



ԱՐԱՄ ՄԽԻԹԱՐՅԱՆ

ՀՊՏՀ բանկային գործի և ապահովագրության
ամբիոնի դոցենտ, տնտեսագիտության թեկնածու

ՎԱՐԿԱՎՈՐՄԱՆ ԳՈՐԾԸՆԹԱՑԻ ԲԱՐԵԼԱՎՄԱՆ ՈՒՂԻՆԵՐԸ ՀՀ ԱՌԵՎՏՐԱՅԻՆ ԲԱՆԿԵՐՈՒՄ

Առևտրային բանկերի կողմից ակտիվ վարկավորումը ենթադրում է վարկային ռիսկ, այսինքն՝ վարկառուի կողմից վարկը ժամանակին և ամբողջությամբ չմարելու հավանականություն: Վարկավորման մեխանիզմի բարելավումը պահանջում է վարկի կառավարման տնտեսական մեթոդների կիրառում, որոնք նպատակաուղղված են վարկի տնտեսական սահմանների պահպանմանը:

Հիմնաբառեր. վարկ, վարկունակություն, խնդրահարույց վարկ, տնտեսություն, վարկանշավորում, վարկավորում, բանկ, սքոր, սքորինգ, ֆինանսներ, վարկանիշ

Վարկը տնտեսության տարբեր ճյուղերի և տարածաշրջանների տնտեսական կապերի զարգացման կարևոր գործոն է, արտադրության արդյունավետության բարձրացման, արտադրանքի ստեղծման և զարգացման, ինչպես նաև եկամուտների ստացման գործում անփոխարինելի դեր ունի: Վարկը կարող է ակտիվ ազդեցություն ունենալ դրամական զանգվածի ծավալի և կառուցվածքի, վճարահաշվարկային գործարքների և փողի շրջանառության արագության վրա: Վարկի շնորհիվ ավելի արագ է կատարվում շահույթի կապիտալացման գործընթացը:

Անկախ սեփականության ձևից և տեսակից՝ բոլոր ձեռնարկություններում հաճախ է փոխառու միջոցների օբյեկտիվ անհրաժեշտություն առաջանում համապատասխան գործունեություն իրականացնելու և շահույթ ստանալու համար: Փոխառու միջոցների ներգրավման առավել տարածված մեթոդը բանկային վարկավորումն է:

Առևտրային բանկերի կողմից վարկերի տրամադրման ընթացակարգին ծանոթանալու համար ընտրվել է հինգ բանկ (տեղական, ռուսական և եվրոպական կապիտալներով), կատարվել են դրանց վարկային հայտի ուսումնա-

սիրություն և վարկունակության գնահատման փուլերի վերլուծություն (աղյուսակ 1):

Այսպիսով՝ թեև տարբեր բանկերում վարկային հայտի ուսումնասիրությունը տարբեր փուլեր է անցնում, այնուամենայնիվ, ՀՀ առևտրային բանկերում հաճախորդներին վարկերի տրամադրման ընթացակարգը հիմնականում միանման է:

