

ВНЕДРЕНИЕ СКОРИНГОВЫХ МОДЕЛЕЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Т.Г. Марченко

Полесский государственный университет, mar_ta89@mail.ru

Кредитование юридических лиц является чрезвычайно востребованной и массово продаваемой услугой на рынке белорусских банковских продуктов. Значительной частью банков кредитование юридических лиц определено в качестве приоритетного направления в области активных банковских операций. Однако мировой финансовый кризис, а затем и экономический кризис в Беларуси осложняет развитие экономики, а их последствия сказываются не только на социально-экономическом развитии страны, но и на кредитном портфеле банков.

В 2012 г. зафиксировано увеличение объема задолженности клиентов по кредитам и иным активным операциям на 55 850,6 млрд. руб., или на 36,6%. На 1 января 2013 г. он составил 280 350 млрд. руб. В то же время значительно сократились объемы кредитования частного сектора. Так, за 2012 г. объем кредитной задолженности юридических лиц уменьшился на 9 027,1 млрд. руб., или на 11,9% и на 1 января 2013 г. составил 66 627,9 млрд. руб. Причиной чему явилось напряженное финансовое состояние, высокие процентные ставки, а также рост проблемной задолженности по этим кредитам. В 2012 г. проблемная задолженность по кредитам частному сектору увеличилась на 221,3 млрд. руб., или на 72,6% и на 1 января 2013 г. составила 574,1 млрд. руб. (рисунок 1).

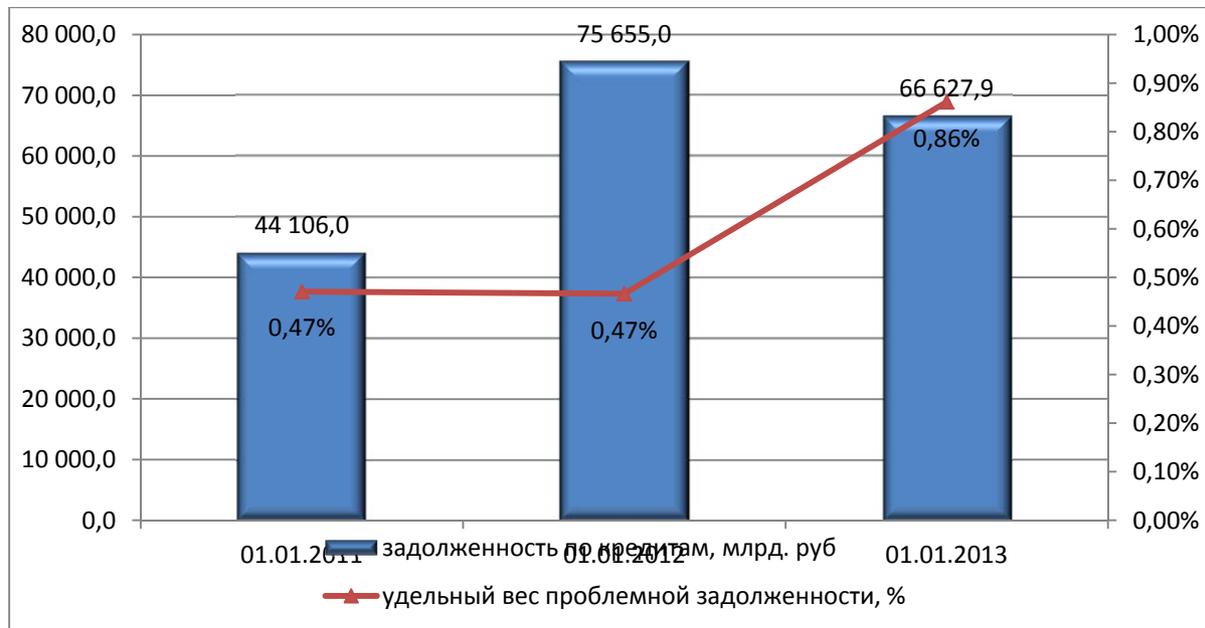


Рисунок 1 – Динамика задолженности по кредитам, выданным банками Республики Беларусь частному сектору [1,2]

Таким образом, коммерческим банкам в условиях роста проблемной задолженности юридических лиц с целью привлечения потенциальных кредитополучателей, имеющих выбор равнозначных предложений от других банков, необходимо использовать более технологичные способы оценки кредитоспособности клиента, позволяющие ускорить процесс принятия решений без ущерба качеству кредитного портфеля банка. Одним из современных подходов к минимизации кредитного риска, в рамках которого используются автоматизированные системы принятия решений по выдаче банковских кредитов и условиям кредитования, является внедрение скоринговых систем в деятельность кредитных организаций.

Кредитным скорингом называется быстрая, точная и устойчивая процедура оценки кредитного риска, имеющая научное обоснование. Скоринг является математической моделью, которая соотносит уровень кредитного риска с параметрами, характеризующими кредитополучателя. Другими словами, кредитный скоринг – это диагностика вероятности банкротства потенциального заемщика при рассмотрении вопроса возможности его кредитования. Скоринг представляет собой модель классификации клиентской базы на различные группы, при которой неизвестна характеристика, которая разделяет эти группы, но известны другие факторы, связанные с интересующей характеристикой [3]. Моделей скоринга множество, каждая из них использует свой набор факторов, характеризующих риск, связанный с кредитованием кредитополучателя, и получает в результате пороговую оценку, которая и позволяет разделять кредитополучателей на «плохих» и «хороших». Смысл кредитного скоринга заключается в том, что каждому соискателю кредита приписывается свойственная только ему оценка кредитного риска. Сравнение значения кредитного скоринга, полученного для конкретного кредитополучателя, со специфичной для каждой модели скоринга пороговой оценкой помогает ускоренно решить труднейшую проблему выбора при выдаче кредита.

