

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ, БЮДЖЕТНАЯ И НАЛОГОВАЯ ПОЛИТИКА

Абрамян Гор Ашотович

магистрант

ФГАОУ ВО «Южный федеральный университет»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

экономист

ОАО КБ «Центр-инвест»

г. Ростов-на-Дону, Ростовская область

КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ

***Аннотация:** в современных условиях рынок кредитования находится под постоянным давлением со стороны различных экзогенных и эндогенных факторов. Особенно чувствителен к различным экономическим процессам рынок кредитования малого и среднего предпринимательства, соответственно все большую роль играет эффективность работы внутренней корпоративной инфраструктуры банковской системы в целом, и методики оценки кредитоспособности заемщиков в частности.*

***Ключевые слова:** малое предпринимательство, среднее предпринимательство, оценка кредитоспособности, скоринг, финансовое состояние предприятия, психологический склад, собственник бизнеса.*

Рынок кредитования малого и среднего предпринимательства (МСП), несмотря на замедлившиеся в 2015 году вследствие внешнеполитической и макроэкономической нестабильности темпы роста (рисунок 1), остается одним из ключевых секторов системы кредитования в России. За 1 квартал 2015 года было выдано кредитов малым и средним предприятиям на сумму 7 610 594 млн. руб.,

что говорит о крайне высокой заинтересованности коммерческих банков в финансировании проектов малого и среднего бизнеса даже в условиях финансовой волатильности. Однако стоит отметить, что в период экономической турбулентности банковский сектор должен модернизироваться [8, с. 95], в частности, используя инновационные подходы в работе с клиентами, особенно это касается сегмента кредитования МСП. Таким образом, на первый план выходит фронт внутрикорпоративной модернизации, затрагивающей инфраструктурные элементы работы банка с малым и средним бизнесом.

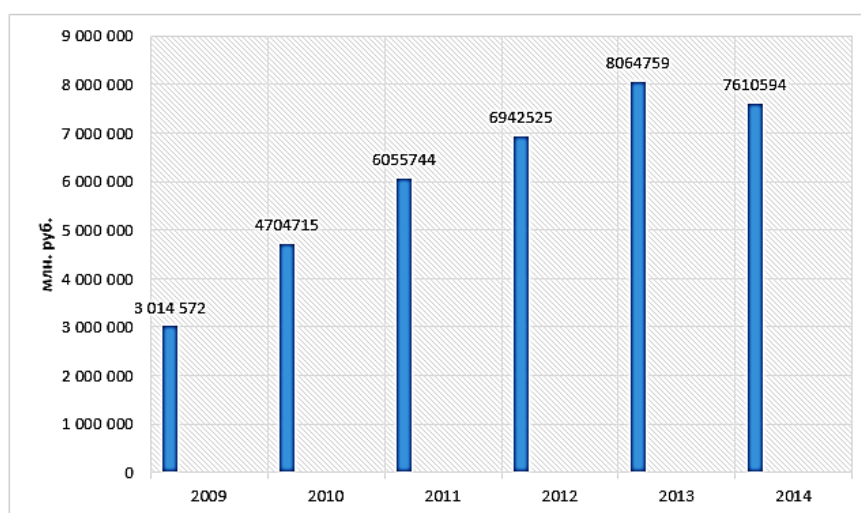


Рис. 1. Динамика объемов кредитования субъектов МСП за период с 2009 по 2014 годы [4]

В публикациях российских экономистов рассматриваются различные аспекты модернизации банковской деятельности, связанные с расширением применения информационных технологий [7, с. 83], развитием инструментов банковского маркетинга [3, с. 87], стимулированием кредитования инновационных проектов [9, с. 94]. В то же время одним из главных направлений развития технологий банковской деятельности в сфере кредитования МСП остается усовершенствование системы оценки кредитоспособности представителей малого и среднего бизнеса. Актуальной задачей является разработка и внедрение концептуальной модели, интегрирующей все ключевые параметры различных подходов.

