

тельщику, в момент осуществления расчета с продавцом этих объектов при наличии акта сверки расчетов.

Поскольку при открытом факторинге расчет с продавцом осуществляется фактором, то "входной" НДС должник может принять к зачету после того, как произойдут три события:

- 1) фактор рассчитывается с продавцом (кредитором) по договору факторинга;
- 2) должник оплатит стоимость приобретенного товара фактору;
- 3) будет составлен акт сверки расчетов.

В учете делается проводка:

Д-т 18-2 -К-т 18-1 - отражен НДС к зачету.

Факторинг должен быть эффективно структурирован с налоговой точки зрения таким образом, чтобы и поставщик, и фактор выигрывали от его экономических преимуществ. При этом требуется тщательное планирование факторинговой сделки, как с налоговой, так и с бухгалтерской точки зрения. [3]

#### Литература

1. Постановление Совета Директоров Национального Банка Республики Беларусь от 4 апреля 2002 г. N 112 «Об утверждении правил бухгалтерского учета финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь»
2. БНПИ, 2002.- № 42
3. «Главный бухгалтер», 2003.- № 42

УДК 336.77(476)

*Герасимчик О.С.*

*Научный руководитель: ст. препод. Макарук Д.Г.*

### РАЗВИТИЕ ЭКСПРЕСС-КРЕДИТОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время банки России широко используют такой вид кредитования, как экспресс-кредит, который предполагает быстрое получение кредитных средств без залога и поручительства. Для получения экспресс-кредита кредитополучателю необходимо предоставить паспорт (вид на жительство) и заполнить заявление-анкету. Главным преимуществом данного кредитного продукта является быстрое рассмотрение документов и оперативная выдача кредита (в течение 1-2-ух рабочих дней).

В Республике Беларусь данный вид кредита пока не достаточно развит. Это связано с тем, что некоторым банкам для ускорения процесса выдачи кредита, скорее всего, придется обратиться к внедрению технологии скоринга (представляет собой банковскую технологию измерения платежеспособности).

Актуальность создания, внедрения и использования скоринговых систем для управления кредитными рисками сегодня не вызывает сомнения. С каждым годом список банков, запускающих программы потребительского кредитования физических лиц, растет большими темпами, а методики оценки заемщика не поспевают за ростом рынка потребительского кредитования. И причин этому несколько.

Во-первых, процесс создания кредитных бюро находится на стартовом этапе и еще далек от завершения. Анализ положительной кредитной истории может являться существенным фактором при решении о выдаче кредита или может повлиять на снижение процентной ставки по кредиту для этого заемщика. В настоящее время отсутствие единого информационного и правового пространства для бюро кредитных историй не способствует снижению невозвратов кредитов и мошенничеству в области потребительского кредитования. Среди основных трудностей, стоящих в Республике Беларусь на пути

формирования кредитного бюро, эксперты отмечают отсутствие нормативной базы, регулирующей раскрытие информации о заемщике и нежелание коммерческих банков раскрывать информацию о клиенте.

Во-вторых, многие банки опасаются выходить на рынок потребительского кредитования по причине отсутствия кредитных историй.

В третьих, высокая стоимость проектов по внедрению собственной системы анализа платежеспособности клиента (скоринга) на базе программного обеспечения стороннего разработчика, большие сроки (6-18 мес.) и высокие требования к специалистам сопровождения системы «отпугивают» сегмент небольших и средних банков.

В результате банки перекладывают риск невозврата на плечи заемщика, завышая процентные ставки. Реальная годовая процентная ставка по экспресс-кредитам сегодня исключительно высока – от 40 процентов, включая все ежемесячные платежи, а в отдельных случаях достигает 70-80%. Многие банки используют простой скоринг, представляющий собой набор жестких правил, в лучшем случае – балльную оценку заемщика.

Для решения данной задачи необходимо разработать технологию, автоматизирующую всю последовательность действий от получения заявки на кредит до принятия решения о его выдаче и формировании необходимого пакета документов. При этом в процессе задействованы все звенья – банковский оператор, служба безопасности, кредитный инспектор банка, адаптируемая скоринговая модель, используемая автоматизируемая банковская система.

Данная технология состоит из нескольких частей:

- 1) автоматизированные рабочие места операторов ввода заявок и лиц, участвующих в принятии решений о выдаче кредита;
- 2) схема документооборота (последовательности прохождения анкет через службы банка);
- 3) база данных, содержащая информацию о заемщиках и истории принятия решений по ним;
- 4) генератор кредитных историй;
- 5) скоринговая модель;
- 6) автоматизированная банковская система (АБС).

Вся информация о поступающих заявках собирается в оперативной базе данных, которая содержит информацию по заявкам с анкетами заемщиков, истории принятия решений по выданным кредитам, погашениям кредитов.

Генератор кредитных историй – специальный модуль, формирующий набор примеров с различными анкетными портретами заемщиков. Для генерации кредитных историй используется структура анкеты заемщика. В результате работы формируется таблица со столбцами – входными факторами из анкеты заемщика, влияющими на принятие решения о выдаче кредита. Гипотеза о влиянии тех или иных факторов выдвигается, как правило, экспертами банка, после генерации кредитной истории проставляют в графу «Давать кредит» свое решение. Минимальное количество прецедентов в кредитной истории, которые должны обработать специалисты банка составляют от 500 до 1000 примеров.

После формирования кредитной истории начинается построение скоринг-модели, занимающейся интеллектуальной обработкой информации и дающей оценку вероятности возврата кредита тем или иным заемщиком.

Предлагается разработка и внедрение системы скоринга, позволяющей оценивать кредитный риск заемщика и всего кредитного портфеля на основании уникальной модели, адаптивной к данным, которая использует комплексный подход, т.е. базируется на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике «плохих» и «хороших» кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации.

