

УДК 336.77.01

СКОРИНГОВАЯ СИСТЕМА ОЦЕНКИ ЗАЕМЩИКА

© Я.В. Сорокин

Аннотация. Рассмотрена история развития скоринга, определяются его задачи. Приведен пример скоринговых баллов. Выявлены недостатки и преимущества скоринговой системы. Рассмотрены особенности оценки заемщиков – предприятий малого бизнеса.

Ключевые слова: скоринговая система; скоринговые баллы; заемщики; малый бизнес

Современным банкам важно знать информацию о клиенте. Для этого проводятся собеседование и анкетирование. Банки хотят выяснить место жительства, семейное положение, возраст заемщика, цель кредитования, заработную плату, стаж, место работы, наличие движимого и недвижимого имущества, дорогостоящих предметов быта, стабильного дохода, других кредитов. Скоринговая система оценки заключается в том, что за каждый параметр программа ставит определенный балл, в итоге отдельные показатели суммируются, после чего принимается решение, выдавать клиенту кредит или нет. Это важно, поскольку кредитование всегда связано с риском [1]. Посредством скоринга определяется вероятность возвращения кредита.

В данной статье рассмотрены особенности скоринговой системы, ее разновидности, важность каждого параметра для общего результата. Целью исследования является выявление эффективности и обоснованности использования скоринга, его преимуществ и недостатков. Нами применен исторический метод для рассмотрения истории возникновения и развития скоринга. Также в работе применено моделирование скоринговых баллов за различные характеристики заемщика. Использовано изучение применения скоринговой системы для физических и юридических лиц и анализ преимуществ и недостатков скоринга.

Изучением скоринга занимались В.В. Никаненкова, А.В. Панюков, Е.С. Будина, Н.В. Бабина, А.Г. Мадера, А.М. Макаева, Д.А. Ковальчук, В.А. Алешин, О.О. Рудаева. Скоринговые модели изучали С.С. Самойлова, М.А. Курочка, А.С. Сорокин. Применение скоринга для малого бизнеса рассмотрено Т.Г. Шешуковой, М.В. Быковой.

Первое упоминание о скоринге относится к 1936 г., когда Х. Фишер (1881–1945) предложил классификацию популяции растений на группы. Д. Дюраном в исследовании “Risk Elements in Consumer Installment

Financing” была переложена данная методика при классификации кредитов на «плохие» и «хорошие», что было связано с недостатком квалифицированных кредитных аналитиков в период Второй мировой войны. Методика Д. Дюрана состояла в следующем: были выделены группы факторов и их весовые значения, позволяющие определить степень кредитного риска, и установлена граница выдачи ссуды как 1,25 и более.

Широкое применение скоринга началось в период внедрения кредитных карточек. Растущие потоки людей, которые ежедневно обращались за кредитными карточками, привели к автоматизации процесса принятия решений по выдаче кредита в банках. После того, как была внедрена скоринг-система, уровень безнадежного долга сократился до 50 % [2]. В Россию скоринг пришел в 2005–2006 гг. и изначально тоже был призван облегчить работу сотрудников банка. Таким образом, внедрение скоринга позволило не только сократить время рассмотрения кредитной заявки, но также минимизировать уровень риска принимаемых решений.

Скоринг – математическая или статистическая модель, которая позволяет определить, вернет ли заемщик в срок кредит, на основе истории бывших клиентов. Каждому клиенту по результатам заполнения анкеты и проверке из кредитного бюро выдается взвешенный балл. Потом он сравнивается с пороговым значением. Если балл больше его, то кредит выдают, если меньше – не выдают.

Человеку кредит не дадут, если он по показателям близок к группе, которая не возвращала кредит. Даже при автоматизации есть эксперт, который располагает информацией о степени надежности клиента, если тот по баллам выглядит как ненадежный.

Кредитный скоринг определяет уровень риска невозврата кредита.

Выявлены следующие задачи скоринговой системы [3]:

- увеличение кредитного портфеля из-за снижения доли необоснованных отказов по кредитам;
- ускорение процедуры оценки потенциального заемщика;
- снижение уровня невозврата кредитных средств;
- повышение качества и точности оценки заемщика;
- централизованное накопление данных о клиенте;
- снижение резерва на сумму вероятных потерь по кредитам.

