

ПРОГРАММНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОДАЖИ ИМУЩЕСТВА КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Новицкий А.О.

Космыкова Т.С. – ассистент, заместитель декана инженерно-экономического факультета по научно-исследовательской работе студентов, магистр экономических наук, магистр технических наук

Специфика работы кредитных организаций (банков) включает выдачу кредитов. Зачастую в качестве обеспечения обязательств клиента выступает залоговое имущество. В случае невыполнения клиентом обязательств данное залоговое имущество может приниматься в качестве отступного для погашения суммы долга перед банком.

В этой связи возникает необходимость в программном обеспечении, позволяющем автоматизировать процесс реализации имущества. Большинство кредитных учреждений решили данную проблему путём добавления соответствующих статей на собственных сайтах.

Использование автоматизации продажи с помощью современных технологий web разработки позволяет уменьшить нагрузку на работников банка, ответственных за реализацию имущества, а также предоставить информацию потребителям (возможным покупателям имущества).

Проанализировав решения, принятые банками для автоматизации процесса реализации имущества посредством организации сайтов продаж, выяснилось, что основная функция подобных сайтов – информационная, которая заключается в предоставлении информации о имуществе и контактных данных.

Основные задачи представленными на данный момент решениями реализуются, однако произведённый анализ вариантов решений выявил существенных недостатков:

Визуальное представление информации реализовано неудобно – крупные объёмы данных, публикуемые кредитными учреждениями трудно фильтровать, общая организация представления информации представлена скудно – в основном вся информация в табличной форме.

Логика построенных решений не направлена во внутреннюю среду кредитных учреждений и ориентирована только на клиента-потребителя: учет поступления заявок лежит на сотрудниках банка (список желающих приобрести или поинтересоваться ложиться них).

Настройка и управление логикой существующих решений в процессе работы не предусмотрено – обновление информации об новом имуществе осуществляется довольно сложно: данные вносятся разработчиками сайтов, то есть нет панели администрирования имуществом в системе напрямую (информацию предоставляет администратору сайта, который вносит изменения).

Нет системы администрирования ролей приложения – администрирование сотрудников кредитных учреждений, ответственных на реализацию имущества.

Для решения, поставленной задачи была реализована клиент-серверная архитектура на основе одностороннего сайта (использование AJAX). Для визуализации интерфейса использованы готовые решения построения графического интерфейса (bootstrap), динамические формы и автоматические подсказки, что позволило визуально улучшить интерфейс и представление данных по сравнению с существующими решениями, логика серверной части построена с использованием современного фреймворка Spring. Также важным будет то, что до любой части интерфейса можно добраться максимально быстро и интуитивно понятно для обычного пользователя.

С учетом всего вышеперечисленного список общих реализованных требований к логике разработанного программного средства следующий:

- обеспечивает возможность вести учет реализуемого имущества непосредственно в процессе работы;
- позволяет вести учет ответственных за реализацию (предоставлять доступ назначенным сотрудникам к управлению продажами);
- позволяет вести учет заявок на приобретение имущества клиентами.
- предоставляет возможность удобного и понятного поиска информации по реализуемому имуществу.

Список использованных источников:

1. Электронные данные – Режим доступа: <http://www.belweb.by/about/subject-to-sale-property/>
2. Указ Президента Республики Беларусь 13 октября 2006 г. N 615: Об оценочной деятельности в Республике Беларусь

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь*

Шелест А.В.

Космыкова Т.С. – ассистент, заместитель декана инженерно-экономического факультета по научно-исследовательской работе студентов, магистр экономических наук, магистр технических наук

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов. Поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия. В этой связи существенно возрастает приоритетность и роль оценки финансового состояния субъектов хозяйствования.

Для оценки финансовой устойчивости предприятия в РБ на практике применяют различные методики. Все они основываются на расчете определенного ряда показателей, характеризующих определенную сторону работы организации. Выбор методики полностью и всецело зависит от кредитной политики, принятой в кредитном учреждении. Однако все эти методики должны принимать во внимание рекомендации Министерства экономики и Министерства финансов. Как такой строго описанной методики Министерства не предоставляют. Они определяют лишь четыре показателя финансовой работы предприятия, которые в самой общей форме описывают приближенное положение дел.

Уже давно многие исследователи говорят о несовершенстве данной методики, так как она слишком узко и неполно описывает ситуацию, складывающуюся на предприятии. Зарубежные аналоги представлены более широко. Помимо наличия огромного количества самих методик оценки, есть огромное количество показателей, которые могут быть включены в методику, а могут быть и представлены отдельно. Такое разнообразие методик обусловлено в первую очередь стремительно развивающейся экономикой всего мира, а также большим количеством исследований в данной области науки.

На территории наибольшее количество методик разработано в РФ. Центробанком РФ была разработана поэтапная методика оценки финансового состояния корпоративных заемщиков кредитного учреждения. Данная методика может быть использована как в чистом виде, так и в измененном, с добавлением или удалением тех или иных показателей.

