

УДК 336.77

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

О.П. Боброва

Брянский государственный университет имени академика И. Г. Петровского

В статье дана характеристика различных способов оценки кредитоспособности физических лиц. Особое внимание уделено кредитному скорингу, который позволит расширить границы кредитования населения. Одним из направлений инновационного кредитования физических лиц могут стать кредиты для развития личного подсобного хозяйства под залог земельных участков, кредиты для самозанятых граждан.

Ключевые слова: коммерческие банки, кредитный скоринг, кредитоспособность, платежеспособность, физические лица.

Физические лица являются важнейшей группой заемщиков для банковского сектора. Темпы роста объемов их кредитования в России имели положительную тенденцию за ряд последних лет (рис. 1).

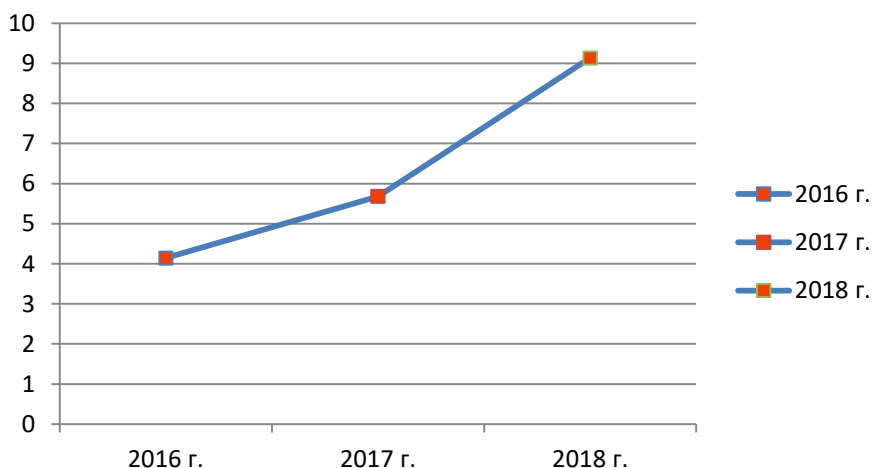


Рисунок 1 - Динамика объемов кредитов, выданных заемщикам – физическим лицам в России [10]

В 2019 г. размеры кредитования населения в России также показали высокие значения:

- за I квартал 2019 г. отечественные коммерческие банки выдали физическим лицам 8,84 млн новых кредитов на общую сумму более 1,97 трлн руб.;

- темп прироста количества новых кредитов по отношению к аналогичному периоду прошлого года (I квартал 2018 г.) составил 11 %, а темп прироста совокупной величины выданных населению кредитов оказался на уровне 17 % [11].

Представленные цифры не случайны: население России ежегодно вовлекается в розничные покупки посредством использования различных маркетинговых приемов, что порождает увеличение потребности в кредитных ресурсах [1]. Кроме того, по-прежнему не решена проблема обеспечения жильем для многих граждан РФ, поэтому не уменьшается спрос на ипотечные кредиты [4]. Вообще, отечественные коммерческие банки предлагают следующие виды кредитов для населения:

- на любые цели;
- потребительский;
- образовательный кредит (на обучение);
- автокредит;

- ипотечный кредит и др.

Однако во избежание кредитных рисков перед выдачей кредитов для физических лиц должна предшествовать процедура оценки их кредитоспособности. Причем необходимо различать понятия кредитоспособности и платежеспособности [3]. Кредитоспособность более широкое понятие, так как включает в себя следующие компоненты:

- текущую платежеспособность (то есть на данный конкретный момент времени);
- платежную дисциплину (отсутствие просрочек по выплате основной части долга и процентов по нему);
- способность погашать долги в будущем (перспективная платежеспособность).

При анализе кредитоспособности физических лиц используют особые методы. К ним можно отнести:

- кредитный скоринг;
- модель оценки платежеспособности;
- анализ кредитной истории;
- андеррайтинг.

Скоринговая модель широко применяется за рубежом. Она связана с использованием статистических исследований кредитных сделок с физическими лицами за 5-8 лет. При этом строится математическая модель, которая на основе таких статистических данных определяет оптимальные показатели по ряду критериев. Например, экономист Дэвид Дюрран обозначил следующие аспекты при скоринге кредитоспособности физических лиц: пол, возраст, профессия, наличие работы, длительность проживания в конкретном регионе, финансовое положение клиента [5].