Ниже представлен пример скоринговых баллов (табл. 1) [4, с. 273]. Как видно из табл. 1, наиболее вероятно выдадут кредит замужней женщине около 40 лет с одним ребенком, высшим образованием, работающей более 5 лет в крупной компании руководителем среднего звена, чей ежемесячный платеж составляет менее четверти дохода. Отка-

жут в выдаче кредита мужчине от 18 до 25 лет без высшего образования, в разводе, работающему в маленькой компании недолго.

Таблица 1

Пример скоринговых баллов

Наименование показателя		Весовое значение
Возраст	от 18 до 25	5
	от 25 до 35	15
	от 35 до 45	40
	от 45 до 55	35
	от 55 до 65	25
Пол	женский	35
	мужской	25
Семейное положение	холост/не замужем	15
	в разводе	5
	вдовец/вдова	10
	женат/замужем	25
	гражданский брак	22
Количество детей, проживающих совместно	0	25
	1	30
	2	15
	больше 2	0
Образование	среднее	10
	среднее специальное	15
	высшее	20
	второе высшее, в том числе наличие степеней и званий	25
Размер компании (количество работающих)	до 50	5
	от 50 до 100	10
	от 100 до 250	15
	свыше 250	20
Уровень иерархии занимаемой должности	главный директор/главный бухгалтер	10
	руководитель высшего звена	8
	руководитель среднего звена	15
	сотрудник	12
	владелец организации	5
Стаж работы в данной компании	более 60 месяцев	15
	от 36 до 60 месяцев	12
	от 12 до 36 месяцев	10
	от 3 до 12 месяцев	5
Отношение ежемесячного платежа к доходу	менее 26 %	30
	26–37 %	15
	37–44 %	10
	более 44 %	0

Существуют несколько видов скоринга.

1. По заявкам (Application-скоринг). В зависимости от ответов заемщику даются баллы, и они суммируются.

2. От мошенничества (Fraud-скоринг). Помогает вычислить потенциальных мошенников, сумевших пройти первый этап тестирования. Принципы, способы и методы тестирования на мошенничество являются коммерческой тайной каждого банка.

3. Прогноз поведения (Behavioral-скоринг). Проводится анализ поведения заемщика по отношению к кредиту, вероятности изменения платежеспособности. По результатам оценивания проводится корректировка максимальной суммы кредита.

4. Работа по возвратам (Collection-скоринг). Эта модель применяется к проблемным кредитам, на стадии возврата неоплаченных задолженностей. Программа помогает сформировать план мероприятий по возврату кредита: от предупреждения до передачи дела в суд или коллекторскую фирму.

5. Предпродажная оценка (Pre-Sale) выявляет потенциальные потребности заемщика, позволяет предложить дополнительно тот или иной продукт.

6. Отклик (Response) оценивает вероятность согласия клиента с предложенными программами кредитования.

7. Оценка истощения (Attrition) – оценка вероятности того, что клиент прекратит свои взаимоотношения с банком на данном этапе или в будущем.

Методы классификации включают в себя:

- статистические методы, основанные на дискриминантном анализе (линейная регрессия, логистическая регрессия);
- различные варианты линейного программирования;
- дерево классификации или рекурсионно-партиционный алгоритм;
- нейронные сети;
- генетический алгоритм;
- метод ближайших соседей.

По мнению исследователей, система имеет следующие недостатки.

1. Программу нужно переписывать в соответствии с российскими реалиями. Компьютерная программа сделана на Западе. В США считается хорошим показателем, если человек сменил много работ, у нас же – наоборот: работа на одном месте говорит о ценности сотрудника.

2. Субъективное мнение специалиста также влияет на оценку параметров и итогового балла.

3. Скоринговые системы нуждаются в доработке и обновлении. Надо разрабатывать их на основе данных о последних клиентах.

4. Выборка основывается на людях, которым дали кредит, неизвестно поведение тех, кому отказали.

5. Социально-экономические условия меняются.

6. Программа оценивает не реального человека, а информацию, которую он о себе сообщает, и хорошо подготовленный клиент может представить данные о себе так, что практически гарантированно получит кредит [5, с. 6].

Модели могут применяться без учета особенностей конкретной местности.

К безусловным преимуществам скоринга относятся следующие позиции:

- возможное снижение издержек;
- минимизация риска за счет автоматического решения о выдаче кредита;
- сокращение времени обработки заявлений и принятия решения о выдаче кредита или отказе;
- снижение роли человеческого фактора при принятии решения.

