

основывающихся на правовых нормах Российской Федерации, и организационно-распорядительных документов, действующих в организации [2].

Литература.

1. dissercat.com //Оценка рисков проектов внедрения ИТ в процесс управления производственными предприятиями // [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/otsenka-riskov-proektov-vnedreniya-informatsionnykh-tehnologii-v-protsess-upravleniya-proiz>
2. econf.rae.ru//Управление рисками при внедрение ИТ-проектов// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.econf.rae.ru/pdf/2007/10/Pesotskaya.pdf>
3. bookmeta.com //Управление проектами// [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://bookmeta.com/book/103-upravlenie-proektami-uchebnoe-posobie-strokovich>
4. Буряковский В.В. Финансы предприятий: [Текст]// Учебник. Буряковский В.В. – М.: Финансы и статистика, 2008

### МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА БАНКОМ

*Н.В. Ленская, магистрант, Т.Ю. Чернышева, к.т.н., доц.*

*Юргинский технологический институт (филиал)*

*Национального исследовательского Томского политехнического университета  
652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26, тел. 8(38451) 6-49-42*

В современном мире услуги банков ценятся очень высоко. Риски кредитных услуг напрямую зависят от кредитоспособности заемщика.

При подаче запроса на получение кредита банк проводит анализ полученной заявки. Данный процесс состоит из следующих этапов [1]:

- написание заявки, верификация (проверка) документов, согласование условий сделки;
- предварительная оценка заемщика менеджером по продажам (в том числе, оценка данных, полученных при непосредственном контакте);
- проверка кредитной истории клиента;
- проверка данных, указанных клиентом в анкете – прописка, место работы, доходы и т.д.;
- анализ способности клиента погашать запрашиваемый кредит;
- структурирование сделки – возможный запрос дополнительных комфорт-факторов (поручительство родственников, увеличение авансового взноса, предоставление дополнительного залога и т.д.);
- формирование решения по запросу клиента, подписание данного решения у должностного лица в соответствии с полномочиями.

При рассмотрении запросов на кредитование банк обязательно проводит оценку будущей платежеспособности потенциального заемщика. Это является одним из способов предупреждения или хотя бы сведения к минимуму кредитного риска банка. Платежеспособность или, другими словами, кредитоспособность, подразумевает под собой готовность и способность заемщика в установленный срок и в полном объеме рассчитываться по своим кредитным обязательствам.

Для оценки кредитоспособности заемщика банки используют различные методики и схемы.

При оценке кредитоспособности физических лиц банки, как правило, руководствуются своими внутренними нормативными документами. Однако, можно выделить 4 основных метода оценки кредитоспособности физического лица коммерческим банком [2]:

1. Оценка кредитоспособности по платежеспособности (уровню дохода)
2. Оценка кредитоспособности по кредитной истории;
3. Скоринговая (бальная) оценка кредитоспособности;
4. Андеррайтинг.

Анализ кредитной истории подразумевает под собой проверку данных о качестве платежной дисциплины потенциального заемщика по уже ранее полученным кредитам в этом банке (в случае действующего клиента) или же в других банках. Для проверки кредитной истории аналитики используют внутренние и внешние «черные списки», «белые списки», существующие базы кредитных историй. Не существует одной общей базы с данными, что обусловлено в первую очередь нежеланием банков раскрывать конкурентам информацию по заемщикам. Поэтому не всегда, даже в случае наличия проблем с погашением предыдущих кредитов у клиента или мошенничества, банк сможет об этом узнать.

Оценка платежеспособности на уровне доходов потенциального заемщика осуществляется на основе данных о доходах физического лица и степени риска их потери. Основным доходом физических лиц является непосредственно их заработная плата (пенсия), подтвержденная предоставленной справкой из места работы заемщика. Учитываются также и другие источники доходов (доход от сдачи квартиры в аренду, прибыль от предпринимательской деятельности, доходы от депозитов, дивидендов и т.п.), что могут быть подтверждены налоговой декларацией клиента. Сначала кредитные аналитики оценивают адекватность предоставленных данных, исходя из минимальной заработной платы, среднего уровня заработной платы в данном регионе или по отрасли. Некоторые банки включают при расчете доходы других членов семьи, гражданских супругов (зачастую, при предоставлении их поручительства). Не подтвержденный доход частично или полностью учитывается согласно специальной матрице, разработанной и утвержденной банком.

Косвенно о размерах доходов клиента (в случае, если официальных доходов недостаточно) могут свидетельствовать его затраты: покупка автомобиля, недвижимости, дорогой техники, оборудования (могут быть подтверждены договорами купли), отдых за границей, проведение ремонта, иметь депозиты, досрочно погашенные кредиты (могут подтверждаться справками из банков).

После этого данные доходы корректируются на обязательные платежи (на жилье, питание, проезд, одежду, платежи по действующим кредитам, страховку и т.д.). Затем полученный результат сравнивается с будущим платежом по запрашиваемому лимиту. В основном, для положительного решения по выдаче кредита, чистые ежемесячные доходы клиента (откорректированные на постоянные расходы) должны превышать платеж по запрашиваемому кредиту более чем в 2 раза.

Следует отметить, что понимание целесообразности и актуальности использования более совершенных методик возникает чаще всего у тех банков, кредитование физических лиц в которых реализовано в качестве массовой услуги.

Если же банк планирует разворачивать масштабную программу, то для того чтобы преуспеть на рынке в условиях постоянного ужесточения конкуренции и, как следствие, сокращения доходности, необходимо искать пути сокращения операционных расходов и минимизации рисков.

