

SWOT-АНАЛИЗ РЫНКА СКОРИГОВЫХ УСЛУГ И ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА НА КРЕДИТНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Д. И. Ивановский,

аспирант Московского института экономики, политики и права

(г. Москва, Климентовский пер., д. 1/18)

Рецензент: И. А. Кисилева, доктор экономических наук, профессор

Аннотация

Развитие инноваций в нефинансовом секторе экономики требует значительной ресурсной поддержки со стороны банковского сектора. Проведен SWOT-анализ рынка банковских кредитов в целом и кредитных продуктов банков. Отмечается, что скоринг позволяет снизить банковские риски в инвестиционных процессах. Основной акцент сделан на ведущих банках, поскольку финансовые институты с меньшим капиталом вынуждены реагировать на поведение лидеров.

Ключевые слова: SWOT-анализ, инновации, скоринг, банковская система, инвестирование, риск, малый бизнес.

Summary

Innovation in nonfinancial sector of the economy requires significant resource support from the banking sector. Conducted a SWOT-analysis of the market of bank credits in general and credit products of banks. It is noted that the scoring allows to reduce banking risks in the investment process. The main emphasis is on banks, as financial institutions with less capital are forced to respond to the behavior of leaders.

Keywords: SWOT-analysis, innovation, skorning, credit institutions, investment risk, small business.

В современных условиях России большое значение уделяется вопросам инноваций, инновационной деятельности в различных секторах и отраслях народного хозяйства. Развитие инноваций в нефинансовом секторе экономики требует значительной ресурсной поддержки и со стороны банковского сектора. Спецификой России всегда было доминирование рынка банковских кредитов как основного сегмента финансового и кредитного рынков, что определяет приоритетную роль банков в инновационном развитии экономики. В связи с этим необходимо провести SWOT-анализ рынка банковских кредитов в целом и кредитных продуктов банков в этом процессе. Основной акцент следует сделать на ведущих банках, поскольку финансовые институты с меньшим капиталом вынуждены реагировать на поведение лидеров, поскольку последние получают минимум в восемь раз большую прибыль. Лидирует по качеству кредитной политики ОАО «Сбербанк России», крупнейший банк Российской Федерации и стран СНГ (генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481) [7]. Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации, владеющий 50 % уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими акционерами банка выступают международные и российские инвесторы. Обыкновенные и привилегированные акции банка котируются на российских биржевых площадках с 1996 г. Американские депозитарные расписки (АДР) котируются на Лондонской фондовой бирже, допущены к торгам на Франкфуртской фондовой бирже и на внебиржевом рынке в США. Основанный в 1841 г., Сбербанк России является лидером российского банковского сектора по общему объему активов, основным кредитором российской эконо-

мики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. По состоянию на начало 2016 г. на долю Сбербанка приходится:

- 28,9 % совокупных банковских активов;
- 45,7 % депозитов физических лиц;
- 33,6 % корпоративных кредитов;
- 32,7 % розничных кредитов.

Капитал Сбербанка составляет 67 млрд руб. (67 760 844 000 руб.). Он состоит из более чем 21 млрд обыкновенных акций и около 1 млрд привилегированных акций. Номинал акции равен 3 руб. Структура капитала следующая:

- 50 % принадлежит Центральному Банку России;
- 43,52 % принадлежит юридическим лицам, не являющимся резидентами;
- 2,52 % принадлежит юридическим лицам, являющимся резидентами.

Сбербанк предоставляет полный спектр банковских услуг для удовлетворения потребностей различных групп клиентов в широком спектре. Обслуживает физических и юридических лиц, в том числе крупные корпорации, предприятия малого и среднего бизнеса, а также государственные предприятия, субъекты РФ и муниципалитеты. По состоянию на 1 января 2016 г. услугами Сбербанка пользуются более 100 млн физических лиц (более 70 % населения России) и около 1 млн предприятий (из 4,5 млн зарегистрированных юридических лиц в России). Общее количество акционеров превышает 226 тыс. человек. Сбербанк предоставляет клиентам различные виды услуг. Все розничные кредиты выдаются по технологии «Кредитная фабрика», созданной для эффективной оценки кредитных рисков и обеспечения высокого качества кредитного портфеля.

