

УДК 336.717.061:347.191

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Матчина Е. Д., Широнина Е. М.

*ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», Пермь, Россия  
(614990, Пермь, Комсомольский проспект, 29), e-mail: [ElenaShironina@yandex.ru](mailto:ElenaShironina@yandex.ru)*

---

В статье рассматривается новый подход к системе банковского кредитования клиентов – юридических лиц. На основании изучения зарубежного опыта предлагается новая типология клиентов по степени развитости отношений с банком, а именно: потенциальный клиент, развивающийся клиент, развитый клиент, спящий клиент, утерянный клиент.

Согласно предлагаемому подходу определению значимости и уровня потенциального риска подвергаются потенциальный и спящий клиенты на основе показателей, разработанных с учётом принадлежности клиентов к группе корпоративных и малого бизнеса. Для оценки кредитоспособности заёмщика предлагается проводить «вертикальный» анализ (исследование коэффициентов) и «горизонтальный» анализ (оценка тенденций). Для вертикального анализа используются показатели финансовой устойчивости, показатели платежеспособности. Для горизонтального анализа используются абсолютные показатели, показатели рентабельности и показатели деловой активности. Наряду с изучением финансовых показателей деятельности потенциального заёмщика должное внимание необходимо уделять морально-этическим показателям на основе системы «красных сигналов».

По результатам горизонтального и вертикального анализов финансово-экономических показателей, оценки активов, которые могут выступать в качестве обеспечения возврата кредита, анализа по системе «красных сигналов» определяется группа кредитоспособности потенциального заёмщика.

---

Ключевые слова: кредитование, кредитный риск, оценка кредитоспособности, заёмщик.

## AN IMPROVEMENT OF BANK CREDIT SYSTEM OF CORPORATE CLIENTS. MANAGEMENT ASPECT

Matchina E. D., Shironina E. M.

*FGBOU VPO State National Research Polytechnic University of Perm. Perm, Russia (614990, Perm, Komsomolskiy pr., 29), e-mail: [ElenaShironina@yandex.ru](mailto:ElenaShironina@yandex.ru)*

---

A new approach to the system of bank lending for corporate clients is studied in this paper. A new typology of clients relationship with the bank sophistication based on the study of foreign experience is proposed, namely: a potential client, a developing client, a developed client, a sleeping client, a lost client.

In accordance with the proposed approach the potential and sleeping clients are determined the significance and the level of potential risk based on indicators for a group of corporate clients and small businesses separately. To assess the credit capacity of the borrower is proposed to conduct a "vertical" analysis (a study of the coefficients) and "horizontal" analysis (assessment of trends). For the vertical analysis the indicators of financial stability, paying capacity indicators are used. Absolute indicators, profitability indicators and indicators of business activity are used for the horizontal analysis. Except the study of financial performance of the potential borrower special attention to the moral - ethical parameters based on "red signals" system should be given.

Due to the results of the horizontal and vertical analysis of financial - economic indicators, valuation of assets as security of credit repayment, the analysis according to the "red signal" system is defined by a group of a potential borrower credit capacity.

---

Keywords: credit, credit risk, credit rating, borrower.

Прямым источником прибыли для банков являются активные операции, основу которых составляют операции по кредитованию. Выдача кредитов банком влечет за собой риск невозврата предоставленных средств, поэтому для успешного осуществления дальнейшей деятельности банку необходимо принимать необходимые меры по уменьшению кредитного риска.

В основе всех существующих мер, направленных на уменьшение кредитного риска, лежит грамотно разработанная система кредитования для каждой группы клиентов, то есть отдельно для физических и юридических лиц.