Обязательным условием здесь будет правильное построение механизма, который будет осуществлять эту деятельность. Образно говоря, нужно создать своеобразный конвейер, состоящий из определенного количества сотрудников, взаимодействующих с заемщиками и между собой по определенным четко обозначенным правилам и алгоритмам. В число таких алгоритмов входят методики анализа заявок и принятия решений о выдаче кредита.

Одновременно с оценкой платежеспособности потенциального заемщика банком производится оценка факторов, которые могут являться предвестниками возникновения в будущем риска неплатежей со стороны данного заемщика. Данные факторы оцениваются как по представленным документам клиента, так и по результатам проверки Службы безопасности банка. Но, вместе с тем, есть факторы, которые положительно влияют на принятие банком решения о выдаче кредита:

1. Наличие активов в виде движимого и недвижимого имущества свидетельствует о способности потенциального заемщика делать накопления.

2. Возраст, образование, перспективность специальности заемщика – оценка данных факторов позволяет сделать выводы, будут ли на протяжении периода действия кредита доходы потенциального заемщика расти, а доля ежемесячных платежей по кредиту снижаться.

3. Положительная кредитная история в банках.

Схема технологии оценки заемщиков физических лиц должна состоять из двух аналитических блоков: блока анализа данных и блока принятия решений.

В блоке анализа системы осуществляется анализ данных о заемщиках банка, о выданных кредитах и истории их погашения. Блок анализа необходимо дополнить следующими запросами:

- получаемые доходы (используя базу данных Пенсионного фонда РФ);
- имеющаяся недвижимость, земельные участки, их площадь и месторасположение (используя базу данных Бюро технической инвентаризации и департамента Юстиции);
- наличие автотранспорта, его возраст (база данных ГИБДД);
- подтверждение данных о регистрации (несмотря на предъявление паспорта, т. к. данные о регистрации могут быть фальшивыми - база данных ПТС);
- привлечение данных специализированных кредитных бюро (необходимость которых в банковском ритейле очевидна) о наличии срочных и погашенных кредитов в других банках.

Подобные запросы должны осуществляться на договорной основе, в режиме реального времени, в максимально быстрые сроки.

Конечно, на первых порах функционирования модернизированной системы проверки данных затраты банка на проведение такой операции увеличатся. Но по мере налаживания системы обмена информацией и снижения кредитного риска банк будет получать ощутимую отдачу.

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 [3]. Обнаруженные зависимости составляют основу для принятия решений в соответствующем блоке.

Блок принятия решений используется непосредственно для получения заключения системы автоматизированного банковского рейтинга о кредитоспособности заемщика, о возможности выдачи ему кредита, о максимально допустимом размере кредита. С данным блоком работает сотрудник банка, который либо вводит в него анкету нового заемщика, либо получает ее из торговой точки, где банк осуществляет программу потребительского кредитования.

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.

Литература.

1. Методы управления кредитным риском в рыночных условиях / Н.Е. Письменная, А.В. Кузнецова. - М.: Экономика, 2006. - 350 с.
2. Шевченко, И. В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий / И. В. Шевченко, О. А. Левицкая // Финансы и кредит. - 2004. - № 22(160). - С. 3-7.
3. Чернышева Т. Ю. , Ленская Н. В. Исследование методов оценки кредитоспособности потенциально-го заемщика- физического лица // Экономика и предпринимательство. - 2014 - №. 1-1. - С. 209-213

## **АНАЛИЗ ПРИГОДНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ ДЛЯ МИГРАЦИИ В ОБЛАКО**

*В.Ю. Лунегов, студент*

*Юргинский технологический институт (филиал)*

*Национального исследовательского Томского политехнического университета*

*652055, Кемеровская обл., г. Юрга, ул. Ленинградская, 26*

*E-mail: vetalut2@mail.ru*

Последние несколько лет все большую популярность приобретают облачные технологии (ИТ-сервисы), но они находятся еще в стадии становления, и являются новыми для России, особенно для корпоративных информационных систем (КИС).

Преимущества, которыми обладают облачные вычисления – огромны, но только, если удастся правильно рассчитать риски при переходе к облачной модели, которые должны учитывать пользователи и поставщики. Сегодня все больше руководителей ИТ выбирают облачные вычисления. Суть облачных вычислений – в переходе к высоко стандартизированным наборам удобных сервисов и программного обеспечения, которые вместе составляют основу высокоэффективного использования ресурсов. Отсутствие достаточного количества серьезных исследований вопросов применения облачных сервисов, мешает многим организациям совершить переход к облачной модели.

За последние годы «облачные» сервисы приобрели огромную популярность у предприятий за свои многочисленные выгоды, но они не лишены рисков в таких областях как безопасность, конфиденциальность данных и доступность данных. Поэтому стало очевидно, что необходимо единое мнение о методах оценки пригодности облачных вычислений, но этого трудно добиться, поскольку в отрасли отсутствует единая, стандартная, структурированная платформа, которая могла бы помочь предприятиям в оценке и снижении рисков «облачных» вычислений.

Каждый ответственный руководитель не будет заниматься проектом внедрения облачных ИТ-сервисов без предварительного расчета выгод от перехода в облако и эксплуатации этих сервисов, а это невозможно сделать без тщательного анализа, определения экономической необходимости, целесообразности и рисков, которые могут возникнуть.