В РБ, как и в других странах, методики рознятся от банка к банку. В ОАО «Банк БелВЭБ» также разработана собственная методика оценки финансового состояния корпоративных клиентов. Стоит отметить, что главным ее недостатком является отсутствие интегральных показателей, которые более достоверно характеризуют экономическое состояние субъекта хозяйствования. Есть различные методики, содержащие различные интегральные показатели. Для рассмотрения была выбрана методика кредитного рейтинга. Вкратце суть методики заключается в следующем: проводится расчет ряда показателей по различным видам деятельности предприятия. Затем данные показатели сравниваются с нормальными значениями и на основании этого сравнения, показателю выставляется кредитный балл. После проведения такого сравнения по всему ряду показателей, рассчитывается общий (обобщенный) кредитный балл путем сложения частных кредитных баллов каждого показателя. На основании полученного общего кредитного балла принимается решение об отнесении субъекта хозяйствования к одной из трех групп: плохое финансовое состояние (выдавать кредиты/займы не рекомендуется); среднее финансовое состояние (для принятия решения о выдаче о кредита необходимо провести дополнительный анализ); хорошее финансовое состояние (нет препятствий для выдачи кредита/займа).

На текущий момент в банке отсутствует нужная для такого анализа система. Главным недостатком является то, что присутствует ручной ввод данных, что значительно сокращает производительность, а также то, что данные для анализа разрознены.

Решение этой и других проблем стало приоритетной целью при разработке представленного программного продукта. Данное программное средство полностью исключает ручной ввод данных при осуществлении процесса финансовой оценки. Это достигается за счет считывания исходных данных непосредственно из бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках. Другой особенностью программного средства является возможность детально оценить финансово-экономическое состояние предполагаемого заемщика. Это позволяет сделать структура приложения, основанная на использовании вкладок. На каждой вкладке отражены различные показатели методики оценки финансового состояния. Так можно, начиная с исходных данных бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках и заканчивая непосредственно рассчитанным кредитным баллом, проследить всю динамику изменения финансово-экономического состояния возможного клиента, дабы снизить риски банковского учреждения, связанные с выдачей кредита или займа организации, имеющей сомнительные возможности по возврату данного кредита или займа.

Подводя итоги можно сказать, что данный программный продукт заметно увеличит эффективность работы сотрудника осуществляющего анализ, а так же даст возможность руководителю, при необходимости, провести контроль процесса оценки. Технологии, которые использовались при реализации данного программного продукта, не являются новыми на рынке на ИТ-технологий, однако, за долгий период использования зарекомендовали себя как надежный механизм для разработки пользовательских приложений. Все это в совокупности делает данное программное средство действенным инструментом в процессе проведения оценки финансового состояния корпоративного заемщика кредитного учреждения.

Список использованных источников:

1. Левкович, М. П. Методика оценки финансового состояния предприятий Беларуси: проблемы и пути совершенствования / М. П. Левкович // Национальная экономика Республики Беларусь: проблемы и перспективы развития: мате-

риалы VI Международной научно-практической конференции студентов (Минск, 17-18 апреля 2013 г.). – Минск : РИВШ, 2013.

2. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 №1672 «Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования».

3. Постановление Министерства финансов Республики Беларусь и Министерства экономики Республики Беларусь 27 декабря 2011 г. № 140/206 «Об утверждении Инструкции о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования».

СОВРЕМЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ СИСТЕМЫ УЧЕТА ЗАДОЛЖЕННОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь

Игнатенко Г.С., Ламчановский А.Г.

Кардаш С.Н. – к.т.н., доцент

В настоящее время потребности банков к функциональности систем учета клиентской задолженности постоянно увеличиваются. Банки выводят на рынок новые кредитные услуги, увеличивается количество клиентов. Для учета и взыскания задолженности банки используют специальные информационные автоматизированные системы.

Просроченная задолженность – это непогашенная в срок задолженность по основному долгу или плановым процентам за пользование кредитом, а также иным платежам по кредитному договору. С момента возникновения просрочки по выплате по кредиту банк начисляет штрафы и пени, размер и принцип расчета которых указываются в кредитном договоре.

До сих пор не выработан оптимальный механизм решения проблемы просроченной задолженности перед банками, нет ответа на многие вопросы, связанные с управлением проблемными активами. Каждый банк выбирает для себя пути работы с проблемными долгами самостоятельно в соответствии с его структурой, практикой взаимодействия служб банка, объемом и спецификой кредитного портфеля.

С клиентами, имеющими просроченную задолженность, работают специальные подразделения банков. В целом, алгоритм взыскания задолженности можно представить в следующем виде.

ОБЩИЙ АЛГОРИТМ ВЗЫСКАНИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ



Рис. 1 – Общий алгоритм взыскания

Автоматизированные информационные банковские системы прежде всего предназначены для поддержки стадии переговоров с клиентом, так как эта стадия является самой эффективной на практике. С другой стороны, те же системы могут использоваться для учета работы с клиентами и на более поздних стадиях в целях упрощения формирования общей стратегии взыскания. Методы работы сотрудников банка, связанной с взысканием просроченной задолженности, и внешних подрядчиков разделяются в зависимости от стадии работы.

Выделяются следующие стадии:

Light – закрепленный сотрудник коллцентра начинает работу с клиентом-должником, при наличии просрочки по кредиту сроком от 3 до 60 дней и суммой более 5 белорусских рублей;

Soft – стратегия данной стадии отличается от стадии Light более широким перечнем применяемых мер: увеличивается количество звонков, SMS-сообщений, осуществляется рассылка корреспонденции на электронные адреса;

Field – действия на данной стадии подразумевают выезды по месту проживания, регистрации, а