Աղյուսակ 1

Առևտրային բանկերի կողմից վարկային հայտի գնահատումը¹

Բանկի անվանումը	Առևտրային վարկերի տրամադրման փուլերը	Սպառողական վարկերի տրամադրման փուլերը (բացառությամբ հիպոթեքային վարկերի)
Ամերիաբանկ ՓԲԸ	5 փուլ՝ առանձին մասնագետի կողմից հայտի ընդունում, վարկային մասնագետի կողմից հայտի գնահատում, նույն կամ այլ մասնագետների կողմից այցելություն հաճախորդին, վերջնական փաթեթի կազմում և ներկայացում կոմիտե, որոշման կայացում	3 փուլ՝ մասնագետի կողմից հայտի ընդունում, գործի կազմում և ներկայացում կոմիտե, որոշման կայացում
Ամելիք բանկ ՓԲԸ	5 փուլ՝ հաճախորդի կողմից դիմում-հայտի լրացում, պահանջվող փաստաթղթերի ներկայացում վարկային մասնագետին, վերլուծական փաստաթղթերի ստեղծում և անհրաժեշտության դեպքում այցելություն հաճախորդի փաստացի գործունեության վայր, վարկային կոմիտեի որոշում, վարկի տրամադրում	3 փուլ՝ հաճախորդի կողմից դիմում-հայտի լրացում վարկային մասնագետի աջակցությամբ, վարկային սքորինգի իրականացում, վարկի տրամադրում
Ինեկրբանկ ՓԲԸ	5 փուլ՝ վարկային մասնագետի կողմից պահանջվող փաստաթղթերի ընդունում և դիմում-հայտի լրացում, հաճախորդի տեղային զննում, գործի կազմում, վարկային կոմիտեի որոշում, փաստաթղթերի ստորագրում և վարկի տրամադրում	- Ապառիկ վարկավորման դեպքում. 2 փուլ՝ հարցում ԱԲՌԱ վարկային պատմությունը ստանալու համար, վարկի տրամադրում - Այլ սպառողական վարկերի դեպքում. 3 փուլ՝ վարկային հայտի լրացում և փաստաթղթերի ներկայացում, վարկային գործի կազմում և ներկայացում կոմիտե, վարկի տրամադրում
Ջարգացման հայկական բանկ ԲԲԸ	4 փուլ՝ վարկային մասնագետի կողմից հարցազրույցի անցկացում և պահանջվող փաստաթղթերի ցանկի ներկայացում, գործի քննություն, վարկային կոմիտեի որոշում, փաստացի տրամադրում	3 փուլ՝ դիմում-հայտի ընդունում, վարկունակության վերլուծություն և որոշման կայացում՝ կարևորելով հաճախորդի վարկային պատմությունը, վարկի տրամադրում
Պրոկրեդիտ բանկ ՓԲԸ	3 փուլ՝ վարկային մասնագետի կողմից հաճախորդի վարկունակության ուսումնասիրություն, տեղային այցելությունից հետո գործի կազմում և ներկայացում կոմիտե, վարկի տրամադրում	Սպառողական վարկեր չեն տրամադրվում

¹ Կազմել է հեղինակը՝ հիմք ընդունելով 2014 թ. նոյեմբերին առևտրային բանկերի համապատասխան վարկային մասնագետների հետ տեղի ունեցած հեռախոսազրույցները և բանկային հանդիպումները:

Այժմ ներկայացնենք ՀՀ-ում գործող առևտրային բանկերի կողմից իրականացվող վարկավորման գործընթացը՝ հիմք ընդունելով վերոնշյալ վերլուծությունը և այլ մասնավոր ուսումնասիրություններ: Նախ նշենք, որ առևտրային բանկերի ամենաառիթմային գործառնությունը վարկերի տրամադրումն է համարվում: Ի տարբերություն բանկերի պասիվային գործառնության, վարկավորման գործընթացն այստեղ սկսվում է հաճախորդների ընտրությունից և գնահատումից: Հաճախորդները գնահատվում են՝ պարզելու համար՝ արդյոք նրանք բավարարո՞ւմ են բանկի վարկավորման պահանջները, ինչը տվյալ գործընթացի կարևորագույն տարրն է: Վարկի տրամադրման գործընթացը սկսվում է հաճախորդի հետ վարկային մասնագետի հարցազրույցով: Այդ ընթացքում վարկային մասնագետը ներկայացնում է վարկերի տեսակները, վարկավորման պայմանները և սակագները, ինչպես նաև հաճախորդի վերաբերյալ տեղեկություններ հավաքում, որոնք անհրաժեշտ են վերջինիս վարկունակությունը գնահատելու և ակնհայտորեն անհամապատասխան հաճախորդներին սկզբնական փուլում մերժելու համար: Հարցազրույցի ընթացքում վարկավորման պայմաններին համապատասխանելու դեպքում հաճախորդը լրացնում է հայտ և դիմում բանկ՝ վարկ ստանալու համար: Հաճախորդին ներկայացվում է նաև պահանջվող փաստաթղթերի ցանկը, որոնց ամբողջական տրամադրումից հետո միայն վարկային մասնագետը կատարում է վարկունակության գնահատման վերլուծություն, կազմվում է վարկային գործը, որը ներկայացվում է վարկային կոմիտե: Սպառողական վարկերի դեպքում որոշ բանկեր (օրինակ՝ Արդշինբանկ ՓԲԸ, Անելիք բանկ ՓԲԸ) օգտվում են ԱՔՌԱ վարկային բյուրոյի կողմից տրվող սքորինգային գնահատականից, ինչն արագացնում է վարկավորման գործընթացը: Սակայն պետք է հաշվի առնել, որ միայն վարկային պատմության վրա հիմնված, ընդհանուր վարկային պատմության ամփոփ գնահատական պարունակող վարկային սքորինգի կիրառումը միշտ չէ, որ արդյունավետ է, քանի որ խիստ օբյեկտիվ բնույթ է կրում և սահմանափակ տեղեկատվություն է պարունակում: Վարկավորման գործընթացը կարող է երկար տևել նաև բանկի մասնաճյուղերի կողմից գործերի քննման դեպքում, քանի որ հիմնականում առկա են որոշակի սահմանափակումներ: Օրինակ՝ Անելիք բանկում 5 մլն դրամը կամ համարժեք արտարժույթը գերազանցող վարկային գործերը քննվում են գլխամասում: Վարկի տրամադրման գործընթացի հաջորդ փուլում վարկային մասնագետը, հավաքագրելով պահանջվող փաստաթղթերի ամբողջ փաթեթը, կատարում է հաճախորդի վարկունակության գնահատում:

Ըստ էության, վարկավորման ողջ գործընթացը ենթակա է կատարելագործման՝ սկսած հաճախորդների հետ հարցազրույցի փուլից, երբ հնարավորություն է ընձեռվում կարճ ժամանակում բացահայտելու համապատասխանող հաճախորդներին՝ խուսափելով ռեսուրսների անիմաստ վատնումից այնպիսի հաճախորդների վրա, որոնք, ըստ էության, չեն բավարարում բանկի վարկային քաղաքականության պարզագույն պահանջները: Շատ դեպքերում հաճախորդները չեն ծանոթանում պայմանագրի կարևորագույն դրույթներին: Կենտրոնական բանկի կողմից պայմանագրերի օրինակելի ձևի կազմումը հնարավորություն կտա հաճախորդներին տեղեկանալու պայմանագրի կնքման հետ կապված ռիսկերին, ավելի շատ վստահելու բանկերին, ինչը, անշուշտ, իր դրական ազդեցությունը կունենա վարկավորման գործընթացի վրա:

Որպես կանոն, իրավաբանական անձանց վարկունակությունը գնահատվում է հինգ հիմնական տեսանկյուններից (աղյուսակ 2):

Աղյուսակ 2

Առևտրային բանկերի կողմից իրավաբանական անձանց վարկունակության գնահատումը²

Իրավական	բացահայտվում է հաճախորդի իրավունակությունը
Ճյուղային	բնութագրվում են տվյալ ճյուղի զարգացման միտումներն ու առանձնահատկությունները, ինչպես նաև հաճախորդի զբաղեցրած դիրքը շուկայում
Ֆինանսական	բացահայտվում է վարկառուի բավարար չափով դրամական միջոցներ ստանալու ունակությունը
Կառավարչական	բացահայտվում է հաճախորդի ղեկավարման որակը
Վարկի ապահովվածությամբ որակի գնահատմամբ	բացահայտվում է բանկի վերահսկողությունը գրավի առարկայի նկատմամբ և դրա իրացման դեպքում ապահովվածության իրացման արժեքը ստանալու հնարավորությունը

Ֆիզիկական անձանց վարկունակության գնահատման առավել տարածված և հայտնի մոդելներից մեկը վարկային սքորինգն է (սքոր՝ միավոր): Վարկային սքորինգի էությունը ֆիզիկական անձ հաճախորդի վարկունակության վրա ազդող բոլոր գործոնների, ինչպես նաև դրանց ազդեցության աստիճանի բացահայտումն է: Ստացված միավորների գումարը համեմատվում է շեմային միջերի հետ: Եթե արդյունքը բարձր է, կայացվում է դրական որոշում, և հակառակը:

Արդյունքում՝ վարկային մասնագետը կազմում է վարկային առաջարկի գնահատման եզրակացություն՝ անկախ վերջինիս դրական կամ բացասական լինելուց: Գնահատման եզրակացությունը նախ ներկայացվում է վարկային բաժնի պետին, այնուհետև՝ վարկային կոմիտե, որտեղ կայացվում է վերջնական որոշում: Վարկային կոմիտեի բացասական պատասխանի դեպքում հաճախորդին գրավոր ներկայացվում է մերժման վերաբերյալ որոշումը՝ հիմնավորմամբ: Դրական պատասխանի մասին տեղեկանալուց հետո կատարվում են պահանջվող ապահովագրություններ, ինչպես նաև գրավադրվող գույքի շուկայական արժեքի վերջնական գնահատում:

Վարկը հաստատվելուց և անհրաժեշտ ապահովագրության պայմանագրի օրինակն ու գրավադրվող գույքի շուկայական արժեքի գնահատման վերջնական հաշվետվությունը ներկայացնելուց հետո կնքվում են վարկային և գրավի պայմանագրերը, տրամադրվում է վարկը, որից հետո պարբերաբար վերահսկվում է վարկի գումարի նպատակային օգտագործումը՝ հնարավոր ռիսկերի մասին վաղ տեղեկանալու նպատակով:

Այժմ ներկայացնենք Հայաստանի Հանրապետությունում գործող առևտրային բանկերի վարկային ներդրումներում դասակարգված վարկերի տեսակարար կշիռը:

Ըստ աղյուսակ 3-ի տվյալների՝ ՀՀ բանկային համակարգում անորակ վարկերի կշիռը վերջին տարվա ընթացքում ավելացել է. ընդհանուր վարկային փաթեթում հսկվող վարկերը հատել են 3%-ի շեմը, ոչ ստանդարտ վարկերը՝ 2%-ի, իսկ կասկածելի վարկերը կազմում են մոտ 1%: Թվերը հաստատում են հողվածի հետազոտության թեմայի արդիականությունը և որպես

² Կազմել է հեղինակը՝ հիմք ընդունելով արտասահմանյան գրականությունը:

շարժառիթ են ծառայում վարկավորման գործընթացի բարելավմանն ուղղված քայլեր ձեռնարկելու համար, քանի որ խնդրահարույց ակտիվների առաջացման պատճառներից մեկը վարկավորման ոչ արդյունավետ գործընթացն է:

Աղյուսակ 3

ՀՀ-ում գործող առևտրային բանկերի վարկային ներդրումներում դասակարգված վարկերի տեսակարար կշիռը³

(մլն ՀՀ դրամ)

Ցուցանիշներ	30.06.2013	30.09.2013	31.12.2013	31.03.2014	30.06.2014	Փոփոխությ. 30.06.2014- 31.03.2014
Վարկային ներդրումներ, այդ թվում՝	1719523	1742254	1792397	1839584	1886127	46543
1. Ստանդարտ	1618383	1647564	1712712	1731095	1772887	41792
2. Հսկվող	63287	46357	41364	66420	58377	-8043
3. Ոչ ստանդարտ	22681	34956	19534	27631	36611	8979
4. Կասկածելի	15173	13378		14439	18253	3814

Վարկավորման գործընթացի արդյունավետության մակարդակի բարձրացման համար անհրաժեշտ է ուսումնասիրել նաև խնդրահարույց վարկերի առաջացման պատճառները: Վարկավորման գործընթացի անկատարությունն առաջացնում է խնդրահարույց ակտիվներ, և, որքան մեծ է տվյալ բանկի խնդրահարույց ակտիվների տեսակարար կշիռը, այնքան շատ են վարկավորման գործընթացի բարելավմանն ուղղված անելիքները: Խնդրահարույց վարկերը առևտրային բանկերի համար վնասաբեր ակտիվներ են, որոնց ավելացումը բանկերում վարկավորման գործընթացի փոփոխությունների հիմք կարող է դառնալ: Օպտիմալ վարկավորման գործընթացը խնդրահարույց վարկերից խուսափելու առաջին նախապայմանն է:

Վարկավորումն ունի տնտեսական կարգավորման համընդգրկուն գործառույթ: Օրինակ՝ Չինաստանում մանրածախ վարկավորման հիմնական խնդիրներից է ոչ բանկային ֆինանսական հաստատությունների կողմից վարկավորումը: Վարկավորման ընթացքում հաճախորդների տվյալների անբավարար վերլուծությամբ կամ այլ գործոններով պայմանավորված անհիմն մերժման պատճառով բանկերը նպաստում են տվյալ ոլորտի ստվերային բիզնեսի զարգացմանը: Բանկը, մերժելով հաճախորդին, նվազեցնում է նրա վարկ ստանալու հնարավորություններն այլ ֆինանսական հաստատություններից, քանի որ, կատարելով հարցում, վարկային մասնագետը տեսնում է մերժումը, ինչն ընդունված է դիտարկել որպես ռիսկի ազդակ: Այսպիսով՝ վարկավորման գործընթացի բարելավումը կհանգեցնի ստվերային վարկավորման նվազեցմանը, ինչն էլ կնպաստի թափանցիկության մեծացմանը և տնտեսական աճին:

Հաշվի առնելով նշված փաստերը և հիմնավորումները՝ առաջարկում ենք վարկավորման գործընթացի բարելավմանը նպատակաուղղված քայլեր:

Վարկավորման գործընթացի ճիշտ կազմակերպման հիմքում վարկային հստակ քաղաքականությունն է, ըստ որի ձևավորվում են ընդհանուր սկզբունքները և սահմանափակումները. հաստատվում է բանկի խորհրդի կողմից: Վարկային քաղաքականությունը կարելի է բնութագրել որպես բանկի կողմից իրականացվող վարկավորման գործընթացի ռազմավարական

³ Տես ՀՀ ԿԲ բանբեր, 2-րդ եռամսյակ, 2014 թ., էջ 24:

համալիր փաստաթուղթ, որը սահմանում է առաջնահերթությունները՝ մի կողմից, վարկավորման մեխանիզմի գործունակությունը՝ մյուս կողմից: Վարկային քաղաքականության կարևորագույն սկզբունքներից է վարկերի տրամադրման միասնական մոտեցման մշակումը, որը թույլ կտա բանկի բոլոր մասնաճյուղերում պահպանել միատեսակ մոտեցում:

Հայկական բանկերը հիմնականում ֆորմալ մոտեցում ունեն սեփական վարկային քաղաքականության մշակման և իրագործման նկատմամբ: սահմանում են վարկավորման բնագավառի առկա կարիքները՝ առանց ռազմավարական նպատակների ձևակերպման և համապատասխան մարքեթինգային ու այլ վերլուծությունների: Բանկերը նման մոտեցումը հիմնավորում են ֆինանսական շուկայում արագ փոփոխվող իրավիճակով: Կասկածից վեր է սակայն՝ այն բանկը, որը, չմտածելով հեռանկարի մասին, փորձում է որսալ միայն ընթացիկ միտումները, չունի ապագա, չի կարող զարգանալ տնտեսության փոփոխություններին համահունչ:

Հայաստանի տնտեսության իրական հատվածի վարկավորման ժամանակ առաջանում են լուրջ խնդիրներ: Տնտեսավարող սուբյեկտներին վարկերի տրամադրումը բանկերի համար մեծ ռիսկի աղբյուր է, որը պայմանավորված է բազմաթիվ ներքին և արտաքին գործոններով: ՀՀ առևտրային բանկերի վարկունակության գնահատման համակարգում կան թերություններ, այսպես՝

- սուբյեկտիվիզմը. հաճախ վարկային մասնագետները որոշում են կայացնում՝ հիմնվելով իրենց փորձի և ներըմբռնման (ինտուիցիա) վրա,
- անկայունությունը և ոչ ձկուն դրսևորումները վարկային հայտերի գնահատման ժամանակ,
- կրթության, գիտելիքների փոխանակման և որակավորման աստիճանի բարձրացման համակարգի բացակայությունը:

Նշված և բազմաթիվ այլ թերություններ բացառելու համար ՀՀ բանկերին առաջարկվում է ներդնել վարկառուի վարկունակության գնահատման նոր սկզբունքներ: Վարկառուի վարկունակության վերլուծության ժամանակ ամբողջական, վստահելի և օբյեկտիվ արդյունք կարելի է ստանալ այն դեպքում միայն, երբ ցուցաբերվում է համակարգային մոտեցում՝ հիմնված ներքին վարկանշավորման համակարգի վրա: Հայաստանի Հանրապետությունում գործող առևտրային բանկերը համակարգային մոտեցման կիրառման դեպքում հանդիպում են մի շարք դժվարությունների. որոշ գործակիցների հաշվարկը շատ բարդ է և պահանջում է առանձնահատուկ մաթեմատիկավիճակագրական մեթոդների կիրառում: Տվյալ առևտրային բանկը պետք է ընտրի ցուցանիշների որոշակի համակարգ և մշակի դրանց հաշվարկման մեխանիզմը: Յուրաքանչյուր ցուցանիշ բնութագրում է կազմակերպության ֆինանսական կողմերից որևէ մեկը և ունի որոշակի կշիռ: Ինտեգրալային ցուցանիշի միջոցով տրվում է կազմակերպության վարկունակության գնահատականը: Որպես միջազգային լավագույն փորձի օրինակ կարող ենք նշել J.P. Morgan Chase բանկը, որը ներկայումս ԱՄՆ-ի ամենախոշոր և աշխարհի 20 խոշորագույն բանկերից մեկն է (2014 թվականի սկզբի դրությամբ՝ ավելի քան 2 տրլն դոլար ակտիվներ, ԱՄՆ-ի արդյունաբերության 13.1%-ի չափով ֆինանսավորում): J.P. Morgan Chase բանկը դեռևս 2001 թվականին ներդրեց DealerTrack ավտովարկավորման էլեկտրոնային մեքենայական համակարգը, որը հնարավորություն է տալիս 20 վայրկյանում որոշելու հաճախորդի վարկունակությունը և իրականացնելու վարկավորում հաշված րոպեների

ընթացքում⁴: Ըստ DealerTrack-ի վաճառքի և զարգացման բաժնի տնօրեն Կրեյգ Ստոքմանի՝ վարկավորման գործընթացի համակարգային մոտեցումը, մեքենայական համակարգի կիրառումը կարող է մեծացնել խոշոր բանկերի վարկավորման գործընթացի արդյունավետությունը 20%-ի չափով:

Վարկերի արդյունավետության բարձրացման և վարկավորման գործընթացի բարելավման ոչ պակաս կարևոր հանգամանք է հաճախորդների ֆինանսական կրթությունը: Կենտրոնական բանկը, նաև առևտրային բանկերը պետք է միջոցներ ձեռնարկեն վարկային ծառայությունների հետ կապված գիտելիքների զարգացման ուղղությամբ: Երբեմն հաճախորդները չեն գիտակցում երկարաժամկետ վարկի մարման դժվարությունները: Բացի այդ, մարդկանց զգալի մասը լավատես է և վստահ, որ գործերն ավելի ու ավելի լավ են ընթանալու, աշխատավայրում նոր պաշտոն է զբաղեցնելու ավելի բարձր աշխատավարձով՝ հաշվի չառնելով եկամտի կրճատման կամ կորստի, հիվանդությունների, այլ ռիսկերի առաջացման հավանականությունը: Մարդիկ ցանկանում են շուտ հարստանալ, չեն պլանավորում իրենց ֆինանսները երկարաժամկետում: Վարկային ծառայություն ընտրելիս նույնիսկ բանկային գործի մասնագետը կարող է սխալվել: Անհրաժեշտ է հաճախորդին օգնել ընտրելու իրեն առավել հարմար վարկային ծառայությունը: Առևտրային բանկերին առաջարկում ենք վարկավորման գործընթացում ավելացնել վարկատեսակների առանձնահատկություններին և վարկավորման բեռի խնդիրներին հաճախորդին ծանոթացնելու գործառնություն, ինչպես նաև փորձել գնահատել վերջիններիս մասնագիտական գիտելիքները, ինչը հնարավորություն կտա տարբերակելու վստահելի վարկառուներին:

Մեծ է նաև Կենտրոնական բանկի դերն այս գործում: Հարկ է ֆինանսական ուսուցում կազմակերպել դպրոցներում և այդպիսի ծրագիր առաջարկել նաև բուհերում, ինչն ավելի գրագետ կդարձնի վարկավորման գործընթացը: Հայտնի է, որ ՀՀ կենտրոնական բանկը ներկայումս քայլեր է ձեռնարկում բնակչության ֆինանսական գիտելիքները զարգացնելու ուղղությամբ (օրինակ՝ «Իմ ֆինանսների միամսյակ» ծրագիրը)⁵:

Ուսումնասիրելով զարգացած երկրների բանկերի վարկավորման գործընթացի առանձնահատկությունները՝ ակնհայտ է դառնում, որ տեխնոլոգիաների կիրառումը կարող է էապես բարելավել նշված գործընթացը, կրճատել դրա տևողությունը: Օնլայն տարբերակով վարկավորման որոշ փուլերի իրականացումը և դրան առնչվող առցանց ծառայությունները հաճախորդի համար ապահովում են ժամանակի խնայողություն, իսկ վարկատու կազմակերպության համար՝ գործընթացի մեքենայացում և ծախսերի կրճատում, սակայն ամբողջ գործընթացի մեքենայացումը հայկական բանկերում կարող է անարդյունավետ լինել: 2014 թվականի դեկտեմբերի 1-ի դրությամբ ՀՀ-ում գործել է 21 առևտրային բանկ (497 մասնաճյուղով) և 1 զարգացման բանկ (Համահայկական բանկ)⁶: Աղյուսակ 4-ի միջոցով ներկայացնենք առևտրային

⁴ Chase Manhattan Auto Finance Group փոխնախագահ Ջիմ Հերմիթսոնի՝ 2008 թ. The Economist ամսագրին տրված հարցազրույցից հատված. «Վարկավորման մասին որոշում կայացնելը բավական բարդ գործընթաց է: Յուրաքանչյուր գնորդի համար ծրագրում անհրաժեշտ է ներդնել 60-80 պարամետր, որոնց հիման վրա էլ պետք է հաշվարկել բոլոր հնարավոր (6400) տարբերակները: Այս գործընթացի վերջնական նպատակը գնի որոշումն է՝ հաշվի առնելով ռիսկերը: Առևտրային բանկը պետք է հավասարակշռի բարձր և ցածր տոկոսադրույքներից ստացվող շահույթը՝ ելնելով հաճախորդների ներգրավելու նկատառումներից»:

⁵ Տե՛ս www.abcfinance.am

⁶ Տե՛ս ՀՀ ԿԲ բանկեր, 2-րդ եռամսյակ, 2014 թ., էջ 5:

բանկերում օնլայն դիմում-հայտերի առկայությունը՝ ըստ առևտրային բանկերի համացանցային կայքերի:

Աղյուսակ 4

ՀՀ առևտրային բանկերի համացանցային կայքերում դիմում-հայտերի առկայությունը⁷

Բանկի անվանումը	Օնլայն դիմում-հայտի առկայությունը	Օնլայն դիմում-հայտ՝ վարկային արդյունքից օգտվելու համար
ԱԿԲԱ Կրեդիտ-Ագրիկոլ բանկ	Այո	Այո, մասնավորապես՝ վարկային դիմում-հայտի և հաշվիչի առկայություն
Ամերիաբանկ	Ոչ (օնլայն Chat-ի առկայություն)	Ոչ
Անելիք բանկ	Ոչ	Ոչ
Առէկսիմբանկ-Գազպրոմբանկի խումբ	Ոչ	Ոչ
Արարատբանկ	Ոչ (պլաստիկ քարտերի օնլայն դիմումի առկայություն)	Ոչ
Արդշինինվեստբանկ	Ոչ	Ոչ
Արմավիսբանկ	Ոչ	Ոչ
Արցախբանկ	Ոչ	Ոչ
Բիբլոս բանկ Արմենիա	Ոչ	Ոչ
ԲՏԱ բանկ	Այո	Այո (բիզնես վարկեր, էքսպրես սպառողական վարկեր)
Զարգացման հայկական բանկ	Այո	Ոչ
Էյչ-Էս-Բի-Սի բանկ Հայաստան ⁸	Ոչ	Ոչ
Ինեկոբանկ	Այո	Այո (միկրովարկեր, «կանաչ» վարկեր)
Կոնվերս բանկ ⁹	Ոչ (քարտերի օնլայն պատվիրում)	ոչ
Հայբիզնեսբանկ	Ոչ	Ոչ
Հայէկոնոմբանկ	Ոչ (առցանց դիմումներ պատուհանն առկա է, սակայն գտնվում է պատրաստման փուլում)	Ոչ
Մելլաթ բանկ	Ոչ	Ոչ
Յունիբանկ	Ոչ	Ոչ
Պրոկրեդիտ բանկ	Ոչ	Ոչ
Պրոմեթեյ բանկ	Ոչ	Ոչ
ՎՏԲ-Հայաստան բանկ	Ոչ (օնլայն Chat-ի առկայություն)	Ոչ

