

Рядинский Д.В.,

студент

2 курс, магистратура, факультет «Экономический»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Россия, г. Краснодар

Научный руководитель: Бабенко И.В.,

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры «Экономического анализа,

статистики и финансов»

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный университет»

Россия, г. Краснодар

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ОБЛАСТИ ОЦЕНКИ
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ЗАЁМЩИКА
КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ**

***Аннотация.** В статье представлен сравнительный обзор перспективных технологий по анализу кредитоспособности корпоративного заёмщика. