Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования

Волгоградский государственный технический университет

Кафедра экономики и финансов предприятия

Реферат по финансам и кредиту

на тему: «Потребительское кредитование, его влияние на экономическое развитие России»

Выполнил: студент группы Э-358

Дорощенко Ф. Н.

Проверил: Чеховская И. А.

Волгоград, 2008

Содержание

Введение

1. Инфраструктура банковского потребительского кредитования

2. Разновидности потребительских кредитов и их роль в экономике

3. Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов

4. Состояние и перспективы отечественного рынка потребительского кредитования

4.1 Факторы роста

4.2 Факторы, сдерживающие развитие

Заключение

Список использованной литературы

Введение

Выбор мною данной темы обусловлен неподдельным интересом к потребительскому кредитованию. Не «за горами» окончание университета, так что через несколько лет я наверняка столкнусь с такой проблемой, как оформление кредита в банке, будь то квартира, машина или просто холодильник. Тем важнее для меня станет изучение данной темы.

Целью моего реферата является непосредственно детальное изучение развития потребительского кредитования в нашей стране: выявление ключевых проблем, а также стимулов его развития. Для этого следует, прежде всего, разобраться в инфраструктуре и типологии; также большое внимание я уделю оценке физических лиц на рынке потребительского кредитования – скорингу.

Вследствие постепенного широкого развития и большой значимости для домашних хозяйств и экономики в целом вопросы потребительского кредитования в настоящее время приобретают все большую актуальность. Развитие потребительского кредитования, в том числе инвестиционного кредитования и кредитования малого бизнеса названо одним из приоритетных направлений в Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации.

Вообще, в последнее время существенно меняется отношение страны к «жизни в долг». Ведь с помощью потребительского кредита можно не только приобрести квартиру, земельный участок, дом или автомобиль, но и с различных позиций повысить качество своей жизни: получить дополнительное образование или повысить уровень имеющегося образования, организовать полноценный отдых и лечение, в том числе за рубежом, а также оплатить всевозможные дорогие медико-социальные услуги. Уже сейчас между банками развернулась жесткая конкурентная борьба, населению предлагаются различные кредитные продукты. Таким образом, многие банки сегодня всерьез намерены освоить этот вид деятельности.

1. Инфраструктура банковского потребительского кредитования

Согласно определению, данному в Финансово-кредитном словаре, потребительский кредит (от англ. «consumer credit», «purchase loan») – это форма кредита, предоставляемого населению предприятиями торговли и сферы услуг при покупке предметов потребления, товаров длительного пользования, оплате бытовых услуг на условиях отсрочки платежа. В Словаре-справочнике финансового менеджера, потребительский кредит определяется как розничная продажа товаров индивидуальным покупателям с предоставлением отсрочки платежа на определенную часть их стоимости.

Таким образом, это особая форма кредита, предоставляемая его получателям в виде отсрочки платежа за покупаемые ими потребительские товары и (или) оказываемые бытовые услуги. Но здесь следует подчеркнуть, что сфера действия потребительского кредита намного шире, чем только покупки товаров длительного пользования, таких как автомашины, бытовая техника и т.п. [3, стр. 24-25] Так:

* покупка недвижимости в рассрочку, по существу, также является одной из разновидностей долгосрочного потребительского кредитования;
* ссуды на получение образования и другие неотложные нужды носят характер инвестиционных потребительских кредитов, предполагая определенные «вложения в будущее»;
* текущие покупки посредством дебетовых кредитных карточек по своей значимости и распространенности также не уступают использованию потребительского кредита при крупных покупках. Большинство кредитных карточек, используемых населением экономически развитых стран мира, являются именно дебетовыми, что принципиально отличается от кредитных карточек, распространенных в нашей стране. Дебетовая кредитная карточка может иметь дебетовый (отрицательный) остаток, что означает, что в пределах определенного лимита банк-эмитент фактически кредитует покупки владельца кредитной карточки по покрытию его текущих расходов;
* ссуды индивидуальным частным предпринимателям (фермерским хозяйствам), хотя и не в полной мере соответствуют классической трактовке понятия потребительского кредита, в ряде случаев могут рассматриваться именно как таковые.