Использование скоринговой модели происходит в рамках соответствующих программных продуктов. Например, в России разработано программное средство на языке MATLAB, которое дает возможность моделировать часть процесса кредитования, который как раз связан с выработкой решения по выдаче кредита физическим лицам. Существуют и другие банковские программы для осуществления кредитного скоринга. В данном случае, речь идет об использовании искусственного интеллекта в управлении бизнес-процессами банковских учреждений, что существенно снижает риск человеческого фактора при принятии соответствующего кредитного решения.

В России же применяют модель оценки платежеспособности физических лиц. Для этого анализируют размер их доходов. Подход следующий: платеж за месяц по кредиту не должен быть более 50 % от размера ежемесячного дохода физического лица или семейного бюджета. А для ипотечного кредитования супруги являются созаемщиками, и может использоваться иной уровень предельного платежа по кредиту – не больше 30 % или 40 % [2]. Важно отметить, что подобная модель применяется в ПАО «Сбербанк России».

При этом следует отметить, что ПАО «Сбербанк России» в какой-то мере пытается заложить скоринговую модель при организации кредитования физических лиц. Так, кредиты для населения уже дифференцируются по целевым группам:

- кредиты для молодежи и пенсионеров;
- кредиты для физических лиц, которые ведут личное подсобное хозяйство.

Анализ кредитной истории предполагает обращение банковского учреждения в Национальное бюро кредитных историй, где можно по каждому потенциальному клиенту, являющемуся физическим лицом, получить следующую информацию:

- имели ли место просрочки при погашении прошлых кредитов;
- какова была длительность просрочки (до 5 дней, до 1 месяца, от 1 месяца до 90 дней и пр.).

В результате, коммерческие банки могут получить чрезвычайно важные сведения о прошлой платежной дисциплине предполагаемых клиентов. Однако такой подход при оценке кредитоспособности физических лиц является довольно узким, поскольку прошлая кредитная история может не соответствовать их возможности добросовестно исполнять кредитные обязательства в будущем.

Метод андеррайтинга сочетает в себе признаки всех вышеназванных методов оценки кредитоспособности физических лиц. Поэтому его можно назвать наиболее подходящим, ведь в нем заложены все важнейшие параметры клиента-физического лица, позволяющие сделать вывод коммерческому банку о целесообразности заключения кредитной сделки. Андеррайтинг может осуществляться в двух режимах – индивидуальном и автоматическом (тот же кредитный скоринг). Единственным минусом метода андеррайтинга следует считать высокий уровень трудоемкости, что, в свою очередь, ведет к увеличению расходов для банковских учреждений.

С авторской точки зрения, особое значение среди названных методов оценки кредитоспособности физических лиц занимает кредитный скоринг. Ведь его целесообразно применять в случаях, когда планируется кредитование новых клиентов, по которым еще не сформирована кредитная история. Однако на основе среднестатистических данных можно создать возможный «кредитный портрет» потенциального заемщика. В состав индикаторов, которые могут войти в скоринговую модель, можно включить не только показатели, выделенные экономистом Дэвидом Дюраном, но и, например: наличие налоговых санкций по отношению к физическим лицам, наличие налоговых вычетов, получаемых физическими лицами. Ведь налоговые отношения с физическими лицами тесным образом связаны с их имущественным и финансовым положением: налоговые штрафы его ухудшают, а налоговые вычеты, наоборот, улучшают [8]. При этом для разработки собственных скоринговых моделей коммерческие банки могут воспользоваться данными управленческого учета [6].

При использовании традиционной для отечественных банков модели оценки платежеспособности физических лиц (при установлении уровня их кредитоспособности) желательно анализировать не только уровень доходов потенциальных клиентов, но и их другие финансовые возможности. Это, в конечном итоге, может расширить спектр выдаваемых им кредитов. Например, можно сформировать кредитные продукты для:

- развития личного подсобного хозяйства физических лиц;
- развития частного бизнеса для самозанятых граждан.

При оценке кредитоспособности физических лиц для выдачи заемных средств по развитию их личного подсобного хозяйства, необходимо принимать в расчет рыночную стоимость имущества, которое будет использоваться для указанных целей (земельных участков, а также построек на них). Причем подобные кредиты целесообразно выдавать под залог таких земельных участков, что будет развивать аграрную ипотеку [9].