Для начала необходимо рассмотреть существующие методики оценки кредитоспособности заемщиков-представителей МСП, активно применяемые в банковской системе России. В частности, например, методика, разработанная Ассоциацией российских банков, предполагает анализ кредитоспособности по следующим направлениям [6, с. 146]:

- солидность – ответственность руководства, своевременность расчетов по ранее полученным кредитам;
- способность – производство и реализация продукции, поддержание ее конкурентоспособности;
- доходность – предпочтительность вложения средств в данного заемщика;
- реальность – достижения результатов проекта;
- обоснованность запрашиваемой суммы;
- возвратность – за счет реализации материальных ценностей заемщика, если его проект не исполняется;
- обеспеченность кредита юридическими правами заемщика.

Из каждой группы необходимо выбрать по одному показателю, наиболее характерному для анализируемой организации, и собрать по ним статистику. В связи с этим методика не является трудоемкой и учитывает при этом разные стороны деятельности заемщика. Недостатками являются невозможность использования для оценки кредитоспособности при длительном кредитовании, т.к. не учитываются многие факторы риска, действие которых может сказаться через определенное время.

На практике методика оценки кредитоспособности, как правило, объединяет несколько методов, обобщая их в авторскую методику оценки кредитоспособности клиентов для отдельно взятого коммерческого банка.

Можно выделить ряд общих для большинства банков факторов, влияющих на кредитоспособность, от которых кредитные инспекторы отталкиваются при анализе заявки (таблица 1).

Таблица 1

Факторы, влияющие на кредитоспособность [6]

Фактор	Содержание
Финансовое состояние на момент получения кредита	Расчет финансовых коэффициентов, определяющих ликвидность, платежеспособность и т.д.
Экономические возможности погашения кредита	Наличие реализуемых активов, способность привлечь дополнительные средства (кредиты других банков, займы, выпуск долговых ценных бумаг, эмиссия акций)
Юридические условия	Правоспособность, дееспособность, правовые риски
Намерения заемщика вернуть кредит	Репутация, добросовестность, кредитная история, Руководство
Обеспечение кредита	Залог, гарантии, поручительства, страхование
Вероятность дефолта	Использование моделей прогнозирования банкротства
Конкурентоспособное положение	Срок деятельности, продукция, доля на рынке, производственная стабильность, конкуренты
Руководство	Стратегия, опыт, планирование и средства контроля, надежность
Среда окружения	Экономическая, политическая, техническая, юридическая, внешняя
Анализ отрасли	Барьеры вхождения, возможности покупателей и поставщиков
Стратегия	Товарная, маркетинговая, производственная, финансовая, научные исследования

Совокупность этих факторов формирует универсальную систему оценки кредитоспособности заемщика, представляя собой информационную базу, на которой основываются любые общепринятые и инновационные модели.

Одной из таких моделей является скоринговая система оценки кредитоспособности. Несколько лет назад процесс предоставления кредитов зарубежными банками осуществлялся в большей степени по скоринговой системе, которая основана на построении абстрактных моделей заемщиков, согласно которым каждому смоделированному портрету-описанию клиента соответствует определенный уровень баллов и соответствующий этим баллам статус [2, с. 10]. Широкое внедрение скоринга при управлении кредитными рисками по работе со всеми видами заемщиков обусловлено высокой конкретизацией и однозначностью сделанных на основе скоринга выводов.

В России скоринг стал получать широкое распространение в середине 2000-х годов. Изначально он был призван облегчить работу сотрудникам банка, поскольку именно в те годы наметился существенный рост спроса на кредитные продукты, что привело к большому количеству кредитных заявок. Уже тогда стало очевидно, что сотрудникам кредитных подразделений коммерческих банков необходима некоторая минимальная автоматизированная поддержка [5, с. 100].