В результате работы модели по оценке конкретного заемщика формируется кредитный портрет потенциального заемщика, позволяющий производить:

- 1) процедуру разделения потенциальных заемщиков на «плохих», которым не может быть выдан кредит, и «хороших», которым кредит может быть выдан;
- 2) расчет индивидуальных параметров кредитной сделки для конкретного заемщика (лимит, процент, срок, график погашения кредита);
- 3) расчет риска и управление кредитным портфелем по всем ссудам, выдаваемым частным лицам.

Ключевыми преимуществами от внедрения скоринговой системы являются:

1. Сокращение сроков принятия решения о предоставлении кредита. Увеличение числа и скорости обработки заявок за счет минимизации документооборота при выдаче кредита частным клиентам, как важнейший способ обеспечения доходности ритейлового кредитования.

2. Эффективная оценка и постоянный контроль уровня рисков конкретного заемщика.

3. Снижение влияния субъективных факторов при принятии решения о предоставлении кредита. Обеспечение объективности в оценке заявок кредитными инспекторами во всех филиалах и отделениях банка.

4. Реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка (экспресс-кредиты, кредитные карты, потребительские кредиты, автокредитование, ипотечные кредиты).

5. Адаптация параметров кредита под возможности конкретного заемщика (кастомизация кредитного продукта).

6. Резкое расширение, за счет кастомизации кредитных продуктов, состава и численности кредитруемых лиц.

7. Сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации.

8. Контроль всех шагов рассмотрения заявки.

Уникальность предлагаемой системы определяется учетом в ходе оценки кредитоспособности заемщиков особенностей регионов их проживания, отраслевой специфики занятости заемщиков, а также составом и спецификой той информации, которой располагает банк и на которой он пожелает строить свой тип скоринговой системы.

Система скоринга позволяет резко увеличить объем продаж кредитных продуктов банка путем сокращения сроков проверки кредитной заявки и индивидуальной настройки параметров кредита под каждого заемщика. Система скоринга обеспечивает быструю и объективную оценку уровня рисков выдаваемых кредитов и принятие таких решений по ссудам, которые минимизируют кредитные риски портфеля.

В настоящее время скоринг становится все более популярным не только при оценке риска при различных видах кредита, но и в других областях: в маркетинге (для определения вероятности, что именно эта группа клиентов будет пользоваться этим видом продукции), при работе с должниками (если клиент задерживается с очередным платежом, какой метод воздействия будет наиболее эффективным), при выявлении мошенничества с кредитными карточками, при определении вероятности, что клиент может перебежать к конкуренту и т. п.

Затем анкета последовательно проходит через все службы банка: служба безопасности (СБ), скоринговая модель, кредитный отдел (КО) (рис. 1).

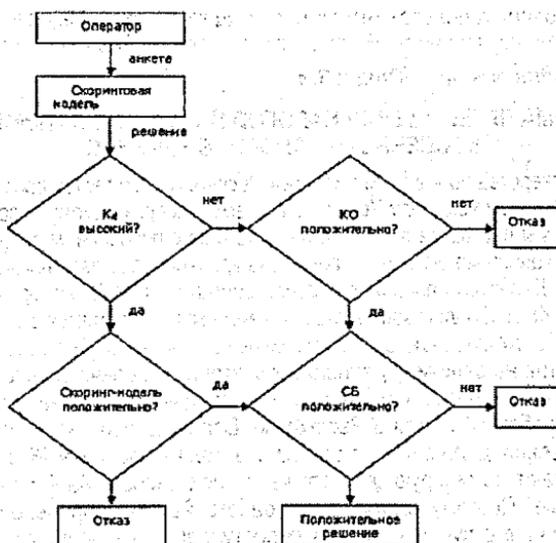


Рис. 1. Схема прохождения анкет

Во-первых, служба безопасности проверяет только тех заемщиков, которые успешно прошли автоматический скоринг. Во-вторых, для снижения нагрузки на кредитный отдел и частичной автоматизации принятия решений в схеме вводится «коэффициент доверия»  $K_d$  – некоторый числовой параметр, характеризующий степень доверия к скоринг-модели. Анкеты, удовлетворяющие этому критерию, не попадают на рассмотрение в кредитный отдел.

Раскроем сущность коэффициента доверия на примере скоринг-модели дерева решений. Как известно, каждое правило в дереве решений характеризуется двумя параметрами – поддержкой и достоверностью.

Поддержка – общее количество примеров, классифицированных данным узлом дерева.

Достоверность – количество правильно классифицированных данным узлом примеров.

Например, для правила "ЕСЛИ Доход личный > 582 ТОГДА ДаватьКредит=Да" значение поддержки равно 20%, достоверности – 94%. Это трактуется следующим образом: в обучающем множестве кредитной истории было 20% примеров, удовлетворяющих данному правилу (т.е. Доход личный больше 582), и в 94% случаев заемщику было вынесено положительное решение о выдаче кредита.

При принятии решения о выдаче кредита из оперативной базы данных в АБС передается необходимая информация для заведения нового физического лица, формирования кредитной заявки и кредитного договора.

#### Литература

1. Климович Л. К. Управление банком: Учеб. пос. для студ. спец. «Менеджмент» вузов – Гомель, 2002. – 255с.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело: Учебник 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 536 с.
3. Ларионова И. В. Управление активами и пассивами в коммерческом банке. – М.: Консалтбанкир, 2003. – 268с.
- 4.- Основы банковского дела: Учеб. пособие / Б. С. Войтешенко, В. В. Козловский, Т. Д. Брежнева и др.: Пол ред. Ю.М.Ясинского. – Мн.: Тесей, 2002. – 448 с.