

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Есикова Наталья Валерьевна

магистрант

Чумакова Оксана Вячеславовна

студентка

Зайцева Татьяна Владимировна

канд. экон. наук, доцент

Институт сферы обслуживания

и предпринимательства (филиал)

ФГБОУ ВПО «Донской государственный

технический университет»

г. Шахты, Ростовская область

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫХ ПРОДУКТОВ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ

Аннотация: в данной статье авторами представлен обзор кредитных продуктов, предоставляемых коммерческими банками на современном этапе развития инфраструктуры кредитных отношений. Обозначены перспективы развития кредитования проектов в области энергоэффективности, определены тенденции потребительского кредитования в условиях риска и неопределенности.

Ключевые слова: инфраструктура кредитных отношений, проекты энергоэффективности, потребительский сектор, кредитные риски.

Формирование устойчивой инфраструктуры кредитных отношений заключается в предварительной работе по анализу эффективности каждого из компонентов и кредитных рисков, локализации лучшей мировой практики предложения кредитных продуктов клиентам. Подобное совершенствование системы кре-

дитных отношений позволяет предоставлять клиентам кредиты по более комфортным кредитным ставкам, снижать риски реализации кредитных проектов, иметь высокое качество кредитного портфеля. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными в быстроменяющихся условиях конъюнктуры экономической ситуации, коммерческим банкам необходимо трансформировать стратегические отношения с клиентами, постоянно предлагать новые продукты и банковские услуги. Инфраструктура кредитных отношений, обеспечивающая глобальные конкурентные преимущества банков, складывается из широкого спектрального предложения клиентам кредитных продуктов: овердрафтное кредитование; кредитные линии; финансирование импортных операций по поставке товаров и оборудования; проектное финансирование; лизинг; банковские гарантии; гарантии перед таможенными органами, контрагарантии.

Выводя на рынок кредитные продукты и технологии с учетом потребностей клиентов в кредитовании, коммерческие банки обеспечивают гибкость и оперативность принятия решений, осуществляют прямой маркетинг типовых проектов по целевым сегментам и группам кредитования, при этом стремясь снизить ставки по кредитам за счет грамотного управления рисками. В данном случае невысокие затраты на снижение риска позволяют сохранить на прежнем уровне или снизить ставки кредита для клиентов, банки же смогут снизить свои резервы за счет менее рискованного подготовленного проекта кредитования. С учетом экономических реалий и прогнозов экспертов, вполне очевидно осознание того, что банковскому сектору России необходимы структурные реформы [3].

На сегодняшний день большинство российских банков декларируют в своей долгосрочной стратегии развития приоритетность кредитования типовых проектов в сфере энергоэффективности. С увеличением повсеместно использования всеми отраслями экономики энергосберегающих технологий, отмечается и возросшая привлекательность проектов энергоэффективности для перспектив кредитования коммерческими банками. Данные кредитные продукты предоставляются для реализации проектов по повышению энергоэффективности, а также для проведения мероприятий по обеспечению энергосбережения малого бизнеса,

среднего и крупного бизнеса. Стоит отметить, кредитование подобных проектов входит в относительно новый перечень предлагаемых услуг российскими банками, который начинает активно развиваться. В линейке продуктов существенную долю занимают программы кредитования промышленных и сельскохозяйственных предприятий, предприятий сферы услуг. Показателен пример регионального банка «Центр-инвест» открывшего перспективы в сфере кредитования проектов коллективных благ и услуг: ремонт многоквартирных жилых домов, социальных проектов [1]. Особенность таких проектов состоит в наличии современных технических решений, схем финансирования и согласования интересов всех участников кредитных отношений.

Среди новых тенденций предоставления банковских продуктов отмечается отказ многих клиентов от кредитов в пользу банковских гарантий. По гарантиям банки несут риски в тех же объемах, что и при кредитовании, резервируя суммы по условных обязательствам, сопоставимые с кредитованием. Однако они не требуют дополнительных денежных средств.

В современных условиях, масштабные колебания валютных курсов отразились на системе кредитования и внесли существенные корректировки в механизм кредитных отношений. В результате девальвации, кредитозаемщикам пришлось выплатить суммы в два и более раз, превышающие первоначальные. С подобными проблемами столкнулись и граждане, которые брали кредиты в иностранной валюте, что не могло ни сказаться на их личном благосостоянии. Как всему итог – финансовая несостоятельность в выплате кредитов, лишение заемщиков недвижимости [2]. С увеличением банкротства физических лиц пострадала банковская система в целом. В целях нормализации положения линейки кредитных продуктов для физических лиц – кредитов на потребительские нужды, автокредитов, ипотеке, недостаточно проводить формально закрепленные стандартные процедуры оценки положения заемщиков, важно на всех этапах программ кредитования информировать клиента о возможных рисках, необходимости обязательного страхования, возникающих расходов по оценке недвижимости и др. Основными преимуществами любого банка в данном секторе может стать не только

наличие развитой филиальной сети, но и специальных технологий по обслуживанию клиентов, максимально сокращающих затраты времени клиентов на получение кредитов. Необходимо так же учитывать реальные риски клиентов, состояние рынка недвижимости, автотранспортных средств, потребительских товаров и услуг.

Достижение поставленных целей достижимо посредством:

- расширения работы бюро кредитных историй с целью выявления кредитозаемщиков с низкой степенью ответственности;
- разработки новых продуктов и услуг на базе современных интернет-технологий, мобильных приложений, банковских карт;
- внедрения программ эффективного управления денежными средствами кредитозаемщиков.

Главным же стимулом развития инфраструктуры кредитных отношений становится профессионализм и репутация участников рынка. Поэтому рынок кредитования восстановится на новой операционной базе, будет учитывать влияние кредитуемых проектов на комплексное, сбалансированное развитие отраслей экономики, социальной среды и потребительского сектора.

Список литературы

1. Высоков В.В. Трансформационный банкинг: Науч.-практ. пособие. – Ростов н/Д: Изд. полиграф.комплекс РГЭУ (РИНХ), 2014. – 200 с.
2. Чумакова О.В., Зиброва Н.М. Успехи и неудачи проводимой ЦБ РФ политики управления инфляцией и валютным курсом / Прорывные экономические реформы в условиях риска и неопределенности: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 июня 2015 г., г. Уфа). – Уфа: АЭТЕРНА, 2015. – 235 с.
3. Шилкина Д.Д. Современные подходы к анализу эффективности российских банков [Текст] / Д.Д. Шилкина, Т.В. Зайцева, О.В. Чумакова // Образование и наука в современных условиях: Материалы V Междунар. науч.-практ. конф. (Чебоксары, 09 окт. 2015 г.) / Редкол.: О.Н. Широков [и др.]. – Чебоксары: ЦНС «Интерактив плюс», 2015. – №4 (5). – С. 336–338.