

Н.В. Рудосельская,
ст. преподаватель кафедры экономических дисциплин

ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ РК В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Значение потребительского кредита в современный период многократно возрастает, ибо он способствует повышению уровня жизни населения, а, следовательно, его платежеспособного спроса, росту производства товаров народного потребления. В целом объем кредитов, выданных банками второго уровня населению на потребительские цели, имел тенденцию к росту. Основные причины, вызвавшие такой рост, заключаются, прежде всего, в увеличении спроса на кредиты физическим лицам, чьему способствовали оживление экономики и снижение процентных ставок. В свою очередь, возросла заинтересованность банков в предоставлении потребительских кредитов. Это еще раз говорит о том, что банковская система играет важнейшую роль в обеспечении функционирования экономики.

Неуклонный экономический рост в Казахстане в докризисные годы привел к резкому повышению спроса на кредитные услуги банков, что заставило банки искать и даже занимать денежные ресурсы на внешних рынках. В то же время качественные характеристики самих заемщиков заметно ухудшились. При огромном количестве желающих получить кредит банки уже не могут так же тщательно, как раньше, проверять финансовые возможности своих клиентов. К тому же в условиях обострившейся конкуренции некоторые банки стремятся максимально упростить для потребителей процедуру получения заемных средств под ипотеку. Это видно хотя бы по рекламе банков, в которой кредиты предлагались без подтверждения доходов, без обязательного первоначального взноса. Когда банк старается обслужить как можно больше заемщиков, обработка сведений об их финансовой состоятельности происходит быстрее, и качество заемщиков действительно может снизиться. Это характеризуется в ряде показателей, которые отражают состояние банковской системы. Это, прежде всего, наличие свободных денег (или ликвидность), которые могут быть использованы банками в случае возникновения проблемных ситуаций. В условиях кризиса ликвидность банка упала, ухудшились многие показатели. Но постепенно ситуация нормализуется.

Следующий важный показатель – это уровень капитализации, т.е. достаточность собственного капитала банка, при помощи которого обеспечивается финансовая устойчивость банка. Показатели капитализации банков также достаточно высоки. Здесь, конечно, могут возникнуть проблемы, однако надзорные органы в лице Агентства финансового надзора ведут постоянный мониторинг и в необходимых случаях могут ужесточить требования к банкам и тем самым обеспечить высокую ликвидность банков.

При выдаче потребительских кредитов существуют опасности возникновения различных неблагоприятных ситуаций, которые могут привести к финансовым потерям. Главным ориентировочным показателем при определении платежеспособности является доля платежей в доходе заемщика. При этом ориентиром для определения возможности заемщика вернуть долг является соотношение между суммой кредита и стоимостью заложенного имущества. Величина этих показателей обычно устанавливается до начала кредитования и периодически подвергается пересмотру с учетом изменений экономической ситуации. Самой действенной мерой минимизации кредитного риска является также страхование ипотечных кредитов частными страховыми компаниями. Данный вид страхования обычно рассчитан на более длительный срок, по истечении которого возможность потери банка из-за неплатежа заемщиков уменьшается до приемлемого для него уровня. Государство в качестве мер для снижения кредитного риска предусматривает создание условий, позволяющих кредитору пользоваться правом изъятия заложенного имущества при неуплате кредита.

Наряду с кредитными рисками при потребительском кредитовании могут возникать процентные риски, которые являются потенциальными потерями, вызванными финансированием при несбалансированности ставок процентов по кредитам и заемным средствам. Данный риск связан с изменениями процентных ставок, которые влияют на стоимость долговых обязательств кредитора и сумму его дохода. Управление риском процентных ставок осуществляется посредством расчета процентных ставок, покупки ценных бумаг, выпуска долговых обязательств. В стране, где отсутствует достаточно развитой рынок государственных ценных бумаг (особенно долгосрочных), наилучшая стратегия управления риском – это не допускать его (инвестирование в активы с плавающей процентной ставкой, финансируемые депозитами, а также с плавающей процентной ставкой).