Важным качеством потребительского кредита является тот факт, что он может предоставляться как в денежной, так и в товарной форме, т.е., по своей экономической природе сочетает качества как товарного, так и банковского кредита. [3, стр. 25]

Важные термины, используемые в данном реферате:

1) Банк – это коммерческое учреждение, являющееся юридическим лицом, которому согласно закону и на основании лицензии, выдаваемой ЦБ, предоставлено право привлекать денежные средства от юридических и физических лиц и от своего имени размещать их на условиях возвратности, платности и срочности, а также осуществлять иные банковские операции.[1, стр. 4]

2) Инфраструктура потребительского кредитования – совокупность взаимосвязанных элементов и функций системы кредитования, единым предназначением которой является обеспечение, содействие и создание условий для эффективного функционирования и развития процесса кредитования населения на потребительские нужды. [2, стр. 10]

3) Скоринг – представляет собой математическую (статистическую) модель, с помощью которой на базе кредитной истории уже имеющихся клиентов банк определяет, насколько велика вероятность, что тот или иной клиент вернет кредит в назначенный срок. [4, стр. 9]

4) Кредитор – субъект кредитных отношений, предоставляющий ссуду на время, оставаясь собственником ссуженной стоимости.

Заемщик – субъект кредитных отношений, который получает ссуду и обязуется ее возвратить к обусловленному сроку. [6, стр. 368]

Для любого вида деятельности, той или иной сферы производства, отрасли экономики наличие обслуживающей инфраструктуры всегда имеет решающее значение. Инфраструктура не только обеспечивает возможность их эффективного функционирования, но и содействует дальнейшему развитию. В этом отношении банковская деятельность в целом и процесс кредитования в частности не являются исключением.

Учитывая интенсивное развитие рынка потребительского кредитования в России, высокую доходность данного сектора банковских услуг и как следствие появление на нем все большего количества серьезных игроков, взаимодействие и тесное сотрудничество с инфраструктурными организациями обеспечивает высокую конкурентоспособность банка. При этом рынок потребительского кредитования в России имеет значительный потенциал, если в странах с наиболее развитым уровнем экономики объемы потребительского кредитования по отношению к ВВП составляют свыше 50%, то в России этот показатель не превышает и 7%. Поэтому на современном этапе развития инфраструктура потребительского кредитования становится неотъемлемой составляющей как инфраструктуры самого процесса кредитования, так и банковской инфраструктуры национального хозяйства любого развитого государства в целом. Кроме того, в теоретическом плане инфраструктура кредитования представляет собой пока еще малоисследованное понятие в экономической науке. [2, стр. 8]

По мнению большинства экономистов в современной экономике ведущими учреждениями на рынке потребительского кредитования являются коммерческие банки. И, безусловно, наиболее распространенной формой кредитования населения является банковская, где субъектами кредитования, с одной стороны, становится заемщик, который заранее определяется самой спецификой, природой потребительского кредита, выступающий как физическое лицо, с другой – кредитор, являющийся, как правило, банком или другим кредитно-финансовым институтом банковской системы. В целом, субъект и объект кредитования являются основными элементами системы кредитования, но не менее значимыми представляются организационно-экономический блок (принципы, методы, организационные действия банка и заемщика на всех этапах кредитования и пр.) и совокупность элементов, обеспечивающих эффективное функционирование процесса кредитования. [2, стр. 9 -10]

Инфраструктура потребительского кредитования неотделима от самого процесса кредитования населения. Успех приходит к банку только в том случае, если все элементы системы кредитования дополняют друг друга, усиливают надежность кредитной сделки. Попытка разорвать их единство неизбежно нарушает всю систему, подрывая ее, и может привести к нарушению возвратности потребительских ссуд. В результате инфраструктура потребительского кредитования, осуществляя и развивая процесс потребительского кредитования, обеспечивает определенные сферы деятельности субъектов банковской и кредитной систем. В первую очередь это связано с тем, что система кредитования тесно взаимосвязана с кредитной и банковской системами, их взаимодействие наиболее наглядно представлено О.И. Лаврушиным (рис. 1). Оно представлено в виде последовательного сцепления блоков системы, что отражает логику восхождения от частного к общему.

Система кредитования

Система денежно-кредитных

институтов

Кредитная система

Рис. 1. Взаимодействие кредитной системы, системы денежно-кредитных институтов в системе кредитования [2, стр. 10]

2. Разновидности потребительских кредитов и их роль в экономике

В науке выделяют ряд оснований для классификации потребительских кредитов, как относящихся ко всем кредитам вообще (по срочности, наличию обеспечения, формам и способам погашения и т.д.), так и выделяющих данный вид кредитов из всей совокупности (по направлению использования, форме выдачи (денежная или товарная), прямые или косвенные и пр.). В практике отечественных банков классификация потребительских ссуд, заемщиков и объектов кредитования может быть проведена по ряду признаков, в том числе по типу заемщиков, видам обеспечения, срокам и методам погашения, целевому использованию, объектам кредитования, объему и т.д.