Сбербанк России обслуживает все группы корпоративных клиентов, при этом на долю малых и средних компаний приходится более 20 % корпоративного кредитного портфеля банка, оставшаяся часть – это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов. Обслуживание Сбербанком России клиентов производится во всех 85 субъектах Российской Федерации, для этого банк располагает уникальной филиальной сетью, которая состоит из 17 территориальных банков и насчитывает более 18 400 подразделений. Кроме того, банк оказывает услуги через удаленные каналы обслуживания – одну из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (порядка 68 тыс. устройств). Сбербанк также активно развивает свои приложения «Мобильный банк» и «Сбербанк Онл@йн» с внушительной клиентской базой, насчитывающей более 9,4 млн и 5,4 млн активных пользователей соответственно, в том числе субъектами малого предпринимательства.

В последние годы Сбербанк существенно расширил свое международное присутствие: страны СНГ (Казахстан, Украина и Беларусь), девять стран Центральной и Восточной Европы (Sberbank Europe AG, бывший VBI) и Турция (Deniz Bank). Сделка по покупке Deniz Bank была завершена в сентябре 2012 г. и стала крупнейшим приобретением за 170-летнюю историю банка [4]. Сбербанк России также имеет представительства в Германии и Китае, филиал в Индии, управляет Sberbank Switzerland AG. Стратегия Сбербанка по поддержке малого бизнеса родилась 21 октября 2008 г. Наблюдательный совет Сбербанка России единогласно одобрил эту стратегию развития Сбербанка: максимальная ориентация на клиента и превращение Сбербанка в «сервисную» компанию по обслуживанию индивидуальных и корпоративных клиентов; технологическое обновление банка и «индустриализация» систем и процессов; существенное повышение операционной эффективности банка на основе самых современных технологий, методов управления, оптимизации и рационализации деятельности по всем направлениям за счет внедрения производственной системы Сбербанка, разработан-

ной на базе технологий Lean, развитие операций на международных рынках, прежде всего в странах СНГ [2, с. 258].

По мнению специалистов Сбербанка, реализация стратегии развития позволит банку укрепить позиции на российском рынке банковских услуг и достичь финансовых и операционных показателей, соответствующих уровню высококлассных универсальных мировых финансовых институтов. Эксперты Сбербанка планируют вывести банк на уровень одного из ведущих финансовых институтов мира. Миссия банка заключается в следующем: давать людям уверенность и надежность, делать их жизнь лучше, помогать реализовывать устремления и мечты; строить одну из лучших в мире финансовых компаний, успех которой основан на профессионализме и ощущении гармонии и счастья ее сотрудников. Руководитель Г. Грефф, является сторонником идеологии Голдуэлла. Миссия банка определяет смысл и содержание его деятельности, подчеркивает его важнейшую роль в экономике России.

Клиенты Сбербанка, в том числе субъекты малого предпринимательства, их потребности, мечты и цели, являются основой всей деятельности банка как организации [6, с. 120]. Сбербанк позиционирует следующие *принципы работы с субъектами малого предпринимательства*: ценность представляет каждый клиент; ежедневная готовность помочь каждому клиенту во всем, что связано с финансами; доверие: банк финансово устойчив, в Сбербанке не обманут, в банке справедливые условия, в банке быстро и удобно обслужат, помогут выбрать и принять оптимальное финансовое решение, исходя из интересов клиента; банк, который постоянно работает и совершенствуется, чтобы радовать своих клиентов и улучшать свою работу; лучший банк на рынке.

Правила Сбербанка для общества сформулированы следующим образом: ведущая позиция банка как опоры финансовой системы страны, основа ее роста и благополучия; позиция активного участника экономического и социального развития каждого региона и города; активное участие в развитии мировой финансовой системы; ответственный банк, осознающий последствия своих решений и активно инвестирующий в рост финансовой грамотности и культуры; банк, в котором работают люди с активной жизненной позицией [8]. С 2008 г. по настоящий период в стране острейший финансовый кризис, и вследствие этого Сбербанк впервые опубликовал принципиальные подходы к кредитованию клиентов. Положительная реакция многих клиентов Сбербанка показала, что эта информация оказалась очень полезной, а также помогла банку определить основные принципы работы, в том числе с субъектами малого предпринимательства.