Не менее важен и риск ликвидности, который призван поддерживать на необходимом уровне потери банков, вызванные продажей ценных бумаг для получения наличных средств. Данный риск возникает в связи с трудностью мобилизации наличных средств путем продажи активов по рыночным ценам. Чтобы

максимально мобилизовать наличность, можно продать активы или использовать их как обеспечение для получения займа у другого финансового института.

Управление риском ликвидности требует проведения ряда финансовых операций, в частности, осуществление детального расчета потоков наличности для определения возможной потребности банка в наличных средствах; необходима разработка стратегии мобилизации наличных средств с определением источников и затрат. Финансовые институты развитых стран используют целый комплекс источников для привлечения наличных средств: продажу активов, портфель ликвидности, депозиты, заем средств на межбанковском рынке, резервные кредитные линии и получение права занимать средства в Центральном банке. Диверсификация источников финансирования может уменьшить стоимость и риск ликвидности активов. Правительством предусмотрены следующие меры по снижению риска ликвидности: поощрение деятельности пенсионных фондов АО «Казахстанская ипотечная компания» в приобретении по рыночным ценам ценных бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами; учреждение специальных институтов для помощи в разрешении проблемы ликвидности. Указанные виды рисков являются основными при выдаче банками потребительских кредитов. Принятые государством различные меры по снижению этих рисков делают потребительское кредитование привлекательным и надежным способом размещения средств как для банка, так и для клиента.

Тем не менее, современная практика потребительского кредитования имеет ряд общих проблем, в частности: отсутствие экономически обоснованной процентной политики; несовершенство законодательной базы; относительно узкий (по сравнению с западной практикой) спектр видов потребительских ссуд. Современная практика кредитования клиентов на потребительские цели требует своего совершенствования не только с точки зрения расширения объектов кредитования (совершенствования используемых и внедрения новых видов потребительских ссуд), но и с точки зрения дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока пользования, уровня доходов заемщика; повышения качества банковского обслуживания населения; унификации порядка оформления и использования кредитов и др.

Положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребностей населения в новых видах ссуд, повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг, максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением требуется также модернизация форм и методов кредитования, совершенствование процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использование опыта зарубежных стран.

В целом развитие рынка потребительского кредитования в Казахстане привлекает все новых иностранных участников, например, чешскую финансовую группу, французскую банковскую группу и другие, которые создают подразделения в Казахстане. Отделения будут специализироваться на потребительском кредитовании, акцентируя деятельность на выдаче кредитных продуктов физическим лицам в точках продаж (через торговые сети и автодилеров). За счет узкой специализации деятельности этих отделений будет значительно улучшено качество обслуживания и расширен ассортимент продуктового портфеля.

Потребительское кредитование как отдельный вид услуг, предоставляемых коммерческими банками, получил в последнее время быстрое развитие. Это связано как с экономическим ростом в республике, так и выходом банков на новые ниши услуг в связи с возросшей конкуренцией и борьбой за клиентов. На основании данных Агентства Республики Казахстан по статистике ниже приведены некоторые макроэкономические показатели, характеризующие готовность рынка для полноценного развития данного вида кредитования.

Таблица 1. Качество потребительских кредитов физическим лицам, %

Период	Стандартные	Сомнительные	Безнадежные
2001 г.	81,3	17,1	1,6
2002 г.	84,8	13,5	1,6
2003 г.	86,8	12,2	1
2004 г.	89,6	9,1	1,3
2005 г.	86,0	12,7	1,3
2006 г.	83,4	15,5	1,1
2007 г.	74,8	23,4	1,8
2008 г.	62,6	35,1	2,3
2009 г.	43,0	52,6	4,4

*Источник: по данным АФН.