Система кредитования отечественных банков основана на разработках отечественных авторов. Применение зарубежных моделей и методов ограничено. Работа осуществляется по обычной схеме: анкета, пакет документов, заведение в базу данных при их отсутствии. Затем проверка службой безопасности, оценка кредитоспособности, после чего принимается решение о предоставлении или отказе в выдаче кредита. А если речь идёт об организации, то больше ответственности, значит больше показателей для проверки и жестче требования, следовательно, больше времени. Система кредитования физических лиц более автоматизирована, поэтому есть смысл усовершенствовать систему кредитования юридических лиц [1]. В общем виде система кредитования состоит из трёх этапов: оценка заёмщика, предоставление кредита и последующий контроль [2]. На наш взгляд, систему банковского кредитования можно представить в виде схемы (рисунок 1).



Рисунок 1. Система кредитования

На каждом из этапов системы банковского кредитования возможны усовершенствования.

В современном мире существует много специализированных банковских программ, которые выполняют роль информационных баз. Переход с одной программы на другую – процедура достаточно сложная и затратная, поэтому банки, как правило, выбирают одну базу, а уже с течением времени совершенствуют её изнутри.

Одной из новейших программных систем является Terrasoft XRM Bank [5]. Для данного программного продукта значимой является информация об изменении отношений банка с клиентом для управления жизненным циклом клиента. Критериями расположения клиента в той или иной фазе жизненного цикла являются активно используемые продукты и

действующие договоры. Результатом запуска такого механизма отслеживания является своевременный старт процесса удержания и развития клиента [5]. Проанализировав предложенный подход, был разработан профиль клиентов по степени развитости отношений клиента с банком для соответствующей типологии (таблица 1).

Таблица 1

Типологии клиентов по степени развитости отношений с банком

| Характеристики клиента            | Тип клиента  |   |  |   |
|-----------------------------------|--|---|--|---|
|                                   | Потенциальный  | Развивающийся   | Развитый   | Спящий  |
| Характеристика отношений с банком | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ранее не использовал продукты банка.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Количество используемых услуг растет.</li> <li>• Положительная формирующаяся кредитная история.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Количество используемых услуг больше двух и продолжает увеличиваться.</li> <li>• Положительная сформировавшаяся кредитная история.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Активность использования банковских продуктов сведена к минимуму.</li> <li>• Клиент имеет сформированную положительную кредитную историю.</li> </ul> |
| Количество используемых продуктов | 0  | 1–2   | 3–4  | 0   |
| Количество действующих договоров  | 0  | 1–2   | 3–4  | 0   |

К утерянным клиентам относятся те, кто находится в «чёрном списке» и кому на этом основании будет отказано в предоставлении кредита.

Благодаря этому методу облегчена работа на начальном этапе. Приходит человек в банк, и инспектор задаёт ему простой вопрос: «являетесь ли вы клиентом банка?», на основании ответа программа выдаёт либо анкету, либо досье клиента.

Поскольку у клиентов банка уже имеется и досье, и кредитная история, тратить на это время уже не надо. А если это потенциальный или спящий клиент, тогда необходимо понять, значим он для банка или нет. В то время как система Terrasoft XRM Bank предлагает оценивать значимость клиентов на основании матрицы по стратегическим и фактическим результатам, представляется более целесообразным и удобным использовать рейтинговую систему. В зарубежной практике популярностью пользуется система подробной оценки потенциального заёмщика (due diligence) [4]. Согласно предлагаемому подходу к системе кредитования определению значимости будут подвержены две из пяти категорий клиентов: потенциальные, так как эта группа клиентов прежде не являлась клиентами банка, не имеет досье, клиент новый, поэтому банку для принятия решения необходима полная информация

об этом клиенте; второй группой, которую необходимо проверить на «значимость», является категория спящих клиентов. Также показатели разработаны с учетом принадлежности клиентов к группе корпоративных и малого бизнеса. Данная система позволяет охарактеризовать внешнюю среду предприятия, показать его место на рынке и в отрасли, подтвердить или опровергнуть законность и эффективность деятельности, определить уровень диверсификации. Владея такого рода информацией, банк может определить целесообразность предоставления кредита.

Минимальное количество баллов, которое можно набрать – 9 баллов. Максимальный балл – 20. Исходя из этого можно определить уровень потенциального риска:

- 0 – 12 баллов (0 – 60 %) – высокий уровень риска. Клиент не представляет никакого интереса для банка. Такому клиенту необходимо отказать в предоставлении кредита;
- 13 – 16 баллов (65 – 80 %) – средний уровень риска. Такого клиента можно пропустить для дальнейшей проверки;
- 17 – 20 баллов (85 – 100 %) – минимальный риск. Такого клиента можно пропустить для дальнейшей проверки.

Наличие адекватной системы рейтинговой оценки как отражение общей модели оценки кредитного риска приобретает все большую значимость в посткризисное время, с учетом ожидаемого ужесточения норм мирового банковского регулирования и глобального пересмотра подходов к риск-менеджменту. В связи с этим существуют рекомендации пересматривать собственные модели в сторону более консервативной оценки кредитного риска. В результате присваивание более низких рейтингов контрагентам и тем самым существенное увеличение применяемых коэффициентов риска могут привести к удорожанию стоимости сделки для клиента или вовсе отказу банка от принятия слишком высокого риска на свой баланс [4].

В качестве завершающего этапа выбора заёмщика выступает оценка его кредитоспособности. Суть данной оценки в российских банках заключается в проверке показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Согласимся, что это неотъемлемая и важная часть, от которой нет смысла отказываться. В соответствии с разработанной системой оценка показателей финансово-хозяйственной деятельности осуществляется по балльной системе.

Вместе с тем, на наш взгляд, исследование баланса предприятия может производиться двумя методами – вертикальным (исследование коэффициентов на основе текущего баланса) и горизонтальным (оценка тенденций для различных отчетных периодов). Исследование финансового состояния предприятия в «вертикальной» плоскости заключается в обработке информации по последнему зафиксированному балансу, отчету о финансовых результатах,

приложениям к годовому балансу предприятия и данным аналитического учета, ведущегося заемщиком по счетам дебиторов-кредиторов. Для «горизонтального» анализа используются показатели, которые не имеют строго определенных нормативных значений. Характер таких показателей определяется их положительной или отрицательной динамикой. Исследование, по нашему мнению, может проводиться по следующим направлениям:

1. Выделение группы показателей, значения которых выражены конкретными цифрами или интервалами цифр:

- показатели финансовой устойчивости;
- показатели платежеспособности.

2. Выделение группы показателей, значения которых выражены положительной или отрицательной тенденциями:

- абсолютные показатели;
- показатели рентабельности;
- показатели деловой активности.

Обычно требования к обеспечению реализуются на этапе выдачи кредита. Позволим себе с этим не согласиться. Ведь отсутствие имущества, способного выступить в качестве обеспечения по кредиту, может послужить поводом для отказа в предоставлении кредитных средств. В соответствии с зарубежной системой подробной оценки потенциального заемщика (due diligence) [4] необходимо проводить предварительную оценку активов, которые могут служить обеспечением по кредиту.

Проверяя «порядочность» деятельности предприятия, обходят стороной проверку «порядочности» её руководителей. В последнее время, особенно в экономически развитых странах, большое значение приобретает оценка морально-этических качеств заемщиков банка (их порядочность, точность выполнения обещаний и обязательств, участие в сомнительных финансовых операциях и т.п.). Создаются методики и тесты, позволяющие достаточно точно оценить такие качества [3]. Одним из таких тестов является «Система красных сигналов». Она, как показывает опыт зарубежных банков, позволяет выявить потенциально ненадежных клиентов. Ее основу составляют пять разделов, отражающие информацию о заемщике:

1. «Сигналы» из истории заемщика;
2. «Сигналы», касающиеся руководства и управления заемщика;
3. «Сигналы», отражающие производственную деятельность заемщика;
4. «Сигналы», относящиеся к организации кредитования;
5. «Сигналы», фиксирующие отклонения от установленных норм.