Сложные экономические условия хозяйствования 2008–2016 гг. вызвали необходимость изменения кредитной политики Сбербанка. Эти условия характеризуются следующими факторами: продолжающийся посткризисный недостаток ликвидности в экономике как у банков, так и у предприятий; кризис доверия в экономических отношениях (компании, банки, физические лица); низкая доступность кредитов и их повышенная стоимость из-за возросших рисков («кредитное сжатие»); снижение платежеспособного спроса как со стороны физических, так и со стороны юридических лиц; повышенная волатильность валют, кризис прогнозов. Аналитики банка анализируют финансовое состояние заемщиков-субъектов малого предпринимательства, которые представляют эти отрасли и регионы. Вместе с клиентами ведется ежедневный диалог относительно возможных сценариев будущего развития, при этом сохраняется банковская или коммерческая тайны, но гипотетически банк готов делиться своим пониманием общей ситуации и помочь более точно строить собственные прогнозы. Если у субъекта малого предпринимательства возникла просроченная задолженность, то Сбербанк обязуется принять оптимальное для обеих сторон решение на основе «упрежде-

ния». Кризис и санкции научили Российские банки не бросаться в крайности в диалоге с предпринимателями, когда речь идет о проблемных долгах [11]. Принципиальный подход Сбербанка – гарантия не «перекрывать кислород» при малейшем увеличении риска, адекватно оценить ситуацию вместе с клиентом. Для решения возникших проблем совместно с клиентом разрабатываются и реализуются оптимальные схемы реструктуризации, направленные на оздоровление бизнеса и максимальный возврат задолженности [5, с. 12]. Банк прибегает к процедурам реализации залогов лишь в случаях, когда другие методы оздоровления невозможны. Однако в тех случаях, когда финансовая модель деятельности бизнеса не обладает минимально достаточным уровнем самокупаемости в условиях, близких к нормальным, банк не затягивает ситуацию искусственными методами. Например, не будет предоставлять нерационально долгосрочные или убыточные для банка пролонгации. Практика кризисного времени показала, что искусственное поддержание на плаву нежизнеспособного бизнеса в итоге обходится гораздо дороже всем: и заемщику, и банку, и обществу в конкретно взятом регионе [7].

Сбербанк России придерживается следующих приоритетов в кредитовании субъектов малого предпринимательства России: отрасли, гарантирующие удовлетворение потребностей в товарах первой и второй необходимости (розничные сети, аптеки и т. д.); отрасли, выполняющие жизнеобеспечивающие функции (электро- и водоснабжение, транспорт и т. д.); оборонно-промышленный комплекс; малый бизнес; сельское хозяйство и др. [4]. В процессе кредитования Сбербанк усиливает внимание: к источникам погашения и их надежности; к уровню текущей ликвидности клиента; к уровню долговой нагрузки; к качеству и ликвидности обеспечения; к адекватности финансовых планов и действий заемщиков относительно резко изменившихся внешних условий; к консервативности подходов в прогнозах платежеспособности клиентов; к мониторингу ссудной задолженности для ранней диагностике потенциальных проблем у заемщиков. Гарантии банка основываются на том, что в России работа ведется исключительно в соответствии с действующим законодательством. Банком усиливается борьба с коррупционным и иным незаконным давлением на сотрудников и неприемлемость к недобросовестности [7]. Для этого банк открывает круглосуточную телефонную линию для получения информации, которая помогает обеспечить полное соблюдение прозрачных и справедливых правил предоставления кредитов клиентам.

Стратегические цели разделены на блоки – количественные цели, качественные цели и инфраструктурные цели. Среди основных целей можно выделить: обеспечение эффективности инвестиций (ROE) свыше 20 %; существенный рост количества клиентов; развитие сети отделений и устройств самообслуживания; достижение лидерства по качеству обслуживания клиентов и функции основного розничного банка для клиентов; внедрение новой технологической платформы и обеспечение надежности работы ключевых систем банка на уровне лучших мировых практик. В рамках бизнес-плана на 2016 г. в составе приоритетных задач банка рассматриваются следующие направления: увеличение доли рынка по кредитованию населения и привлечению средств; улучшение качества обслуживания клиентов; повышение лояльности и удержание действующих клиентов банка; продолжение региональной экспансии, открытие новых объектов сети; управление затратами; управление рисками и проблемной задолженностью; развитие сети устройств самообслуживания. В целях эффективной работы Сбербанка на рис. 1 приведена диаграмма бизнес-функций кредитно-скоринговой системы.

