

УДК 332(575.3)
ББК 65.9 (5 Тадж.)
К 13

ВНЕДРЕНИЕ СКОРИНГА В МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ *Солиева Нигора Абдурахмановна - магистрант Алма-атинского университета менеджмента.*

ТАТБИҚИ БАҲОДИҲӢ ДАР ҚАРЗИ ХУРД *Солиева Нигора Абдурахмановна - магистранти Донишгоҳи менеҷменти Алма-ато.*

IMPLEMENTATION OF SCORING IN MICROCREDIT *Solieva Nigora Abdurakhmanovna - undergraduate student of Almaty University of Management.*

Ключевые слова: скоринг, микрокредитование, заемщик, банкротство, микрофинансирование, кредитные организации.

Кредит выступает опорой современной экономики и является неотъемлемой частью экономического развития. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые структуры. Доходы от кредитных операций являются основным источником прибыли банков. Однако невозврат кредитов может привести к банкротству. Для обоснованного подбора кредитного продукта каждому клиенту и своевременного распознавания проблемного заемщика в статье предлагается метод скоринга.

Калидвожаҳо: скоринг, қарздиҳиш хурд, қарзгир, муфлисшавӣ, маблағгузори хурд, ташиқлотҳои қарзӣ.

Кредит асоси иқтисодиёти муосир буда, қисми таркибии руидаи иқтисодиёт мебошад. Онро ҳам корхонаю иттиҳодияҳои калон ва чи дар сохторҳои хурди саноатӣ, хоҷагии кишлоқ ва савдо истифода мебаранд. Даромад аз амалиёти кредитӣ манбаи асосии фоидаи бонкҳо мебошад. Аммо барнагардонидани қарзҳо метавонад боиси муфлисшавӣ гардад. Барои интиҳоби оқилонаи маҳсулоти қарзӣ барои ҳар як муштарӣ ва саривақт эътироф кардани қарзгирандаи мушиқлот, дар мақола усули баҳогузори пешниҳод карда мешавад.

Key words: scoring, microcrediting, borrower, bankruptcies, microfinance, credit organizations.

Credit is the backbone of the modern economy and is an integral part of economic development. It is used by both large enterprises and associations, as well as small industrial, agricultural and trade structures. Income from credit operations is the main source of profit for banks. However, non-repayment of loans can lead to bankruptcy. For a reasonable selection of a loan product for each client and timely recognition of a problem borrower, the article proposes a scoring method.

Сегодня практически во всех банках и кредитных учреждениях внедрялись, и продолжают внедряться те или иные информационные системы, без внедрения информационных технологий нельзя сохранить конкурентоспособность.

Один из наиболее важных аспектов современной экономической деятельности является кредитные отношения. Успешность развитие производства и социально-экономического прогресса обуславливает эффективность кредитной системы. Кредитованием обеспечивается сокращения времени на удовлетворение хозяйственных потребностей. Увеличить свои ресурсы, расширить хозяйство, ускорить достижение производственных целей предприятие–заемщик сможет за счет дополнительных средств.

Являясь неотъемлемой частью экономического развития кредит выступает опорой современной экономики. Крупные предприятия и объединения и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые структуры используют кредит. Таким образом, доходы от кредитных операций являются основным источником прибыли.

С другой стороны, это связано с риском, невозврат кредитов может привести к банкротству. Возникает задача как заранее распознать проблемного заемщика, подобрать для каждого клиента правильный кредитный продукт. Этим занимаются кредитные специалисты, в настоящее время большинство банков. Информация о заемщике, такая как ежемесячный доход, пол, возраст и т.д. подвергается ими оценке, в чем и заключается их задача. Кредитные специалисты оценивают благонадежность заемщика и подбирают наиболее подходящие правила кредитования по этим и многим другим критериям.

Заранее утвержденным набором продуктов ограничивается выбор кредитных продуктов. Выдается один из вполне стандартных кредитов каждому индивидуальному заемщику. Так как не учитываются особенности заемщика, при выдаче кредита, этот подход не является эффективным и как следствие банк не получает максимально возможной прибыли от кредитования.

Приобретает особое значение, в современных условиях развития экономики принципы рационального кредитования. Принципы требующие надежной оценки уровня доходности кредитных операций, не только оценки объекта, субъекта обеспечения, но и снижения рисков. Соблюдение правил выдачи и погашения ссуд, технологии кредитования, текущего наблюдения и анализа кредитных операций становится важным.