Представленные данные свидетельствуют о значительном ухудшении качества портфеля потребительских кредитов населению, которое наблюдается в результате снижения доли стандартных кредитов в портфеле банков и увеличения доли сомнительных кредитов в 2 раза. Основной проблемой развития потребительского кредита в республике остаются высокие процентные ставки за кредит и низкая платежеспособность ссудозаемщиков в результате резкого сокращения объемов строительства и связанного с этим количества рабочих мест.

На сегодняшний день практически во всех банках при выдаче кредита риски оцениваются на основе субъективных заключений кредитных специалистов, что уже приводит к возникновению у банков «плохих» долгов. В целях снижения риска банков по невозврату потребительских кредитов, на наш взгляд, целесообразно было бы более активно использовать «скоринговую» оценку платежеспособности потенциальных заемщиков, а также ввести во всех банках системы риск-менеджмента. Данная система успешно применяется в зарубежных банках и впервые предложена в 1941 году американским экономистом Дэвидом Дюраном, основана на подсчете баллов и представляет собой взвешенную сумму определенных характеристик. В результате обработки данных о клиенте получается интегральный показатель – SCORE. Чем он выше, тем выше надежность и кредитоспособность клиента. Однако слепое копирование зарубежного опыта неприемлемо, необходима адаптация данной системы в каждом конкретном коммерческом банке исходя из его кредитной политики и направлений развития. Кроме того, необходимо обязательно раз в год-полтора пересматривать скоринговую систему.

Таким образом, для успешного функционирования указанной системы в банках и снижения кредитных рисков необходима единая в республике база данных по клиентам – физическим лицам, в которой хранилась бы их кредитная история и другие данные. Подобную структуру в нашей республике может представлять созданное в 2004 году Кредитное бюро. Но для активизации его деятельности должна быть создана необходимая законодательная база, и основным условием, на наш взгляд, должно явиться обязательное вступление всех коммерческих банков и кредитных организаций в эту организацию, так как только тогда Кредитное бюро будет иметь полную базу о предоставленных кредитах. На мой взгляд, создание единого Кредитного бюро автоматически сняло бы вопрос о необходимости лицензирования и определении условий взаимодействия между собой отдельных кредитных бюро с условием обязательного предоставления данных всеми коммерческими банками и кредитными организациями.

На сегодняшний день подобием такой базы данных выступает кредитный регистр, сведениями которого бесплатно пользуются все коммерческие банки. Однако возможности кредитного регистра ограничены – во-первых, по техническим причинам, так как эта система локальна, а, во-вторых, есть ограничения – в кредитный регистр предоставляются данные по кредитам физических лиц свыше 1 миллиона тенге, юридических лиц – до 3 миллионов тенге, то есть данные по кредитам меньше указанных сумм там не отражены. Организацию, подобную Кредитному бюро, уже имеют практически все развитые зарубежные страны, но существуют и транснациональные коммерческие компании, охватывающие несколько стран. Это Experian, Equifax, TransUnion, Scorex. Кроме того, было бы «удобнее» передавать банкам не «сырую» информацию, а уже готовый рассчитанный интегральный показатель.

Одним из перспективных видов потребительского кредитования, на наш взгляд, станет также и так называемое «корпоративное кредитование», когда физическим лицам предоставляются займы на различные потребительские цели (кроме жилищных кредитов) под гарантую работодателя. На сегодняшний день основным условием коммерческих банков является то, что компания-гарант должна обслуживаться в данном банке и иметь обороты по текущим счетам за последние 6 месяцев в размере не менее 20 миллионов тенге и среднедневные остатки за аналогичный период не менее 1 миллиона тенге. При этом устанавливается общий лимит на каждую компанию, который не должен превышать 70% от среднемесячных оборотов по счетам компании, в пределах этого лимита кредитуются сотрудники этих компаний. Максимальный срок кредитования – 2 года, максимальная сумма – 10 000 долларов США. В данном случае компания-гарант сама рассчитывает сумму и срок кредита для своего работника.