В рассматриваемой модели присутствует и система прескоринга. Характер бизнес-процессов в банке при обработке кредитной заявки всегда является сквозным, так как анкета заемщика проходит согласование и верификацию в нескольких функциональных подразделениях: кредитный отдел, служба безопасности и т.д. С внедрением скоринговой системы добавляется еще одно звено – автоматическая оценка кредитоспособности. Становится критичным время прохождения заявки через все подразделения, а минимальное время рассмотрения заявки – одно из важных конкурентных преимуществ на рынке потребительского кредитования. Поэтому проектированию бизнес-процессов обработки заявки нужно уделить особое внимание. Анализ процессов документооборота заявок заемщиков позволяет говорить о том, что наиболее распространенными ошибками при проектировании бизнес-процессов являются следующие [1,10]:

1) предварительная проверка анкеты заемщика на удовлетворение простейшим требованиям (так называемый прескоринг), производится на этапе применения скоринговой модели. Это приводит к тому, что анкета проходит через цепочку служб, и только на этапе оценки риска выясняется несоблюдение первичных требований (возраст заемщика не соответствует требованию кредитного продукта, не внесены какие-либо пункты анкеты и т. п.);

2) этап верификации заемщика службой безопасности осуществляется перед оценкой риска [6, с. 120]. В результате служба безопасности загружена лишней работой – проверяются заемщики, которые изначально не проходят по скорингу.

В частности Сбербанк после того, как субъекту малого предпринимательства было отказано после его обращения в банк, анкету заявителя уничтожает. То же самое делают и другие банки. Но что, если перед уничтожением анкет внести их в базу данных «обращавшихся» в банк и проанализировать причины отказа. Это бы позволило в дальнейшем:

- выявить основные ошибки субъектов предпринимательства по заполнению анкет;
- выявить основные причины отказа субъектам малого предпринимательства;
- создать базу данных потенциальных клиентов банка – жизнь идет, все изменяется, и неблагонадежный клиент сегодня, завтра может стать благонадежным крупным клиентом;
- выявить пробелы и ошибки в составлении анкеты (удобство/неудобство заполнения, мелкий шрифт и т. п.) [9].

В целом можно сказать, что ситуация на рынке в работе банков начинает приближаться к европейским стандартам, банки начинают воспринимать каждого обратившегося как своего клиента, начинают действительно заботиться о будущем своего клиента, внимательно относиться к изменениям в его финансовой и деловой жизни. В данном случае банки воспринимают личность и формируют из отдельных клиентов человеческий капитал [10].

В частности, анализ данного статистического материала мог бы как увеличить количество выдаваемых кредитов предпринимателям, так и уменьшить показатели счетной ошибки программы в определении решения по выдаче кредита.

