

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.Ч. Сузак, 2 курс

*Научный руководитель – И.М. Граник, к.э.н., доцент
Брестский государственный технический университет*

В последние годы расширение розничных услуг населению осуществляется опережающими темпами над другими видами банковских операций. Их развитие происходит не стихийно, а под стимулирующим воздействием государства. Вопросы расширения спектра банковских услуг для населения, улучшения их качества отражены в таких программных документах, как Основные направления денежно-кредитной политики, ежегодно утверждаемые указом Президента; Комплексная программа развития сферы услуг в Республике Беларусь на 2006—2010 годы; Программа развития банковского сектора Республики Беларусь на 2006—2010 годы и др.

Кредитование населения — это ниша, где банки могут заработать, а население повысить качество жизни. Хорошо это или плохо, но в Беларуси формируется общество потребления. Ведь любая экономика начинает свое становление с появления среднего класса. При постепенном повышении доходов гражданам потребительский кредит позволяет форсировать повышение уровня жизни за счет стимулирования потребления товаров, а также эффективно воздействовать на производство этих же товаров за счет стимулирования объемов продаж.

Тем не менее, по мнению работников белорусских банков, активизация процесса кредитования населения сдерживается рядом причин. Основная из них - это сложная процедура оформления кредитного договора. На оформление кредитного договора с юридическим лицом количество затрат такое же, как и с физическим, но при этом доходность от кредитования юридических лиц выше за счет разницы в объемах предоставляемых кредитов.

Еще одна причина, препятствующая развитию кредитования - отсутствие оперативного доступа к базам информации Информационного центра ГУВД Мингорисполкома, УВД облисполкомов, а также к базе данных по физическим лицам о наличии кредитов, займов в банках (субъектах хозяйствования). В связи с этим банки и их специалисты (в основном это работники службы безопасности) вынуждены терять много времени на проверку благонадежности и деловой репутации потенциального клиента, что также делает кредиты банков менее привлекательными.

Следующая причина, препятствующая активному наращиванию кредитного портфеля по кредитам физическим лицам, - низкая оборачиваемость кредитных ресурсов. Так срок по кредитам физическим лицам установлен по потребительскому кредитованию – до 3 лет, а на строительство и приобретение жилья – до 20 лет, что соответствует по срокам инвестиционным кредитам юридическим лицам. Такие кредиты, как правило, не обеспечены “долгими” ресурсами за счет привлеченных средств, поэтому выдаются за счет собственных ресурсов банка. В любом случае, значительное превышение сроков данных кредитов над сроками размещения вкладов граждан и депозитов юридических лиц негативно сказываются на банковской ликвидности.

Таким образом, отечественные банки должны развивать потребительский кредит по следующим направлениям:

- упростить процедуру оформления выдачи кредитов,
- разработать и унифицировать доступную для всех отечественных банков базу данных о физических лицах,
- шире использовать микрокредитование (овердрафт, кредитные карты лимитом до 1-2 млн. руб.) на короткие сроки (6-12 месяцев).

Упрощение процедуры оформления кредитных операций физическим лицам следует осуществлять за счет снижения количества оформляемых, часто дублирующих друг друга или вовсе ненужных документов.

Предлагается ограничить количество предоставляемых документов в следующих рамках:

- заявление на получение кредита; анкета кредитополучателя, в которую вносятся исчерпывающие сведения о нем, в том числе паспортные данные, сведения о принадлежности к воинским обязанностям;
- справка о доходах кредитополучателя с места работы;
- анкета поручителя аналогично анкете кредитополучателя; справка о доходах поручителя с места работы.

Следует исключить из перечня предоставляемых документов копии паспортов и военных билетов кредитополучателя и поручителя, поскольку кредитный работник может потребовать оригиналы данных документов и лишь сверить их данные с внесенными в анкету, обращая повышенное внимание на подлинность и действительность документов.

На каждом автоматизированном рабочем месте кредитного работника должна быть установлена программа, позволяющая рассчитать платежеспособность кредитополучателя в связи с запрашиваемой суммой путем предоставления суммы чистых доходов кредитополучателя в определенную графу и автоматического расчета суммы максимального кредита.

Кредитные договоры, а также договоры залога и поручительства должны визироваться перед их подписанием работником отдела безопасности, юрисконсульт, начальником отдела кредитования физических лиц и кредитным работником. Рабочие места всех данных специалистов находятся в различных кабинетах, поэтому на сбор виз кредитному работнику требуется значительное время. Между тем, сами договоры заключаются по типовой форме и не требуют детального и пристального изучения каждый в отдельности.

В связи с этим предлагается проставлять визы в конце рабочего дня, условно говоря, за 15 минут до его окончания. Причем и специалист безопасности, и юрисконсульт, и начальник кредитного отдела должны сами посетить рабочее место кредитного работника, для того, чтобы одновременно проставить визы на всех договорах, заключенных в течение рабочего дня. Эта мера значительно сократит потери во времени кредитного работника.

В результате предложенных организационных мер возможно сократить время на подготовку документов на выдачу кредита в 1,5 раза. Таким образом, если ранее процедура оформления кредитного договора составляла 90 мин, и в день один кредитный работник мог оформить не более 4 договоров, с учетом обеденного перерыва, десятиминутного отдыха после каждого договора, часа на подшивку документов в досье клиентов и формирование отчетности за день, то после упрощения процедуры оформления кредитов один кредитный работник в состоянии оформить 6 кредитных договоров, что в полтора раза (на 50%) превышает прежнее количество. Таким образом, два кредитных работника, осуществляющих кредитование физических лиц, смогут выдавать до 12 кредитов в день, что и требуется для выполнения плановых показателей.

Теперь рассмотрим, как следует поднять привлекательность кредитов физическим лицам, поскольку условия по таким кредитам, в том числе проценты по ним, в банковских учреждениях Брестчины одинаковы, а средняя процентная ставка по кредитам на конец 2009 года составляет 24%. Привлечь дополнительных клиентов предлагается за счет снижения комиссионных доходов

за оформление кредита, что будет компенсироваться (на 50%) увеличением кредитных договоров. Комиссионное вознаграждение в настоящее время составляет около 2 базовых величины (ряд банков взимают от 2 до 3 базовых величин) за оформление 1 кредитного договора. Предлагается снизить его до 1,5 базовой величины. Потери от снижения комиссионного вознаграждения являются потерями от своего рода скидок за оформление в целях привлечения дополнительных клиентов.