Группа кредитов, предоставляемых на собственно потребительские нужды, увеличивает платежеспособный спрос населения, стимулируя продажи и тем самым обеспечивая расширенное воспроизводство в экономике страны. Например, за счет увеличения количества продаж, фирма имеет возможность увеличить скорость оборота активов и обеспечить непрерывность воспроизводственных процессов, а также повысить свою прибыль, что, несомненно, является важнейшим стимулом производства. Таким образом, происходит ускорение оборачиваемости денежных средств, а значит, стимулирование финансово-банковской сферы. [3, стр. 26]

Группа кредитов инвестиционного характера, включая ипотечные кредиты на образование и ссуды фермерским хозяйствам, играют свою, очень важную роль. Они создают капитал домашних хозяйств в широком смысле этого понятия, формируют основу функционирования и развития домашнего хозяйства. Например, кредит на образование – это, по сути дела, вложение в свое развитие, плата за будущее в целях получения в дальнейшем отдачи в виде стабильной, хорошо оплачиваемой работы и достойного уровня жизни – для отдельного человека, и высококвалифицированного специалиста – для общества.

За рубежом кредиты на образование давно стали нормой. К сожалению, в России данная разновидность потребительского кредитования на сегодня используется крайне мало. Основная сложность здесь заключается в том, что у нас пока что не создана действенная и отлаженная система кредитования на получение образования. Наверное, этот вопрос должен решаться на высшем государственном уровне. К тому же соответствующие законопроекты об образовательных кредитах в Российской Федерации появляются систематически, начиная примерно с 1997-1999 гг., разрабатываются, дополняются, но, как говорится, «а воз и ныне там». Можно предположить, что введение и отладка кредитных механизмов в сфере образования подобными темпами займет еще много времени.

Не случайно в группу инвестиционных кредитов включены ссуды фермерским хозяйствам. Их развитие и функционирование имеет для экономики инвестиционное значение, это – стимулирование отечественного производителя в целях развития экономики в целом.

Потребительский кредит достаточно давно получил широкое распространение в промышленно развитых странах – в первую очередь потому, что посредством использования данной технологии финансирования покупок резко расширяется емкость рынка по целому спектру потребительских товаров и недвижимости. По существу, целые фрагменты потребительского рынка функционируют лишь благодаря использованию различных схем потребительского кредитования.

В нашей стране производители товаров длительного пользования (понимаемых в широком смысле слова, включая недвижимость) ежедневно сталкиваются с проблемами ограниченности спроса, вызванной как раз отсутствием возможности эффективной продажи в рассрочку. Это в первую очередь касается жилищного строительства и отчасти автомобилестроения, торговых организаций, реализующих достаточно дорогой импортный ширпотреб, бытовую и оргтехнику и пр.

Так, доля потребительского кредитования в общем объеме кредитных вложений в экономику России сегодня находится на уровне примерно 9,3%. Для примера, по данным Информационного агентства «Интерфакс», аналогичное соотношение в США составляет 59,5 %, в Бразилии – 24,0%, в Чехии – 20,8%. Между тем именно этот параметр во многом определяет зрелость национальной банковской системы. Кредитование населения предполагает высокий уровень развития филиальной сети и банковских технологий, способность к быстрому освоению и сопровождению новых банковских продуктов. Российские банки только начинают этому учиться. Конечно, не следует сбрасывать со счетов несовершенство законодательной базы и отсутствие баз данных по кредитным историям заемщиков (начали формироваться с 1 сентября 2005 года). Однако неоспоримо и то, что, за очень небольшим исключением, подавляющее большинство российских банков так и не сумело своевременно оценить мощный потенциал кредитования населения.

И, тем не менее, сейчас уже имеются основания говорить о том, что не за горами бум потребительского и в том числе ипотечного жилищного кредитования. Динамика кредитных операций банковского сектора свидетельствует об опережающих темпах кредитования населения. В 2004 г. частные кредиты выросли на 105,77%, а в 2005г. – на 115%. Устойчивый рост свидетельствует о неудовлетворенном спросе населения на потребительские кредиты, с одной стороны, и о высокой привлекательности (доходности) потребительского кредитования для банков. [3, стр. 26-27]

3. Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов

В последнее время особое внимание уделяется оценке кредитоспособности физического лица с помощью скоринговой (основанной на подсчете баллов) системы отбора ключевых финансовых показателей.