В большинстве скоринговых моделей набор входящих данных для оценки юридических лиц следующий:

- ✓ объем продаж (за два последних года и два последних отчетных квартала);
- ✓ прибыль/убыток от продаж;
- ✓ проценты к уплате;
- ✓ основные средства;
- ✓ долгосрочные и краткосрочные кредиты/ссуды;
- ✓ финансовый лизинг;
- ✓ собственный капитал.

Набор входящих данных может варьироваться в зависимости от выбранной модели, а она, в свою очередь, зависит от уровня сложности и точности, которую себе задает и может позволить кредитная организация. Затем эти входные данные (факторы риска) вводятся в программу ("черный ящик" для пользователя), которая после определенных расчетов выдает итоговую оценку.

В общем случае формула получения значения скоринга выглядит как обычный многочлен:

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + \dots + a_iX_i ,$$

где Z - значение оценки скоринга;

a_i – весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска;

X_i – факторы риска, определяющие кредитоспособность заемщика.

Эта формула для расчета значения кредитного скоринга, или численного значения, характеризующего качество кредитоспособности кредитополучателя. Именно такая (или аналогичная) формула – ядро практически любой системы скоринга [4].

В Беларуси развитие скоринга (в его изначальном значении) ограничивается все еще низкими по западным меркам объемами кредитования, а также быстроменяющимися социально-экономическими условиями. Белорусские банки не располагают достаточной информацией о клиентах для того, чтобы выстроить эффективные математические модели, обеспечивающие спрос на кредитование, с одной стороны, и минимизацию банковских рисков – с другой. В такой ситуации банки могут действовать двумя способами.

- ✓ заказ или приобретение готовых моделей (скоринговых карт);
- ✓ приобретение специализированного программного продукта и построение скоринговой системы на его основе.

Очень часто существуют такие мнения, как «скоринг – это очень сложно» и «у нас нет специалистов», присутствует общее недоверие к абстрактным математическим алгоритмам. Такие рассуждения приводят к идее заказать разработку скоринговых моделей специализирующимся на этом виде услуг компаниям. Или еще проще – осуществить заимствование готовых моделей у своих «старших братьев» (головных международных банков). Важно понимать, что для повышения эффективности кредитования не достаточно одной/двух моделей, построенных третьей стороной. На практике моделей может потребоваться гораздо больше (десятки и даже сотни), с учетом сегментации клиентской базы, регионов (сети продаж банковских услуг), линейки кредитных продуктов, сезонных колебаний активности населения. С учетом тенденций устаревания моделей наиболее эффективным вариантом будет все-таки приобретение специализированного программного продукта и его интеграция в инфраструктуру банка.

Плюсы данного подхода:

- ✓ возможности тонкой кастомизации моделей под специфику банка и его клиентской базы, под ту культурную и традиционную среду в которой работают наши банки;
- ✓ отсутствие ограничений на количество моделей;
- ✓ оперативная актуализация скоринговых моделей.

Внедрение скоринговых систем имеет ряд преимуществ, к которым относят [4]:

- ✓ возможность снижения издержек и минимизацию операционного риска за счет автоматизации принятия решения о выдаче кредита;
- ✓ сокращение времени обработки заявлений и предоставление ответа о выдаче кредита;
- ✓ централизацию принятия кредитного решения и снижение влияния человеческого фактора при его принятии;
- ✓ выявление и предотвращение попыток мошенничества.

Недостатком скоринговых систем является то, что они оценивают кредитоспособность кредитополучателя в сокращенном и упрощенном виде, на основании данных о предыдущих выдачах кредита, в то время как о возможном поведении клиентов, которым было отказано в кредите, остается только догадываться. Уязвимость скоринга также заключается в том, что программа оценивает не реальную компанию, а информацию, которую она о себе сообщает, и хорошо подготовленный клиент может представить данные о себе так, чтобы увеличить шансы получения кредита.

Кроме того, скоринговые модели требуют постоянной доработки и обновления, так как со временем изменяются как социально-экономические условия и условия кредитования, так и сами люди. На Западе разработка новых скоринговых моделей происходит раз в полтора-два года и во многом зависит от стабильности экономики в этот период.

Список литературы:

1. Бюллетень банковской статистики № 1 (151) – Национальный банк Республики Беларусь
2. Бюллетень банковской статистики № 3 (165) – Национальный банк Республики Беларусь
3. Глинкина, Е.В. Кредитный скоринг как инструмент эффективной оценки кредитоспособности / Е.В. Глинкина // Финансы и кредит. – № 16. – 2011. – С. 43-47.
4. Опарина, Н.И. Использование скоринговых моделей для оценки кредитоспособности заемщика / Н.И. Опарина // Банковское кредитование. – № 5. – 2009. – С. 47-59.