Однако последующий финансовый кризис показал, что анализ кредитоспособности заемщика, осуществляемый исключительно посредством рейтингового подхода, не столь эффективен. Сейчас банки стали рассматривать кредитоспособность потенциальных заемщиков, анализируя все возможные факторы, влияющие на развитие бизнеса, и именно этот переход к методике оценки кредитоспособности заемщика на основе комплексного подхода к принятию решений о целесообразности кредитования банками очень важен для целевого финансирования МСП в России. Также крайне важной является технология экспертного анализа каждой кредитной заявки, основанная на индивидуальном подходе и детальном рассмотрении финансового состояния клиента. Именно в симбиозе скоринговой системы и индивидуального анализа и заключается суть концептуальной модели оценки кредитоспособности малых и средних предприятий.

Непосредственно сама система оценки кредитоспособности заемщиков-субъектов МСП, основанная на комплексном экспертном анализе кредитным инспектором каждой кредитной заявки, как правило, состоит из следующих этапов:

- анализ документов заемщика на полноту и достоверность;
- анализ общей информации о заемщике (деловая репутация, степень зависимости от аффилированных лиц и самостоятельность в принятии решений, участие в судебных разбирательствах);
- анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика, в т.ч.:
- анализ рынка, на котором работает заемщик (экономическое состояние отрасли, доля данного предприятия на рынке, политика предприятия в области це-

нообразования, устойчивость спроса на продукцию, динамика развития предприятия в отрасли, экономические перспективы региона, в котором находится заемщик);

- анализ выручки от реализации продукции;
- общий анализ активов и пассивов;
- анализ рентабельности;
- анализ показателей ликвидности;
- анализ показателей финансовой устойчивости;
- анализ движения денежных средств;
- анализ задолженности перед бюджетом и другим обязательным платежам;
- анализ качества управления и деловых связей заемщика;
- анализ кредитуемой хозяйственной операции;
- анализ предлагаемого обеспечения;
- анализ источников погашения обязательств перед банком;
- оценка кредитного риска заемщика.

Главное преимущество данной методики оценки кредитоспособности заключается в индивидуальном подходе к каждому заемщику и к каждой заявке, детальном и комплексном анализе абсолютно каждой заявки. В тоже время у такой системы есть ряд недостатков, наиболее очевидные из которых – это чрезмерно высокая степень трудоемкости обработки кредитной заявки, и как следствие, достаточно большое количество времени, затрачиваемого на потенциально негативные заявки с отрицательным решением, которые в конечном счете задерживают составление экспертных заключений и по заявкам с положительным решением.

Исходя из этого, рассмотрим более подробно определение кредитоспособности заемщиков путем интеграции экспертных оценок и кредитного скоринга, который может стать ключом к разрешению сложившейся ситуации. При этом наиболее целесообразно применение именно индивидуально-адаптированного скоринга, который построен на данных собственной клиентской базы, учитывающей специфику кредитных продуктов того или иного коммерческого банка.

На сегодняшний день скоринг – это не только работа с определенными скоринговыми моделями, но и построение скоринговой инфраструктуры, соответствующей внутренней структуре работы с заемщиками банка и основанной на результатах анализа статистических данных с помощью специального программного обеспечения, позволяющего рассчитать необходимый показатель на основе исходных данных.

При кредитовании малого и среднего бизнеса минимальный набор параметров, исследуемый при расчете кредитного рейтинга, может выглядеть, например, так:

- отсутствие задолженности по налогам и сборам;
- отсутствие картотек и арестов на расчетных счетах заемщика;
- показатель чистой прибыли за два последних отчетных периода;
- опыт работы в данной сфере;
- наличие действующих договоров и контрактов с контрагентами;
- наличие залогового обеспечения и т.д.

Также можно добавить следующие параметры, отражающие близость клиента к банку:

- открытый расчетный счет в банке;
- наличие депозита в банке;
- зарплатный проект в банке;
- положительная кредитная история в банке;/ Можно выделить ключевые

преимущества от внедрения скоринговых систем в работе коммерческого банка:

- модернизация инфраструктуры и процесса работы с клиентами;
- увеличение числа и скорости обработки кредитных заявок;
- эффективная оценка и текущий контроль уровня рисков заемщика;
- снижение влияния субъективных факторов при формировании экспертного заключения и принятии решения о предоставлении кредита;

– обеспечение объективности в оценке заявок во всех подразделениях кредитной организации;

- реализация единого подхода при оценке заемщиков для различных типов кредитных продуктов банка, что позволит выстроить общую политику банка в отношении оценки кредитоспособности клиентов;

- адаптация параметров (условий) кредита под возможности заемщика (кастомизация кредитного продукта);

- сокращение численности банковского персонала, экономия за счет использования персонала более низкой квалификации.