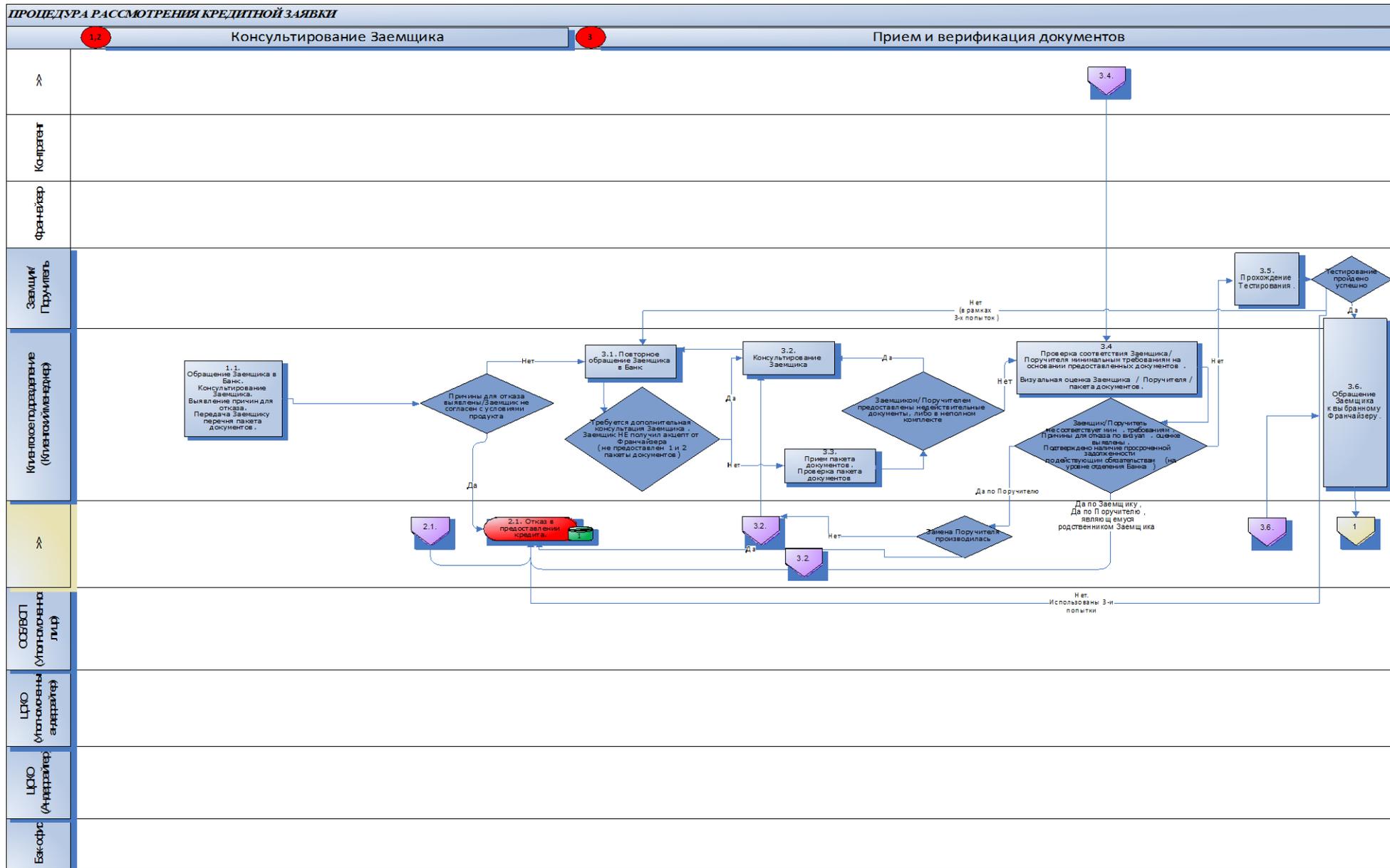


Рис. 1. Разработанная модель бизнес-процесса обработки кредитной заявки в Сбербанке

Библиографический список

1. *Веснин В. Р.* Стратегическое управление : учеб. М. : Проспект, 2015. 325 с.
2. *Грызунова Н. В.* Моделирование структуры оборотного капитала предприятия (организации) на основе регулирования налоговой нагрузки // Бизнес в законе. 2013. № 6. С. 257–260.
3. *Грызунова Н. В., Дудин М. Н., Тальберг О. В.* Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. 2015. № 1. С. 67–73.
4. *Грызунова Н. В.* Управление финансами хозяйствующих субъектов: современные технологии кредитования рыночных субъектов в условиях дефицита ликвидности // Экономика, статистика, информатика. Вестник УМО. 2014. № 6. С. 285–289.
5. *Киселева И. А.* Методологические аспекты управления банковскими рисками // Финансовый менеджмент. 2001. № 1. С. 13–26.
6. *Киселева И. А.* Моделирование оценки рисков в процессе принятия банковских решений // Аудит и финансовый анализ. 2002. № 1. С. 118–124.
7. *Киселева И. А., Симонович Н. Е.* Оценка рисков с учетом влияния человеческого фактора // Экономический анализ: теория и практика. 2014. № 2. С. 21–27.
8. *Киселева И. А., Симонович Н. Е.* Психологические аспекты инновационного подхода к обучению руководителей предприятий // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 43. С. 54–57.
9. *Киселева И. А., Симонович Н. Е.* Экономическая и социально-психологическая безопасность современного общества // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2013. № 45. С. 53–57.
10. *Киселева И. А., Симонович Н. Е.* Проблема самореализации личности в современных условиях инноваций // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2014. № 6. С. 53–56.
11. *Симонович Н. Е.* Социальное самочувствие как социально-психологический феномен в изменяющемся российском обществе : автореф. дис. ... канд. психол. наук. М., 1999.
12. *Шеметов П. В., Петухова С. В.* Теория организации : учеб. пособие. М. : Омега-Л, 2014.
13. *Непп А. Н., Руцицкая О. А., Никонов И.* Development of insurance terms based on risk assessment // AIP Conference Proceedings. 2013. Vol. 1558. P. 1545–1549.
14. *Непп А. Н., Руцицкая О. А., Шишкин Н. В.* Воздействие ВТО на банковский сектор. прогнозы на основе опыта стран Восточной Европы // Аграрный вестник Урала. 2012. № 11-1. С. 79–83.