Так, впервые предложенная в 1941г. американским экономистом Дэвидом Дюраном такая система позволяет оценить «вес» финансовых и экономических факторов, влияющих на конкурентоспособность. Следует отметить, что каждый ключевой фактор (показатель) получает в баллах числовую величину, соответствующую уровню его значимости. В дальнейшем по результатам такого ранжирования составляется бальная шкала в виде сгруппированной по факторам таблицы.

Таким образом, скоринг выделяет те характеристики, которые наиболее тесно связаны с кредитоспособностью индивидуальных заемщиков, поэтому важно обеспечить правильный отбор таких характеристик и определить соответствующие им весовые коэффициенты. Кроме того, отличительная черта скорингового метода состоит в том, что он должен применяться не по шаблону, а разрабатываться самостоятельно каждым банком исходя из особенностей, присущих ему, учитывая традиции страны, изменения социально-экономических условий и т.д. Для того, чтобы широко внедрять скоринг, банк должен провести анализ эффективности действующей модели и при необходимости модифицировать набор характеристик и шкалу их числовых оценок. [4, стр. 2]

Большинство кредитных организаций используют кредитный скоринг по оценке физических лиц на рынке потребительского кредитования (табл. 1). Сразу определим, что при итоговом показателе 1,25 балла и больше – клиент относится к группе незначительного или умеренного риска, меньше 1,25 балла – нежелательный клиент.

Таблица 1 Техника кредитного скоринга по Дюрану

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Количество баллов | Максимальная сумма баллов |
| Возраст | 0,01 баллов за каждый год свыше 20 лет | 0,3 |
| Пол | Женщина – 0,4  Мужчина – 0 | - |
| Длительность проживания в данной местности | 0,042 за каждый год проживания в данной местности | 0,42 |
| Профессия | С низким риском – 0,55  С высоким риском – 0  Другие профессии – 0,16 | - |
| Работа в отрасли | Предприятия общественного сектора, государственные учреждения, банки, брокерские фирмы – 0,21 | - |
| Занятость | За каждый год работы на предприятии – 0,059 | 0,59 |
| Финансы | Наличие банковского счета – 0,45  Владение недвижимостью – 0,35  Наличие полиса по страхованию жизни – 0,19 | - |

Следующим этапом проведения оценки кредитоспособности заемщика в кредитных организациях является проведение более детального анализа физического лица с учетом его характеристик (табл. 2).

Один из главных плюсов экспресс-кредитов заключается в том, что зачастую банки не требуют залогов. При экспресс-кредитовании платежеспособность заемщика может оцениваться либо «вручную» банковскими сотрудниками (на оформление уходит 2-3 дня), либо с помощью специальной компьютерной программы – скоринговой системы (решение принимается за один день).

Принцип оценки платежеспособности при экспресс-автокредите, как и при потребительском кредитовании: в программу закладываются данные анкеты заемщика, каждому показателю присваивается некое значение (балл), и по их сумме принимается решение о предоставлении ссуды либо отказе.

Таблица 2 Система кредитного скоринга для оценки кредитоспособности индивидуальных заемщиков

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристики клиента | Баллы | Характеристики клиента | Баллы |
| 1.Возраст клиента:  менее 30 лет  менее 50 лет  более 50 лет | 5  8  6 | 6. Профессия, место работы:  управляющий  квалифицированный рабочий  неквалифицированный рабочий  студент  пенсионер  безработный | 9  7  5  4  6  2 |
| 2.Наличие иждивенцев:  нет  один  менее 3  более 3 | 3  3  2  1 | 7. Продолжительность занятости:  менее 1 года  менее 3 лет  менее 6 лет  более 6 лет | 3  4  7  9 |
| 3. Жилищные условия:  собственная квартира  арендуемое жилье  другое (живет с друзьями, семьей) | 10  4  5 | 8. Наличие в банке счета:  текущего и сберегательного  текущего  сберегательного  нет | 6  3  2  0 |
| 4. Длительность проживания по настоящему адресу:  менее 6 месяцев  менее 2 лет  менее 5 лет  более 5 лет | 2  4  6  8 | 9. Наличие рекомендаций  (в том числе других финансовых институтов):  одна  более двух  нет | 3  5  1 |
| 5. Доход клиента (в год), $:  до 10 000  до 30 000  до 50 000  более 50 000 | 2  5  7  9 |  |  |