Таблица 2. Доля займов, предоставленных под залог недвижимости, в ссудном портфеле банков (в %)

Годы	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Доля, %	20,6	19,5	23,1	21,1	24,4	26,4	32,3	38,0

*Источник: по данным АФН

Представленные в таблице 2 данные позволяют отметить, что за последние 8 лет доля займов, предоставленных под залог недвижимости, в ссудном портфеле банков возросла в 1,85 раза. В связи с несовершенством форм отчетности, предоставляемых в Национальный банк и Агентство по финансовому надзору РК, невозможно выяснить долю розничных кредитов других коммерческих банков республики, а также доли различных видов потребительских кредитов в общем объеме розничного кредитования.

В условиях рынка конкурентную борьбу выдерживает тот банк, который постоянно расширяет круг оказываемых клиентам услуг, улучшает качество кредитного обслуживания, предлагает разного рода комиссионно-посреднические услуги. Банки должны активно предоставлять населению кредиты на разнообразные цели. Прежде всего, необходимо развитие потребительских кредитов и кредитов, стимулирующих индивидуальную трудовую и частную предпринимательскую деятельность населения. Кредиты на потребительские нужды в Казахстане требуют дальнейшего улучшения организации кредитования индивидуальных заемщиков.

Развитие и совершенствование действующей практики кредитования населения на потребительские цели предполагает поэтапную разработку и реализацию программы комплексного кредитно-расчетного обслуживания населения, то есть дальнейшего развития кредитования клиентов на текущие нужды. На первом этапе необходимо расширить безналичные расчеты через банк, в частности, практики выплаты заработной платы. Также необходимо, чтобы покупки населением промышленных и продовольственных товаров происходили безналичным путем, что должно предусматривать возможность воспользоваться кредитом банка при недостатке собственных средств клиента. Этому должно способствовать активное внедрение пластиковых карт как элементов электронных систем платежей и расчетов. Развитие эквайринга в Казахстане позволит экономить время, удешевить расчеты и кредитный процесс, расширить сферу применения карт, увеличить их количество, повысить прибыльность работы банков и других участников системы платежей и расчетов.

В настоящее время многие граждане нуждаются в предоставлении долгосрочных ссуд на приобретение сельскохозяйственной техники, транспортных средств, оборудования, материалов для строительства жилья. Здесь рыночная экономика предлагает широкое использование ипотечного кредита. Принимая во внимание значительную аграрную составляющую в развитии национальной экономики нашей страны, необходимо развивать это направление.

Для повышения привлекательности розничных банковских услуг и, в частности, потребительского кредитования, предлагается соединение вкладных продуктов с кредитными и страховыми. Для этой цели необходимо разработать совмещенные схемы, направленные на удовлетворение потребностей вкладчиков в жилье, крупных покупках, оплате образования, туризма и отдыха, иными словами, использовать непроцентные рычаги для поднятия привлекательности депозитных продуктов банков. В качестве примера соединения вкладных продуктов с кредитными предлагаю сформировать целевые вклады для приобретения жилья. Проблема источников финансирования жилищного строительства, на мой взгляд, может быть решена при взаимодействии банков, строительных организаций и местных органов власти (1).

Так же одним из перспективных направлений развития потребительского кредитования в Казахстане может стать организация кредитования физических лиц под гарантую компаний-работодателей. Дополнительный положительный эффект от этого может оказать применение комплексного подхода к работе с клиентурой – юридическими лицами. Характерным примером комплексного подхода к работе с клиентурой могут послужить взаимоотношения одного из московских коммерческих банков с крупным швейным предприятием. В момент перехода на расчетно-кассовое обслуживание это было типичное среднее российское предприятие с недостатком оборотных средств, непростой финансовой ситуацией, пользующееся банковскими кредитами. Спустя несколько лет, благодаря квалифицированному управлению, с одной стороны, и помощи банка, – с другой, предприятие стало одним из передовых в своей отрасли. Оно не только возвратило все кредиты и не имело недостатка в оборотных средствах, но и само кредитовало банк. В производственной программе предприятия возникла экспортная составляющая, среднемесячный оборот стал достигать 150-200 миллионов рублей. За период совместной деятельности был пройден путь от обычного расчетно-кассового обслуживания предоставления практических услуг банка: на территории фабрики установлен банкомат, все сотрудники фабрики получают зарплату по карточкам банка, на территории фабрики работает дополнительный офис банка, фабрикой открыты аккредитивы, совместно прорабатывались инвестиционные проекты, оказывались консультации по применению схем снижения налога на прибыль, на всех руководителей