Несмотря на очевидные преимущества, на наш взгляд, скоринговая система имеет свои недостатки при оценке кредитоспособности малых и средних предприятий:

1. Скоринг оценивает финансовое и имущественное положение заемщика только на момент подачи им кредитного заявления. Однако к моменту погашения ссудной задолженности под воздействием ряда улучшающих или ухудшающих факторов это положение может измениться, но система скоринга не способна прогнозировать будущие состояния заемщика.

2. Система скоринга никак не оценивает психологический склад личности потенциального заемщика (индивидуального предпринимателя, либо учредителя или руководителя организации), игнорируя сферу поведенческих финансов [1, с. 229]. Между тем именно психологическая установка собственника бизнеса на возврат или невозврат кредита в значительной мере определяет актуализацию такого события, как погашение кредита.

Таким образом, можно сделать вывод, что скоринг следует применять при рассмотрении заявок на небольшие суммы, а также при анализе уже проверенных, надежных клиентов банка, которые уже не раз брали кредит и погашали его, не допуская просроченных платежей. В свою очередь при рассмотрении заявок на большие суммы и от новых клиентов необходимо преобладание доли экспертной оценки над автоматизированной системой. В этом и состоит смысл комбинации экспертных оценок и кредитного скоринга.

Соответственно, для эффективной оценки кредитной благонадежности заемщика наряду с многокритериальной его оценкой по скорингу необходима

также экспертная оценка в виде проведения прогнозирования и оценки кредитных шансов (возможных прибылей) и кредитных рисков (возможных убытков), которые могут актуализироваться в будущем при наступлении срока погашения кредита конкретным заемщиком. И, конечно же, на наш взгляд, одним из ключевых этапов является осуществления анализа и идентификации психологического склада личности руководящего состава малого или среднего предприятия, оценка его деловой репутации в бизнес-кругах. То есть, можно говорить о необходимости внедрения концептуальной модели оценки кредитоспособности малых и средних предприятий, основанной на симбиозе скоринга и индивидуального анализа заемщика.

Соответственно мы считаем, что наиболее целесообразно проводить оценку кредитоспособности субъектов МСП в три этапа (рисунок 2).

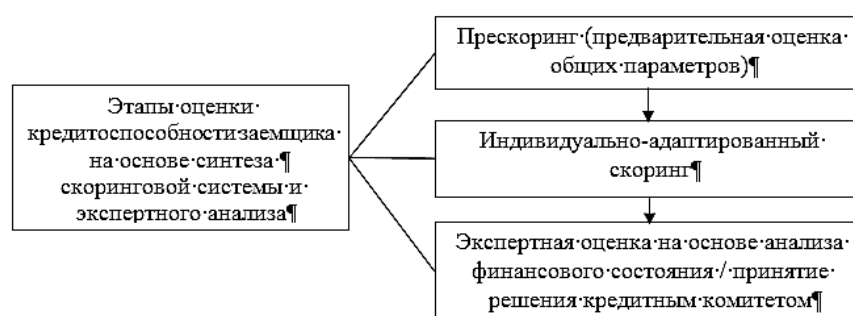


Рис. 2. Этапы оценки кредитоспособности малого и среднего предприятия на основе синтеза скоринга и экспертного заключения

На первом этапе необходима предварительная оценка учета общих условий предоставления кредита. На практике к таким условиям можно отнести степень адекватности поведения заемщика, проверка подлинности документов, отсутствие негативной кредитной истории, соответствие заемщика кредитной политике организации. На данном этапе отсеивается ряд наиболее «безнадежных» с точки зрения перспектив одобрения кредитным комитетом заявок, что позволяет уменьшить время на обработку отдельно взятой заявки. Также стоит отметить,

что осуществлением этого этапа могут заниматься наименее опытные сотрудники кредитного отдела, а их опытные коллеги могут позволить себе включиться в анализ заявки уже со второго этапа.