Скоринговая методика позволяет существенно сократить время рассмотрения заявки, однако увеличивает риски банка, который соответственно компенсирует их высокими ставками. Обычно ссуды за один день обходятся на 3-4 процентных пункта дороже, чем экспресс-кредиты с оценкой «вручную». Кроме того, максимальные суммы скоринговых ссуд обычно очень ограничены, этот метод оценки – наиболее технологичный продукт, позволяющий снижать издержки банка и быстрыми темпами наращивать кредитный портфель. [4, стр. 2-3]

Для оценки платежеспособности клиента кредитным инспекторам необходимо проанализировать огромное количество документов. Перечень их достаточно велик и насчитывает около 15 наименований. Обязательное их предоставление клиентом, с одной стороны, ограничивает круг потенциальных заемщиков банка, а с другой, позволяет сформировать портфель более высокого качества и снизить кредитный риск. [4, стр. 6]

В процессе анализа данных о заемщиках и кредитах применяются различные математические методы, которые выявляют в них факторы и их комбинации, влияющие на кредитоспособность заемщиков, и силу их влияния. Обнаруженные зависимости составляют основу для принятия решений в соответствующем блоке.

Предлагаемые подходы совершенствования организации процесса кредитования индивидуальных заемщиков на этапе оценки их кредитоспособности позволят унифицировать процедуру, на этой основе ускорить и удешевить ее, получить более точный и обоснованный результат, что в итоге снизит риски кредитования, обеспечит необходимую стабильность работы банка и заданный уровень доходности.

Таким образом, базовым вопросом кредитования физических лиц является достоверная классификация потенциальных заемщиков на «хороших» и «плохих». Можно выделить следующие проблемы в области кредитования физических лиц, стоящие перед банками на сегодняшний день:

1. Отсутствие специального законодательства, регулирующего отношения в области потребительского кредитования. Отношения в данной сфере регулируются Законом РФ от 19.12.200 №238-ФЗ «О банках и банковской деятельности» и Законом РФ от 07.02.1992 №2300-1 «О защите прав потребителей».
2. Отсутствие кредитной истории. Это дает массу возможностей недобросовестным заемщикам, которые могут получить несколько кредитов в различных банках без какой-либо проверки их предыдущих кредитных «подвигов».
3. Используемые зарплатные схемы предприятий. Работодатели зачастую отдают предпочтение «серым» схемам выплаты вознаграждения своим работникам. Заемщик не может официально подтвердить уровень доходов, а банк лишается платежеспособного клиента.
4. Нет простого механизма возврата денег инвестору в случае несостоятельности заемщика. Стоимость таких ошибок очень велика: потеря основной суммы долга, судебные издержки, административные издержки, потерянное время и т.д.
5. Проблемы классификации. Необходима достоверная оценка потенциального заемщика, отсечение «плохих» заемщиков. Неверная классификация порождает проблему обеспечения возврата средств заемщиком в принудительном порядке.
6. Проблема залога. Механизм реализации залога – неудобное и дорогостоящее занятие. Отсутствие регистрации залога движимого имущества позволяет продать или повторно заложить недобросовестным заемщиком заложенное имущество. [4, стр.7]

Также существует проблема оценки реальных возможностей проблем поручителей, что связано с тем, что большинство российских банков решает вопрос снижения своих кредитных рисков путем простого переноса их на поручителей заемщика. При этом нередко поручителями, особенно при крупных размерах кредита, являются различные юридические лица (как крупные, так и средние и малые предприятия). В контексте будущих пластиков кредитов такая практика будет применяться повсеместно, поскольку удобно выдать заемщику пластиковую карточку, а в случае каких-либо затруднений с возвратом кредита востребовать его с поручителя – предприятия, на котором он работает. На первый взгляд это должно решить проблему, но если более широко рассмотреть вопрос, то данная кредитная политика не гарантирует успеха в той степени, на которую полагаются банки.