Следует отметить, что ПАО «Сбербанк России» имеет опыт по выдаче кредитов населению для ведения личного подсобного хозяйства. Однако подобные кредиты не предполагают использование залоговых отношений. Максимальная сумма кредитов для данных целей составляет 1,5 млн руб. Если физическое лицо хочет увеличить сумму кредита на развитие личного подсобного хозяйства, то оно должно привлечь созаемщика. Созаемщиком может стать платежеспособный член семьи, который одновременно включается в список членов личного подсобного хозяйства. Однако если в таких кредитных сделках использовать залоговые отношения в виде аграрной ипотеки, то сумма выдаваемого кредита может быть существенно увеличена. Кроме того, будут снижены кредитные риски.

При оценке кредитоспособности физических лиц для выдачи заемных средств по развитию их будущего частного бизнеса в рамках деятельности самозанятых граждан, важно анализировать потенциальные доходы, расходы, прибыль и окупаемость подобных проектов. Особо тщательному кредитному анализу должны подвергаться инновационные бизнес-планы потенциальных самозанятых граждан [7]. Ведь инновационная деятельность может быть связана с высокой финансовой отдачей, но при этом одновременно она, как правило, влечет значительные риски. Поэтому при оценке инновационных бизнес-планов в рамках деятельности самозанятых граждан коммерческие банки должны учитывать повышенный уровень рискованности кредитных сделок с такими физическими лицами.

В таблице 1 показан примерный подход при оценке кредитоспособности физических лиц, претендующих на кредиты для бизнеса в рамках самозанятости.

Таблица 1 - Предлагаемый алгоритм оценки кредитоспособности физических лиц для кредитования их бизнеса в рамках самозанятости

Физическое лицо не имеет доходов на данный момент времени	Физическое лицо имеет доходы на данный момент времени
1. Анализ ежегодной прибыли от бизнес-проектов в рамках деятельности самозанятых граждан	
2. Анализ периода окупаемости затрат по бизнес-проектам в рамках деятельности самозанятых граждан	
3. Платеж за месяц по кредиту не должен быть более 20-30 % от размера ежемесячной прибыли по бизнес-проектам в рамках деятельности самозанятых граждан. Если проект носит инновационный характер необходимо предусмотреть минимальный уровень ежемесячного платежа по кредиту (20 %)	3. Анализ других доходов физических лиц
	4. Платеж за месяц по кредиту не должен быть более 40-50 % от совокупного размера ежемесячной прибыли по бизнес-проектам в рамках деятельности самозанятых граждан и прочих ежемесячных доходов физических лиц

Таким образом, оценка кредитоспособности физических лиц имеет ряд особенностей. В России, в основном, применяется модель оценки платежеспособности физических лиц для установления уровня кредитоспособности. Ее можно несколько усовершенствовать, а также стремиться внедрять кредитный скоринг.

Список литературы

1. Багиев Г.Л., Юлдашева О.У., Боброва Е.А. Как купить душу покупателя? Маркетинговая концепция вовлечения покупателя во взаимодействие с брендом // Креативная экономика. 2008. № 8 (20). С.70-79.
2. Зверев А.В., Ковалерова Л.А., Мишина М.Ю. Анализ и особенности развития ипотечного кредитования в России // Вестник Брянского государственного университета. 2018. № 3 (37). С. 188-196.
3. Зверев А.В., Ковалерова Л.А., Чернявская М.А. Некоторые аспекты регулирования и развития банковского сектора Российской Федерации в период санкций // Экономика и управление: проблемы, решения. 2018. Т. 6. № 4. С. 117-129.
4. Зверев А.А., Мандрон В.В., Мишина М.Ю. Состояние рынка ипотечного кредитования в России на современном этапе // Вопросы региональной экономики. 2018. № 3 (36). С. 117-124.
5. Зверев А. В., Сорокин А.А. Процентная политика российских банков, ее результаты и последствия для текущего экономического развития // В сборнике: Управление социально-экономическими системами и правовые исследования: теория, методология и практика Материалы международной научно-практической конференции. Брянск, 2017. С. 137-144.
6. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю., Леонова Е.В., Алекса М.Г. Управленческий учет и анализ: методы оптимизации бизнес-процессов банка // European Social Science Journal. 2015. № 12. С. 102-107.
7. Кузнецова О.Н., Мишина М.Ю. Развитие малого инновационного бизнеса с учетом географической специализации, как фактор экономического роста региона // Вестник Брянского государственного университета. 2015. № 3. С. 302-307.
8. Кузнецова О.Н. Налоговая нагрузка на предприятия и способы ее минимизации // Вестник Брянского государственного университета. 2012. № 3-1. С. 34-37.
9. Мишина М.Ю., Кузнецова О.Н., Слюсаренко Д.В., Алекса М.Г. Модель активизации аграрной ипотеки в России // Международный научный журнал. 2017. № 2. С. 49-53.
10. Объем кредитов, предоставленных физическим лицам-резидентам в рублях (по федеральным округам) [Электронный ресурс] // Центральный банк Российской Федерации: официальный сайт. URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2018&TblID=302-30> (дата обращения: 21.04.2019).
11. Пресс-релизы [Электронный ресурс] // Объединенное кредитное бюро (ОКБ): официальный сайт. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/01/30/749407-naselenie-zanimaet-vse-chasche> (дата обращения: 21.04.2019).