В организации работы банков, к сожалению, имеется ряд недостатков. Каждый кредит имеет свой уровень риска, работник кредитной службы выдавая кредиты должен помнить, и что ни один банк не сможет продолжать свою деятельность, если откажется от выдачи кредитов с высоким уровнем риска. Каких клиентов стоит кредитовать и выбирать разумно, и каких нет.

К оценке финансового состояния кредитополучателя в первую очередь банки должны более серьезно относиться. На ранней стадии кредитного процесса анализ кредитоспособности позволяет практически полностью предотвратить всевозможные потери, прогнозируя риск. Основой большинства существующих методик определения кредитоспособности является анализ бухгалтерского баланса заемщика, что действительную ситуацию финансового положения совокупность данных расчетов не всегда отражает. Широкая сеть независимых аудиторских фирм, их объективное заключение о финансовом состоянии потенциальных заемщиков в иностранных государствах помогает решить эту проблему, облегчает работу банков.

Определение процентной ставки является так же одной из наиболее важных проблем кредитования юридических лиц. Прибыль банка и заемщика обеспечивает ставка по кредиту, которая так же должна компенсировать риски. Тем ниже процентная ставка, чем выше уровень конкуренции на рынке банковских кредитов. Кредитоваться в крупных банках по завышенным ставкам юридическим лицам невыгодно. Но в то же время, совсем немного предприятий, удовлетворяющих жестким требованиям таких банков. Требования к потенциальным заемщикам у средних банков не так высоки, они готовы работать индивидуально с каждым заемщиком, но у них нет достаточного количества ресурсов, чтобы полностью удовлетворить потребности бизнеса.

Кредитные организации, которые раньше других смогут создать соответствующие механизмы, позволяющие эффективно работать на рынке банковских услуг смогут добиться наибольших успехов. Умение правильно просчитать и предвидеть результаты кредитных сделок является главным залогом успеха банка при кредитовании. Выиграть в современных условиях смогут только такие банки.

Очень активно в настоящее время развиваются технологии кредитного скоринга, интеллектуального анализа данных (data mining). Необходимостью обработки очень больших объемов информации вызвана такая активность. Методами математической статистики и машинного обучения обработки данных открываются новые возможности перед исследователями и аналитиками. Анализ информации в конкретных областях и решения необходимых задач требует создание специализированных и удобных для пользователя программных продуктов, методов кредитного скоринга.

Новым способом оценки риска и является кредитный скоринг, который считают очередным прорывом в микрофинансировании. Скоринг снижает просрочки и, тем самым, сокращает затраты времени на сбор просроченной задолженности, положительно влияя на эффективность и самоокупаемость кредитования.

Однако, не всем микрофинансовым организациям подходит скоринг. Он применяется, но при этом, представляет лишь заметное улучшение, которое нельзя назвать прорывом. Однако заменить кредитных сотрудников в микрокредитовании скоринг не может. Дело в том, что по большей части, присущий бедным предпринимателям риск, не измеряется количественными характеристиками.

Рассмотрим, как функционирует и чего ожидать от скоринга кредитным организациям. Какие данные требуется и как ими пользоваться. Разработка требуемого метода и его программная реализация, кропотливое обучение пользователей больше обеспечивает успех нежели техническая оснащенность. Если кредитные сотрудники и руководители филиалов поймут, как функционирует скоринг, и увидят, что он приносит на практике, тогда поверят в то, что скоринг поможет им сделать правильный выбор.

Скоринг способствует созданию культуры анализа. Руководителей он стимулирует регулярно обращаться к базе данных для поиска полезной бизнес-информации, но однако не меняет образа мышления кредитной организации.

Обзор литературы показывает, что микрофинансирование начиналось с новых методов оценки кредитного риска малоимущих предпринимателей. Это группы солидарной ответственности и кредитных сотрудников, осуществляющих детальную оценку личных и финансовых качеств каждого заемщика, а также их жилья, бизнеса и залога.