Система оценки кредитоспособности юридических лиц включает пять основных критериев:

- коэффициент абсолютной ликвидности, определяемый как отношение суммы денежных средств и финансовых вложений на срок не более года к текущим пассивам организации;
- коэффициент срочной (или промежуточной) ликвидности, определяемый как отношение высоколиквидных активов к текущим пассивам организации;
- коэффициент текущей ликвидности, определяемый как отношение суммы всех текущих активов организации к ее текущим пассивам;
- коэффициент наличия собственных средств, показывающий долю собственных средств в общем объеме источников финансирования деятельности организации;
- рентабельность продаж (продукции), определяемая как отношение прибыли к выручке от продаж (служит основным индикатором оценки эффективности деятельности организации).

Скоринговая система для предприятий малого бизнеса значительно увеличила скорость принятия решений. Растущие объемы бизнеса позволяют ввести скоринговые системы в банках для оценки кредитоспособности бизнеса. С ее введением будет упрощен контроль над управлением принятия стратегических решений, объемом кредитования. Эксперту нужно участвовать в процессе принятия решения о выдаче кредита только в случае, если поставлен пограничный балл. Также необходима проверка, если ранее было выдано положительное решение, но инфор-

мация оказалась недостоверной. В Америке оценивают собственников бизнеса и сам бизнес.

Компании не возвращают долги, так как испытывают трудности со сбором дебиторской задолженности, сбытом продукции, нехватку ликвидных средств [1]. Для сбора информации о возможности возникновения таких фактов используется Интернет. До принятия решения об одобрении сделки анализируются моментные данные о финансовом состоянии предприятия. Кредитор уделяет особое внимание данным о прошлой деятельности собственников фирмы, отрасли, в которой работает компания, длительности финансово-хозяйственной деятельности, количестве и сумме финансовых обязательств, существующей кредитной истории, истории банковских операций, поведению с кредиторами и дебиторами, связанным лицам.

Бюро кредитных историй на развивающихся рынках почти отсутствует [6]. Требуется развивать скоринг, основанный на знании рынка, опыте и внутренней управленческой информации. Данных о кредитах малому бизнесу меньше, чем о потребительских кредитах.

В отличие от розничного кредитования, в сфере кредитования малого бизнеса кредитные организации уделяют меньше внимания наличию кредитной истории заемщиков (так как многие клиенты не имеют доступа к финансовым ресурсам до внедрения новых подходов к их оценке), а финансовому состоянию – большее [7].

Таким образом, система скоринга достаточно нова для России. В этом и состоит научная новизна. Основная цель ее внедрения – снизить невозврат кредитов и более точно и быстро оценить надежность заемщика. Чем выше уровень образования, больше стаж работы на одном месте, меньше соотношение платежа к доходу, тем вероятнее клиенту выдадут кредит. Если возраст человека около 40 лет, он занимает среднюю должность, состоит в браке, имеет одного ребенка, то у такого клиента больше шансов получить кредит.

Эффективно применение скоринга для определения мошенничества, вероятности возврата долгов. Однако даже такую систему можно «обмануть», представив положительную историю кредитования при общей благоприятной информации о жизнедеятельности конкретного заемщика. Но все-таки скоринг имеет больше достоинств, чем недостатков. Практическая значимость исследования заключается в том, что имеющиеся недоработки, погрешности в расчетах, выявленные практикой применения скоринговой системы в разных странах, могут быть учтены при дальнейшем совершенствовании количества и содержания параметров оценивания клиентов. В дальнейшем могут быть проанализированы изменяющиеся социально-экономические условия и их влияние на вес

скоринговых параметров в общей оценке заемщика. Скоринг позволяет сделать более эффективной работу как с физическими, так и с юридическими лицами.