⁷ Կազմել է հեղինակը՝ հիմք ընդունելով ՀՀ առևտրային բանկերի կողմից ՋԼՄ-ներում և համացանցային կայքերում հրապարակված տվյալները:

⁸ 2014 թվականի նոյեմբեր ամսից Էյչ-Էս-Բի-Սի բանկ Հայաստանը ներդրել է նոր՝ Էյչ-Էս-Բի-Սի մոբայլ բանկ հավելվածը, որը հնարավորություն է տալիս iOS և Android գործառնական համակարգերով աշխատող բջջային հավելվածի միջոցով իրականացնելու գրեթե բոլոր այն գործարքները, որոնք հասանելի են համակարգչի օգնությամբ բանկային ծառայություններից օգտվելիս՝ ներառյալ վարկի մարումները:

⁹ Առաջին մոբայլ բանկը Հայաստանում ծնավորել է Կոնվերս բանկը իր mConverse ծրագրով: mConverse-ը սմարթֆոնի համար նախատեսված՝ մոբայլ բանկային գործարքներ և մոբայլ առևտուր իրականացնող առաջին համակարգն է Հայաստանում, որը հնարավորություն է տալիս ոչ միայն կատարելու բանկային գործարքներ բջջային հեռախոսի միջոցով, այլ նաև վճարումներ՝ առևտրային կետերում:

Ուսումնասիրության արդյունքում պարզվել է, որ ՀՀ առևտրային բանկերից ընդամենը չորսն ունեն օնլայն դիմում-հայտ իրենց համացանցային կայքում, որոնցից երեքն են հնարավորություն տալիս դիմելու վարկի համար: Վերլուծության են ենթարկվել նաև միջազգային բանկային կայքեր (կամայականորեն ընտրվել է ամերիկյան և եվրոպական 50 բանկ), պարզվել է, որ արտասահմանյան բանկերի մոտ 80%-ը իրենց համացանցային կայքերում ունեն օնլայն դիմում-հայտ: Առավել հազեցած դիմում-հայտերի մշակումը կարող է կրճատել պահանջվող փաստաթղթերի թիվը և բարելավել վարկային գործընթացի որակը:

Ի դեպ, նշենք, որ, օրինակ՝ Իռլանդիան, ունենալով զարգացած ֆինանսական շուկա, չունի վարկային բյուրո: Անհրաժեշտ է կիրառել առկա տեխնոլոգիաները, զարգացնել դրանք՝ ցանկալի արդյունքների հասնելու համար:

Վերջերս նկատվում են հաճախորդների կողմից կեղծ աշխատանքային տեղեկանքների ներկայացման դեպքեր: Դրանք բացառելու նպատակով առաջարկում ենք առավել սերտացնել բանկային համակարգի և հարկային մարմինների համագործակցությունը, իսկ նման բացահայտումների պարագայում կեղծարարներին ենթարկել պատասխանատվության՝ սահմանելով տույժեր ու տուգանքներ:

АРАМ МХИТАРЯН*Доцент кафедры**„Банковского дела и страхования“ АГЭУ,**кандидат экономических наук*

Улучшение процесса банковского кредитования в коммерческих банках Армении. - В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, то есть риском неуплаты заёмщиком суммы основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Задачи улучшения функционирования кредитного механизма выдвигают необходимость использования экономических методов управления кредитом, ориентированных на соблюдение экономических границ кредита. Это позволит предотвратить неоправданные кредитные вложения, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, снизить риск неплатежа.

ARAM MKHITARYAN*Associate Professor at the Chair of**“Banking and Insurance” at ASUE,**PhD in Economics*

Improvement of Bank Lending Process in Commercial Banks of Armenia. - In the process of active credit operations the banks face credit risk, i.e. the risk of non-payment of the principal debt and interest by the borrower to the lender. Objectives of improving the functioning of credit facility put forward the need to use economic methods of credit control, focused on compliance with the prudential credit limits. This will prevent unnecessary credit investments, ensure timely and full repayment of loans, reduce the risk of non-payment.