На втором этапе проводится оценка клиентов с помощью процедуры индивидуально-адаптированного скоринга, категориальная сущность которого была описана ранее. Основная масса потенциально неблагонадежных клиентов должна отсеиваться именно на этом этапе, что позволит сэкономить человеческие и временные ресурсы за счет отсутствия необходимости проведения как комплексного углубленного анализа финансового положения, так и работы индивидуального характера по составлению оптимальных условий дальнейшего сотрудничества с клиентом.

На третьем же этапе для каждого конкретного клиента, уже зачисленного в группу потенциальных заемщиков, формируется полноценная картина его финансового положения и определяется психологический склад собственника бизнеса, на основании которого осуществляется прогнозирование кредитных рисков и шансов, связанных с его личностью. Также с помощью тесного контакта с клиентом подбирается наиболее оптимальный с учетом специфики того или иного бизнеса кредитный продукт, предлагается удобный график погашения кредита (погашения в конце срока обслуживания кредита, погашения равными долями с учетом сезонности и т.д.) и осуществляется вычисление вероятной кредитной прибыли, получаемой после заключения кредитной сделки.

Завершающей стадией проведенного анализа полученных данных является окончательное решение о предоставлении кредита кредитным комитетом банка.

Необходимо отметить, что решающим фактором должна быть оценка кредитного специалиста, однако в то же время такая система позволит уже на предварительном этапе отсеять так называемых «безднадежных» клиентов, тем самым ресурсы банка на его дальнейшем анализе.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование предлагаемого метода в банковской кредитной практике позволит:

- увеличить объем обработанных заявок, а также скорость их обработки;

- сэкономить денежные ресурсы банка за счет сокращения необходимого банковского персонала;
- поднять качество работы сотрудников кредитного отдела по работе с малыми и средними предприятиями вследствие сокращения времени, затрачиваемого на заявки с потенциально отрицательным решением и его увеличения по заявкам с положительным решением.

Список литературы

1. Алешин В.А., Шевченко Д.А. Рациональное и иррациональное в экономическом поведении человека на современном финансовом рынке / В.А. Алешин, Д.А. Шевченко // Вселенная человека: Международный журнал гуманитарных исследований. – 2010. – №1.
2. Едророва В.Н., Хасянова С.Ю. Зарубежные и отечественные подходы к определению кредитоспособности заемщика / В.Н. Едророва, С.Ю. Хасянова // Деньги и кредит. – 2005. – №10.
3. Котляров И.Д. Особенности маркетинга кредитных продуктов / И.Д. Котляров // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2012. – №2.
4. Официальный сайт Центрального Банка РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/>
5. Самойлова С.С., Курочка М.А. Скоринговые модели оценки кредитоспособности / С.С. Самойлова, М.А. Курочка // Социально-экономические явления и процессы. – 2014. – №3 (061).
6. Черобедова А.В. Проблемы оценки кредитоспособности заемщиков – субъектов малого и среднего бизнеса / А.В. Черобедова // Современные проблемы финансов и кредита – 2008. – №3.
7. Шевченко Д.А., Боровикова А.Г. Основные направления трансформации банковской деятельности на базе информационных технологий // Финансовые аспекты модернизации экономики России: Сборник статей. – Ростов н/Д.: Содействие-XXI век, 2014.

8. Шевченко Д.А., Енотов Д.В. Перспективы развития банковского кредитования малого бизнеса // Финансовые аспекты модернизации экономики России: Сборник статей. – Ростов н/Д.: Содействие-XXI век, 2014.

9. Шевченко Д.А., Тедеев З.Г. О задачах банковской системы по финансовому обеспечению инновационного развития // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – № 42.