Эти сигналы настораживают банк и помогают предотвратить просрочку кредитов либо выявить их возникновение. Подтвердить или опровергнуть эти критерии возможно при помощи анкет, которые заполняет заёмщик и службы безопасности. Система «красных сигналов» содержит негативные факторы, наличие которых может послужить причиной отказа в предоставлении кредита. В связи с этим данным показателям присваивается 1 балл со знаком «минус». Таким образом, при наличии какого-либо из «красных сигналов» набранные в ходе проверки баллы будут уменьшаться. Это, в свою очередь, окажет существенное влияние на уровень кредитоспособности.

По итогам собранной информации о финансовом состоянии заёмщика и о его морально-этических качествах, а также анализа имущества под обеспечения заёмщику присваивается одна из трёх групп кредитоспособности: высокая, средняя или низкая (таблица 2). Все учитываемые параметры принимаются равными 100 %. Группа присваивается в зависимости от процента отклонений.

Таблица 2

Параметры групп кредитоспособности

| Группа кредитоспособности | Максимальное отклонение,<br>% | Параметры группы,<br>% |
|---------------------------|-------------------------------|------------------------|
| Высокая                   | 25                            | 100 - 75               |
| Средняя                   | 50                            | 74 - 50                |
| Низкая                    | 100                           | 49 и меньше            |

В зависимости от присвоенной группы определяется максимальная сумма кредита, которую банк может предоставить клиенту. Для того чтобы уменьшить риск невозврата кредита, клиентам с низкой группой кредитоспособности будет отказано в предоставлении кредита. В основе разработки этого подхода, как и к определению значимости, лежит переход к более консервативной оценке кредитного риска.

На этапе мониторинга предполагается проведение:

- текущего контроля состояния заёмщика, используя периодическое применение системы «красных сигналов»;
- периодическое определение значимости заёмщика;
- использование резервных средств при выявлении просроченной ссудной задолженности.

На основании предложенных мероприятий усовершенствованная система выбора заёмщика может быть представлена в виде схемы (рисунок 2).