фабрики открыты международные и российские пластиковые карты, многие работники фабрики про кредитовались фактически за счет средств фабрики через банк на приобретение квартир и так далее.

В таком направлении сегодня работают многие казахстанские компании, но практически отсутствуют случаи выступления самих работодателей гарантом по займам своих работников. Данная мера способствует развитию не только клиентских отношений банка, но и улучшает социальную атмосферу в коллективе и приносит больший производственный эффект.

Кроме того, для развития кредитования индивидуальных заемщиков эффективно было бы также создавать кредитные союзы.

Кредитный союз – это объединение граждан-физических лиц, созданное с целью удовлетворения их потребностей в сбережении собственных денежных средств, взаимного кредитования, оказания других финансовых услуг путем объединения денежных паевых взносов, то есть простейшая общая касса, которая существовала бы на любом предприятии. Союз формирует паевой фонд за счет взносов пайщиков, хранит личные средства его участников, выдает ссуды. Главное отличие кредитного союза от общей, или «черной» кассы, состоит в том, что союз имеет право размещать временно свободные средства на депозитные счета и в государственные ценные бумаги. Деньги не просто хранятся, но и приносят прибыль, которая распределяется согласно величине пая или по иным правилам, предусмотренным в уставе союза.

Кредитный союз также будет иметь право (что в интересах банка) выступать гарантом или поручителем по обязательствам своих членов, оказывать своим членам консультационные услуги, заключать договоры страхования от имени и в интересах своих членов (2).

На наш взгляд, банки могут оказать содействие в образовании кредитных союзов, как фондов денежных средств, путем проведения переговоров со своими клиентами – юридическими лицами. Компаниям, создавшим подобные союзы, банк может предложить дополнительный сервис, проводить по отношению к ним гибкую процентную и тарифную политику, исходя из рентабельности своих операций и оценки рыночных условий. Как известно, значительные объемы продаваемых продуктов и предоставляемых услуг снижают себестоимость отдельных операций и тем самым обеспечивают наиболее конкурентные цены для клиентов банка. Руководители компаний также могут быть заинтересованы в предоставлении гарантий своим сотрудникам, хотя бы косвенно, путем создания кредитных союзов, так как повышение уровня жизни может служить одним из факторов мотивации работников к производительности труда.

Другим важным способом совершенствования механизма потребительского кредитования в Казахстане следует рассматривать развитие отношений банка со страховыми компаниями при кредитовании населения. На сегодняшний день в Казахстане коммерческие банки помимо установления требований к обеспечению по займам населения залогового имущества требуют оформления страхового полиса. Это чаще всего страхование имущества и жизни заемщика. Однако в мировой практике распространенной является форма страхования риска непогашения займа, оформление которой не требует дополнительного залогового обеспечения.

В этом случае получатель кредита отвечает своим имуществом не перед банком, а перед страховым обществом, которое, в свою очередь, используя это имущество, гасит обязательства заемщика перед банком в случае невозврата кредита. Такая форма страхования заставляет заемщика тщательнее взвешивать свои возможности по возврату кредитов в срок. Банку же она дает надежную гарантию в виде получения страхового полиса, по которому банк незамедлительно получает сумму страхovki k определенному в договоре сроку.

Выдавая ссуду под такое обеспечение, банк должен учитывать ряд моментов. Во-первых, необходимо оценить финансовое положение самой страховой компании. Во-вторых, следует выяснить, кто является получателем страховой суммы, а также надлежащим образом оформить переуступку. Такое оформление предполагает тот факт, что банк становится бенефициаром (получателем) страховой суммы. Если бенефициаром уже выступало третье лицо, то оно также привлекается к оформлению сделки. Документ о переуступке полиса страхования составляется в двух экземплярах: один получает банк, другой направляется в страховую компанию. После того как страховая компания уведомит банк о получении ею документа о переуступке, банк может спокойно выдавать ссуду (3).

В заключение отметим круг необходимых мероприятий, которые банк должен поддерживать в условиях острой конкурентной борьбы за клиента:

1) подбор и создание новых видов продуктов для клиентов банка, в том числе комплексного характера;

2) постоянный пересмотр тарифов в сторону их оптимизации. Оказание постоянной консультационной помощи клиентам по оказываемым услугам банка;

- 3) создание и активное распространение рекламно-информационных материалов по новым продуктам и услугам;
- 4) повышение общего качества обслуживания;
- 5) улучшение взаимодействия между подразделениями банка в процессе обслуживания клиентуры;
- 6) усиление практической роли банка в работе с клиентурой.

Список использованных источников:

1. Банковское дело. Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 667 с.
2. Статистический бюллетень Национального банка Республики Казахстан, 2009, декабрь. – №12 (145).
3. www.afn.kz

Summary

In given article the basic directions of development of consumer crediting in Kazakhstan, in particular a role of the given kind of crediting in the decision of social problems are considered. The risks arising at consumer crediting and a way of minimisation of these risks are shown. The conclusions become, allowing to improve the market of consumer crediting.

Түйін

Қазақстандағы тұтынушы несие беруінің дамытуын негізгі бағыттарды осы бапта қаралады, алеуметтік мәселелерді шешімдегі несие берудің осы түрін рөл жеке алғанда. Тұтынушы несие беруі және бұл тәуекелдердің минимизациялауын жол пайда болатын тәуекелдер көлбендейді. Тұтынушы несие беруінің нарығын жетілдіруге мүмкіндік беретін қорытындылар істелінеді.

A.P. Салихова,

к.э.н., доцент кафедры «Финансы» ПГУ им. С. Торайгырова

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОМ УРОВНЕ

Каждая экономическая категория имеет свою специфику, которая проявляется через определенные виды, формы и методы выражения соответствующих отношений. Именно эти понятия – виды, формы и методы реализации отношений – выступают в экономической жизни как механизм управления соответствующими процессами.

Финансовый механизм следует рассматривать в двух аспектах: как формы, методы и способы управления финансовыми отношениями и как формы, методы и способы управления финансовыми ресурсами. Эти аспекты дополняют друг друга и не противоречат общей концепции функционирования финансовой системы [1].

Термин «механизм» имеет техническое происхождение и в экономическом понимании означает средство, которым можно привести что-нибудь в действие, побудить определенную деятельность [2; 3].

Логическое толкование понятия «регулирование» можно почертнуть из любого словаря. Глагол «регулировать» имеет значение «... упорядочивать, налаживать ... направлять развитие, движение чего-нибудь с целью привести в порядок ... приводить механизмы и части их в такое состояние, при котором они могут правильно, нормально работать» [2]. Есть еще версия: «регулирование есть процесс прямого или косвенного воздействия на объект в целях придания его развитию требуемого направления» [4].

Сколько бы глубоким ни было наше исследование данного термина, мы будем приходить к тому, что «регулятивное воздействие на систему – это комплекс мер, осуществляемых в отношении системы, с целью обеспечения определенного предсказуемого ее поведения, направленного на достижение приоритетных для субъекта регулирования целей» [5]. Данное определение указывает на то, что регулирование представляет собой сложный многофакторный процесс, осуществление которого невозможно без выработки конкретного механизма его реализации.

В соответствии с наиболее общей схемой модель построения механизма регуляторного характера включает в себя следующие элементы:

- субъект (инициатор), как движущая сила, осмысленно запускающая в действие данный механизм;