Список литературы

1. Шестакова Ю.В., Черкашнев Р.Ю. К вопросу о показателях, характеризующих дебиторскую задолженность // Сборник студенческих работ кафедры «Финансы и банковское дело». Тамбов, 2015. С. 195-207.
2. Churchill G.A., Nevin J.R., Watson R.R. The role of credit scoring in the loan decision // Credit World. 1977. № 3. P. 6-10.
3. Кислинская Г. Скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика. URL: <http://fb.ru/article/257301/skoringovaya-model-otsenki-kreditosposobnosti-zaemschika> (дата обращения: 13.12.2016).
4. Ковальчук Д.А. Скоринг-модуль – метод снижения рисков потребительского кредитования // Бизнес в законе. 2010. № 3. С. 272-274.
5. Никаненкова В.В. Кредитный скоринг как инструмент оценки кредитоспособности заемщиков // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2012. № 2. С. 32-38.
6. Черкашнев Р.Ю. Временная трансформация инновационных банковских операций // Актуальные проблемы развития финансового сектора: материалы Междунар. науч.-практ. заоч. конф. / отв. ред. Я.Ю. Радюкова. Тамбов: Изд-во ТРОО «Бизнес-Наука-Общество», 2015.
7. Черкашнев Р.Ю. О сущности банковских рисков на современном этапе развития // Ученые записки Тамбовского регионального отделения Вольного экономического общества России. Тамбов, 2015. С. 79-89.

Поступила в редакцию 13.01.2017 г.

Информация об авторе:

Сорокин Ярослав Владимирович – студент института экономики, сервиса и управления Тамбовского государственного университета им. Г.Р. Державина, г. Тамбов, Российская Федерация. E-mail: yaroslav-684@yandex.ru

UDC 336.77.01

SCORING SYSTEM OF BORROWER'S ESTIMATION

Sorokin Y.V., Student of Institute of Economics, Management and Service of Derzhavin Tambov State University, Tambov, Russian Federation. E-mail: yaroslav-684@yandex.ru

Abstract. History of development of scoring are examined, its tasks are determined. Example of scoring points is given. Advantages and disadvantages of scoring system are revealed. Features of estimation of borrowers – small businesses are considered.

Key words: scoring system; scoring points; borrowers; small businesses

References

1. Shestakova Y.V., Cherkashnev R.Y. K voprosu o pokazatelyakh, kharakterizuyushchikh debitorskuyu zadolzhennost' [To the question about the indicators of receivables]. *Sbornik studencheskikh rabot kafedry «Finansy i bankovskoe delo»* [Digest of Student Works of the “Finance and Banking” Department]. Tambov, 2015, pp. 195-207. (In Russian).
2. Churchill G.A., Nevin J.R., Watson R.R. The role of credit scoring in the loan decision. *Credit World*, 1977, no. 3. pp. 6-10.
3. Kislinkaya G. *Skoringovaya model' otsenki kreditosposobnosti zaemshchika* [Scoring model for assessing the creditworthiness of the borrower]. (In Russian). Available at: <http://fb.ru/article/257301/skoringovaya-model-otsenki-kreditosposobnosti-zaemshchika> (accessed 13.12.2016).
4. Kovalchuk D.A. Skoring-modul' – metod snizheniya riskov potrebitel'skogo kreditovaniya [Scoring module – a method for reducing the risks of consumer credit]. *Biznes v zakone – Business in Law*, 2010, no. 3, pp. 272-274. (In Russian).
5. Nikanenkova V.V. Kreditnyy skoring kak instrument otsenki kreditosposobnosti zaemshchikov [Credit scoring as a tool of an estimation of borrowers' creditworthiness]. *Vestnik Adygeyskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika – The Bulletin of the Adyghe State University. Series “Economics”*, 2012, no. 2, pp. 32-38. (In Russian).
6. Cherkashnev R.Y. Vremennaya transformatsiya innovatsionnykh bankovskikh operatsiy [Temporary transformation of innovative banking operations]. *Materialy Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy zaachnoy konferentsii «Aktual'nye problemy razvitiya finansovogo sektora»* [Proceedings of the International Scientific and Applied Conference “Actual Problems of Development of the Financial Sector”]. Tambov, Publishing House of Tambov Regional Public Organization “Biznes-Nauka-Obshchestvo”, 2015. (In Russian).
7. Cherkashnev R.Y. O sushchnosti bankovskikh riskov na sovremennom etape razvitiya [About the essence of bank risks at the present stage of development]. *Uchenye zapiski Tambovskogo regional'nogo otdeleniya Vol'nogo ekonomicheskogo obshchestva Rossii* [Scientific Notes of the Tambov Regional Branch of the Free Economic Society of Russia.]. Tambov, 2015, pp. 79-89. (In Russian).

Received 13 January 2017