Исследовав основные проблемы кредитования физических лиц, можно предложить следующие пути их решения:

1. Для развития рынка образовательного кредитования необходимы:
   * законодательная база предоставления финансовой помощи для всех желающих и способных получить образование;
   * гарантия возврата кредита государством, позволяющая ему взять значительную часть рисков на себя.
2. В условиях конкуренции выиграет тот, кто минимизирует риски, достоверно определив, какой клиент «хороший», а какой «плохой», и предложит заемщикам более выгодные условия.
3. Банкам необходимо взять на вооружение передовые технологии и применять их для оценки потенциальных заемщиков. Благодаря этому можно будет не бояться предстоящей конкуренции на этом рынке. [4, стр.7-8]

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике фигурирует как один из основных объектов оценки при определении целесообразности и форм кредитных отношений. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его искусством и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможность заработать средства для погашения ссуды и других обязательств. [4, стр.8]

На сегодняшний день существует несколько основных методик оценки кредитоспособности клиентов. Системы отличаются друг от друга количеством показателей, которые применяются в качестве составных частей общей оценки заемщика, а также разными подходами к характеристикам и приоритетностью каждого из них. [4, стр. 8-9]

Преимущества скоринговых моделей очевидны:

1. снижение уровня невозврата кредита, быстрота и беспристрастность принятия решений;
2. возможность эффективного управления кредитным портфелем;
3. отсутствие длительного обучения сотрудников кредитного департамента;
4. возможность провести экспресс-анализ заявки на кредит в присутствии клиента.

Однако, несмотря на положительные моменты, применение кредитного скоринга сопряжено с рядом трудностей. Одна из них заключается в том, что определение оценивающих характеристик производится только на базе информации о тех клиентах, которым банк уже предоставил кредит. Другая и наиболее значимая проблема состоит в том, что скоринговые модели строятся на основе выборки из числа наиболее «ранних» клиентов. Учитывая это, сотрудникам банка приходится периодически проверять качество работы системы и когда оно ухудшится, разрабатывать новую модель.

Следует отметить, что из анкеты-заявления, заполненной заемщиком, для оценки берутся порядка десяти характеристик, а остальные данные хранятся в статистической базе для дальнейшего обновления и анализа скоринга. На текущий момент российские банки оценивают такие характеристики, как доход, количество иждивенцев, наличие в собственности автомобиля (при этом различают автомобиль отечественного и иностранного производства, обязательно учитывая срок, прошедший с момента его выпуска), наличие земельного участка (рассматривается его площадь и удаленность от центра города), стаж работы, должность, образование. [4, стр. 9]

Практика массового применения скоринг-методик в российских условиях может привести к резкому росту невозвратов кредитов. Положительный опыт их успешного использования в экономически развитых странах был сформирован совершенно в иной экономической среде. В России в условиях отсутствия деятельности кредитных бюро, низкой кредитной культуры населения, единого информационного пространства в финансовой сфере массированное применение зарубежных скоринг-технологий без сомнения усилит кредитные риски розничного банковского бизнеса. В этой связи совершенствование методических подходов к оценке кредитоспособности индивидуальных заемщиков, адаптация имеющегося в этом вопросе зарубежного опыта к российским особенностям представляется весьма важной задачей. [4, стр. 6]

4. Состояние и перспективы отечественного рынка потребительского кредитования

За последние годы рынок потребительского кредитования России вырос в несколько раз. Объем кредитов, выданных физическим лицам в рублях, увеличился в 156 раз (с 10 591 млн. руб. в январе 1999 г. до 1 653 983 млн. руб. в декабре 2006 г.). Кредиты, выданные в иностранной валюте, увеличились в 31 раз (с 9 487 млн. руб. в январе 1999 г. до 301 401 млн. руб. в декабре 2006 г.).

Специалисты Центра экономических исследований ММИЭИФП[[1]](#footnote-1) оценивают потенциал роста рынка в 2005 г. на уровне 115%: по их мнению, общий портфель потребительских кредитов к концу года вырастет до 1,33 трлн. руб. Таким образом, высокие темпы роста потребительского кредитования в России сохранятся и в течение 2006-2007 г., общий объем рынка может удвоиться. [5, стр. 2]

4.1 Факторы роста

Во-первых, рост реальных доходов населения увеличивает число платежеспособных потенциальных заемщиков. [3, стр. 28 ] По данным Банка России, денежные доходы населения за 7 лет выросли более чем в 7 раз (с 1 776 млрд. руб. – на 1 января 1999 г. до 13 552,5 млрд. руб. – на 1 января 2006 г.) [7] Более высокий уровень доходов обусловливает опережающий рост потребностей, которые выходят за узкие рамки платежеспособного спроса. В результате возникает внешне парадоксальная ситуация, когда с увеличением слоя зажиточных граждан усиливается потребность жить в долг. Для сравнения: задолженность по потребительским, в том числе ипотечным кредитам в США составляет 73% от ВВП, в Германии и во Франции – 50%, в странах Западной Европы – 50%, а в России – 3,7% от ВВП (см. рис. 2). Потенциал роста рынка потребительского кредитования в России, по оценкам ЦЭИ ММИЭИФП, составляет около 10% ВВП. Иными словами, в предстоящие годы следует ожидать утроение его объемов по отношению к ВВП. [3, стр. 28]