Кредитный скоринг, как в методе регрессионного анализа устанавливает исторические связи между кредитным поведением и количественными характеристиками и распространяет на будущее, предполагая, что данные связи сохранятся. В этом заключается новизна способа оценки кредитного риска. Будущий риск предсказывается на основе характеристик претендентов на получение займа. После начала применения компьютеров скоринг стал крупнейшим прорывом для банковских кредитов и кредитных карточек в развитых странах за многие десятилетия.

Вопрос можно ли считать скоринг решительным прорывом в микрофинансировании является очень важным. Организациям располагающим серьезной структурой управления и адекватной электронной базой данных, уже достигшим значительных масштабов, скоринг в действительности может повысить эффективность. Такой результат обусловлено сокращением затрат времени на сбор просроченной задолженности. В среднем, наблюдается экономия около половины рабочего дня в неделю сотрудников кредитной организации. Использовать освободившееся время кредитные сотрудники могут использовать на поиск новых заемщиков, расширение и углубление охвата.

Скоринг также может принести пользу крупным организациям. Эксперимент в Боливии с историческими данными показал, что отказ представляющих самый высокий уровень риска 12 процентам заемщикам в 2000 году, позволил бы просроченные на 30 дней займы сократить на 28 процентов. Более того, оценка стоимости скорингового проекта и сопоставлении его с чистой прибылью от отказа «плохим» клиентам и потери от тех займов, которые не были выданы «хорошим» клиентам показывает, что скоринг окупил себя за год, имея один миллион прибыли.

Скоринг не является прорывом для групп солидарной ответственности и проводимой кредитными сотрудниками в области индивидуальной оценки. Скоринг это расширение возможностей работы на рынке и скорее всего, не подходит для большинства групповых займов и для сельских банков.

Имеет также место неготовность большинства кредитных организаций к скорингу. Это либо обусловлено тем, что базы данных не соответствуют потребностям скоринга, или у них есть более насущные задачи. Готовым к скорину кредитным организациям не может заменить кредитных сотрудников, их субъективной оценки факторов риска, которые не могут быть отражены в базе данных.

Скоринг представляет собой одну из немногих новых идей, как привязка продуктов к потребностям клиентов, предложение депозитных и платежных услуг, усиление внимания вопросам управления и стимулирования персонала и не является очередным прорывом в микрофинансах. Идея улучшения старой доброй организации бизнеса, которые в долгосрочной перспективе обещают принести пусть небольшие, но важные улучшения в микрофинансировании.

Организационные изменения это не основная сложность скоринга. Достоверность прогнозов скоринговых карт в конечном итоге, в чистом виде можно проверить на исторических данных задолго до того, как их начнут применять. Главное, руководители филиалов, кредитные сотрудники не поверят в «волшебный ящик», как база данных.

Рядовые сотрудники должны понять принцип работы скоринга и увидеть его функционирования на примере собственных клиентов, тогда поверят в скоринг. Требуется скрупулезный анализ, систематическое обучение, и постоянная проверка достоверности скоринга на активных займах, чтобы скоринг поняли и приняли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Булгакова, О.А. Проблемы кредитования физических лиц в современных российских условиях и пути их решения / О.А. Булгакова // В сборнике: Междисциплинарный вектор развития современной науки: теория, методология, практика. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. Петрозаводск, — 2020. — С. 6-9.
2. Илюхина, М.В. Риски коммерческих банков при кредитовании физических лиц и способы их минимизации / В сборнике: Державинские чтения. Материалы XXV Всероссийской научной конференции. Отв. редактор Я.Ю. Радюкова. — 2020. — С. 124-134.
3. Кабушкин, Н.И. Банковское дело. Экспресс-курс / Н.И. Кабушкин. — М.: КноРус, 2017. — 352 с.

BIBLIOGRAPHY

1. Bulgakova, O.A. Problems of lending to individuals in modern Russian conditions and ways to solve them / O.A. Bulgakova // In the collection: Interdisciplinary vector of development of modern science: theory, methodology, practice. Collection of articles II International scientific-practical conference. Petrozavodsk, - 2020. - pp. 6-9.
2. Pyukhina, M.V. Risks of commercial banks in lending to individuals and ways to minimize them / In the collection: Derzhavin Readings. Materials of the XXV All-Russian Scientific Conference. Rep. editor Ya.Yu. Radyukov. - 2020. - pp. 124-134.
3. Kabushkin, N.I. Banking. Express course / N.I. Kabushkin. — M.: KnoRus, 2017. — 352 p.