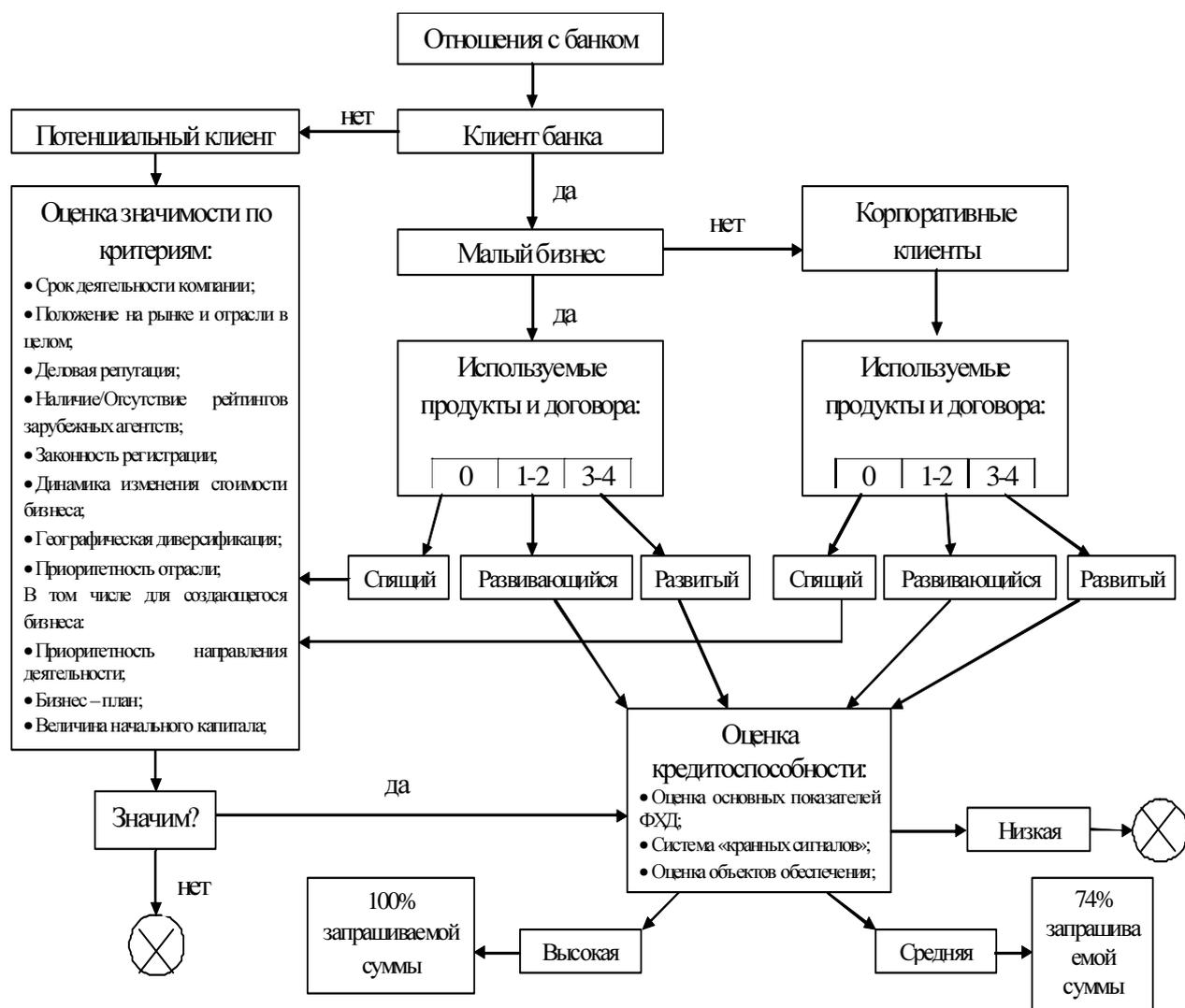


Рисунок 2. Схема выбора заёмщика

Таким образом:

- наряду с изучением финансовых показателей деятельности предприятия должное внимание необходимо уделять морально-этическим показателям его руководителей, которые являются основой управления;
- важным элементом эффективной работы является автоматизация производственного процесса, основанная на разработке упрощённых, но не менее эффективных балльных, рейтинговых систем, которые могут быть реализованы в элементарных компьютерных программах. В данном случае, чем проще – тем лучше и эффективнее;
- повышение финансовых результатов за счёт уменьшения рисков банка может быть достигнуто путём расширения кругозора оценки потенциального заёмщика и совершенствования системы автоматизации процесса кредитования.

### Список литературы

1. Белова А. В. Методика анализа кредитоспособности заёмщиков коммерческого банка / А. В. Белова // Банковское обозрение. – 2009. – №3. – С.1–3.
2. Белоглазова Г. Н. Банковское дело: Учебник / Г. Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 592 с.
3. Кабушкин С. Н. Управление банковским кредитным риском: Учебное пособие. 3-е изд. / С. Н. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2004. – 366 с.
4. Качаева М. С. Рейтинги заёмщика как составная часть системы оценка кредитного риска / М. С. Качаева // Банковское обозрение. – 2010. – № 11. – С.1-5.
5. Комплексное взаимодействие с клиентами банка с помощью Terrasoft XRM Bank // CNews – аналитика. – 2012.

### Рецензенты:

Мингалева Ж. А., д.э.н., профессор кафедры «Экономики и управления на предприятии» ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь.

Перский Ю. К., д.э.н., профессор кафедры «Менеджмента и маркетинга» ФГБОУ ВПО «Пермский национальный исследовательский политехнический университет», г. Пермь.