Рис. 2. Задолженность населения по потребительским кредитам

Кредитоспособность горожан за последние годы заметно выросла, что сделало потребительское кредитование для них более доступным. Ведь для того, чтобы взять небольшой потребительский кредит необходимо зарабатывать всего 250-300 долл. в месяц. Фактически это означает, что почти каждому работающему человеку, будь то в провинции или в Москве, со средними доходами такие займы доступны уже сейчас. [3, стр.28]

Во-вторых, в настоящее время ведется активная работа по совершенствованию соответствующей законодательной базы и созданию бюро кредитных историй, что также призвано уменьшить риски кредитования населения. (Правда, есть обоснованные опасения ряда экспертов о том, что появятся новые, ранее не характерные для экономики нашей страны риски, связанные с так называемым «человеческим фактором» лиц, обслуживающих работу кредитных бюро).

В-третьих, этому будет способствовать обострение здоровой конкуренции между финансовыми посредниками за наиболее прибыльные сегменты рынка банковских услуг. Известно, что, несмотря на достаточно высокие издержки по налаживанию технологий предоставления ссуд гражданам, доходность по этим операциям заметно выше, чем по другим видам кредитования. [3, стр. 28]

В-четвертых, увеличение кредитного потенциала банковской системы. Кредитный потенциал представляет собой способность ресурсной базы сохранять и увеличивать объемы кредитных вложений. [5, стр. 3]

Дополнительным стимулом развития потребительского кредитования для российских банков служит и то, что заметную активность в ритейловом бизнесе начали проявлять дочерние структуры иностранных банков (Citybank, Raiffeisenbank, Banque Societe Generale Vostok) и др. Обладая большим практическим опытом, наработанным в собственных и третьих странах, имея сильные брендовые позиции и располагая мощной финансовой базой материнских банков, они начали активно развивать операции по кредитованию населения в России. Так, по оценке сбербанка России, всего за три года (с начала 2002 по конец 2004 г.) доля иностранных банков на рынке потребительского кредитования выросла с 1,8 до 6,5%, или почти на 1,5 ежегодно.

Проведенный анализ сложившейся ситуации показывает, что в десятке банков-лидеров, работающих с кредитами населению, четыре иностранных банка демонстрируют наиболее высокие темпы прироста объемов потребительских кредитов населению: Дельта-банк, выкупленный подразделением «Дженерал Электрик» GE Consumer Finance (42,6% роста только за I квартал 2004 г.), чешский Home Credit and Finance Bank (30,5%), австрийский Raiffeisenbank (15%). [3, стр. 28-29]

Наконец, следует упомянуть еще один чисто психологический фактор, пока еще не признанный психосоциологами, но уже проявляющийся на практике. Все большее количество россиян впервые, пожалуй, за последние 100 лет нашей истории отходят от привычной, стереотипной позиции «нам тяжело, но детям будет лучше» и начинают стремиться жить лучше «здесь и сейчас». Розничное кредитование в этом случае становится важным побудительным моментом в реальном рыночном, потребительском поведении наших сограждан. [3, стр. 29]

4.2 Факторы, сдерживающие развитие

Во-первых, пробелы в законодательной и нормативной базах. Фактически законодательная база оказалась не готова к буму потребительского кредитования. Закон о бюро кредитных историй был принят только в 2004 г. Ряд законодательных и нормативных актов находится только на стадии разработки и рассмотрения:

* это закон о потребительском кредитовании, в котором предписывается банкам информировать клиентов обо всех расходах, связанных с кредитом; запрещаются штрафы за досрочное погашение кредита; предусматривается для заемщика отсрочка по платежам в ряде случаев; право заемщика в течение недели после подписания договора отказаться от кредита;
* закон о банкротстве физических лиц, в котором определяется порядок банкротства должника, сроки рассрочки для уплаты долга, меры, предпринимаемые к заемщикам-банкротам;
* поправки в законодательные и нормативные акты, позволяющие Банку России принимать меры воздействия к банкам, скрывающим реальный уровень просроченной задолженности: от требования пересчета резерва на возможные потери по ссудам до исключения банка из системы страхования вкладов. [5, стр. 3]

Во-вторых, отсутствует развитая инфраструктура рынка потребительского кредитования (кредитные брокеры, коллекторские агентства, бюро кредитных историй). В настоящее время деятельность кредитных брокеров фактически не регулируется, что привело к появлению большого числа «черных» брокеров. Только в последнее время стали предприниматься попытки ввести добровольную сертификацию брокеров под эгидой профессиональной общественной организации.

