. Российской экономике не хватает спроса [Текст] // Финмаркет. – 2013. – 31 янв.
4. Савинская Н.А. и др. Организация деятельности коммерческого банка [Текст] / Н.А. Савинская, Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. – М.: Экономика, 2012.
5. Финансовая G20 ужесточает регулирование по всем фронтам [Электронный ресурс] // РИА Новости. – 2013. – 16 февр. Режим доступа: <http://www.rian.ru>.

Ключевые слова

Скоринг; система скоринга, кредитование в России; субъект малого предпринимательства; система принятия решений; автоматизация работы с задолженностью; статистические методы; Базель 3; application-скоринг; scoring; a system of scoring, lending in Russia; subjects of small entrepreneurship; decision-making system; automation of the work with the debts; statistical methods; application-scoring; BASEL III.

Образцов Александр Сергеевич

РЕЦЕНЗИЯ

Активное внедрение в практику банковской деятельности скоринговых систем, направленных на повышение качества управления решениями о кредитовании, несомненно, оказывает позитивное влияние на работу коммерческих банков с заемщиками. В результате полноценная скоринговая система становится мощным оружием конкурентной борьбы, в силу неизвестности третьим лицам реального уровня знаний и стратегической силы своего обладателя. При этом автор обращает внимание на необходимость формирования не только единого банка данных, но и введения аудита скоринговых систем их обладателями, что обусловлено возможностью положительных изменений в финансовом состоянии бывших неблагонадежных клиентов.

Следует согласиться с выводом автора об отрицательных последствиях для развития кредитной деятельности весьма существенного сокращения числа субъектов малого предпринимательства, обусловленного усилением налогового бремени в отношении именно этого сегмента бизнеса. Кроме того, последние события на Кипре, несомненно, подорвали доверие к банковской системе в целом. Указанные обстоятельства, как справедливо делает вывод автор, неизбежно ведут к росту негативного отношения к хранению денежных иных ценностей в банках и кредитованию в целом. Именно поэтому применение автоматизированных скоринговых систем даст банкам возможность реорганизовать систему кредитной деятельности, прежде всего, и в отношении субъектов малого предпринимательства согласно новым требованиям финансового рынка.

Практическая реализация системы предлагаемых инструментов, по мнению автора, позволит максимально ускорить процесс принятия решения по выдаче кредитов без потери качества принимаемых решений. Кроме того, автоматизация системы принятия решений кредитования субъектов малого предпринимательства позволит успешно решить целый ряд проблем, с которыми сталкиваются банки в процессе этой деятельности. Таким образом, применение высокотехнологичных технологий позволит минимизировать влияние человеческого фактора и основываться исключительно на объективной оценке всех факторов риска, связанных с процессом кредитования.

Давая общую оценку статье Образцова А.С., следует отметить аргументированность и логичность изложения, четкость выводов по рассматриваемым проблемам.

Статья в полной мере соответствует требованиям, предъявляемым к научным работам, и может быть рекомендована к публикации в научных журналах, в том числе в журналах из перечня Высшей аттестационной комиссии РФ.

Ярлова В.В., к.э.н., зав. кафедрой «Менеджмент» НОУ ВПО «Тулский институт управления и бизнеса им. Н.Д. Демидова»