Сведения об авторе

Боброва О.П., магистрант 2 курса направления подготовки «Экономика», профиль «Финансы в банковской сфере» ФГБОУ ВО «Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского», *Bobrova32@mail.ru*.

UDK 336.77

ASSESSMENT OF SOLVENCY OF NATURAL PERSONS

O.P. Bobrova

Academician I.G. Petrovsky Bryansk State University

The article contains characteristics of various ways of solvency assessment of natural persons. Authors pay special attention to credit scoring which will allow to expand borders of crediting of the population. The credits for development of personal subsidiary farm on the security of land plots and the credits for self-employed citizens can become one of the directions of innovative crediting of natural persons.

Keywords: commercial banks, credit scoring, solvency, credit worthiness, natural persons.

References

1. Bagiev G.L., YUldasheva O.U., Bobrova E.A. Kak kupit' dushu pokupatelya? Marketingovaya koncepciya vovlecheniya pokupatelya vo vzaimodejstvie s brendom // *Kreativnaya ekonomika*. 2008. № 8 (20). S.70-79.
2. Zverev A.V., Kovalerova L.A., Mishina M.YU. Analiz i osobennosti razvitiya ipotechnogo kreditovaniya v Rossii // *Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2018. № 3 (37). S. 188-196.
3. Zverev A.V., Kovalerova L.A., Chernyavskaya M.A. Nekotorye aspekty regulirovaniya i razvitiya bankovskogo sektora Rossijskoj Federacii v period sankcij // *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya*. 2018. T. 6. № 4. S. 117-129.
4. Zverev A.A., Mandron V.V., Mishina M.YU. Sostoyanie rynka ipotechnogo kreditovaniya v Rossii na sovremennom etape // *Voprosy regional'noj ekonomiki*. 2018. № 3 (36). S. 117-124.
5. Zverev A. V., Sorokin A.A. Procentnaya politika rossijskih bankov, ee rezul'taty i posledstviya dlya tekushchego ekonomicheskogo razvitiya // *V sbornike: Upravlenie social'no-ekonomicheskimi sistemami i pravovye issledovaniya: teoriya, metodologiya i praktika Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii*. Bryansk, 2017. S. 137-144.
6. Kuznecova O.N., Mishina M.YU., Leonova E.V., Aleksa M.G. Upravlencheskij uchet i analiz: metody optimizacii biznes-processov banka // *European Social Science Journal*. 2015. № 12. S. 102-107.
7. Kuznecova O.N., Mishina M.YU. Razvitie malogo innovacionnogo biznesa s uchetom geograficheskoy specializacii, kak faktor ekonomicheskogo rosta regiona // *Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2015. № 3. S. 302-307.
8. Kuznecova O.N. Nalogovaya nagruzka na predpriyatii i sposoby ee minimizacii // *Vestnik Bryanskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2012. № 3-1. S. 34-37.
9. Mishina M.YU., Kuznecova O.N., Slyusarenko D.V., Aleksa M.G. Model' aktivizacii agrarnoj ipoteki v Rossii // *Mezhdunarodnyj nauchnyj zhurnal*. 2017. № 2. S. 49-53.
10. Ob"em kreditov, predostavlennyh fizicheskim licam-rezidentam v rublyah (po federal'nym okrugam) [Elektronnyj resurs] // *Central'nyj bank Rossijskoj Federacii: oficial'nyj sajt*. URL:

<http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?Month=01&Year=2018&TblID=302-30> (data obrashcheniya: 21.04.2019).

11. Press-relizy [Elektronnyj resurs] // Ob"edinennoe kreditnoe byuro (OKB): oficial'nyj sajt. URL: <https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2018/01/30/749407-naselenie-zanimaet-vsechashe> (data obrashcheniya: 21.04.2019).

About the author

Bobrova O.P., 2nd year undergraduate student in Economics with a focus on Finance in the Banking Sector at Academician I.G. Petrovsky Bryansk State University, Baxtiyar322@gmail.com.