Широкого распространения пока не получили коллекторские агентства. В российских банках проблема просроченной задолженности решается в основном юридическими службами и службами безопасности. В то же время в США в настоящее время ни один банк самостоятельно не работает с должниками, этим занимаются 6,5 тыс. коллекторских агентств, которые расположены по всей стране.

Бюро кредитных историй (БКИ) начали действовать только в 2005 г., и их базы данных содержат еще мало кредитных историй. Также многими банками еще не решены технические вопросы по взаимодействию с БКИ. В связи с этим ожидать снижения процентных ставок по кредитам на основании кредитных историй следует только через несколько лет, когда БКИ накопит значительный объем данных, и будет отработано совместное взаимодействие между банками.

По мнению экспертов, результаты работы коллекторских агентств и БКИ по предотвращению и борьбе с просроченной задолженностью будут заметны не ранее, чем через 5-7 лет. [5, стр. 4-5]

В-третьих, неоправданно высокий уровень процентных ставок, применяемых кредитными организациями, что делает заведомо невыгодным использование потребительских кредитов потенциальными клиентами со средним достатком. [3, стр. 30]

В-четвертых, отсутствие во многих банках эффективных скоринговых методов. Прежде чем широко внедрять скоринг, каждый банк должен провести анализ эффективности действующей модели и при необходимости модифицировать набор характеристик и шкалу их числовых оценок.

В-пятых, у населения все еще не появилось «финансовой идентичности». У граждан пока не сложилось четкого представления о том, как должен себя вести заемщик. Отсутствует понимание, что негативная кредитная история может отрицательно сказаться на возможности получения кредита в дальнейшем. [5, стр. 5]

Заключение

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы.

1) Потребность в развитой инфраструктуре потребительского кредитования растет по мере роста спроса населения на банковские услуги. Бюро кредитных историй, коллекторские агентства заслуживают намного большего внимания со стороны государства, нежели сейчас.

2) Пока что законодательная база не отвечает возросшему спросу населения на кредит. Но это не значит, что на рассмотрение законопроектов следует уделять меньше времени. Для принятия важных решений важно опираться на международный опыт и учитывать национальную специфику.

3) Основным результатом, «выигрышем» от внедрения различных форм и видов потребительского кредитования становится повышение уровня жизни населения страны, ускорение товарооборота и создание условий для развития производства, а также, как следствие этого – снижение социальной напряженности в обществе в результате доступности более высокого качества жизни для широких слоев населения.

4) Массовое использование методов скоринга в российских условиях приведет к снижению качества кредитного портфеля и значительному повышению кредитного риска. В каждом отдельном случае необходимо соблюдать строго индивидуальный подход.

5) Начиная с 2001 года, доля потребительских кредитов в совокупном кредитном портфеле существенно возросла. Как отмечают многие исследователи, сегодня в России рынок потребительского кредита имеет колоссальный потенциал своего развития. Высокая конкуренция на нем заставляет отечественные банки создавать для потенциальных и действующих заемщиков максимально комфортные условия.

Список использованной литературы

1. Батраков Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка: учебное пособие. М.: Логос, 2002. – 152с.
2. Гарипова З. Л., Белова А. А. Инфраструктура банковского потребительского кредитования//Финансы и кредит. – 2007. - № 42.
3. Ермаков С. Л., Малинкина Ю. А. Рынок потребительского кредитования в России: современные тенденции развития//Финансы и кредит. – 2006. - № 21.
4. Рыкова И. Н. Скоринг – оценка физических лиц на рынке потребительских кредитов//Финансы и кредит. – 2007. - № 18.
5. Рыкова И. Н., Фисенко Н. В. Влияние потребительского кредитования на кредитный потенциал коммерческих банков//Финансы и кредит. – 2007. - № 25.
6. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебник для вузов. Под редакцией проф. Г. Б. Поляка. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2-е изд. 2001. – 512с.
7. http://www.cbr.ru

1. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. [↑](#footnote-ref-1)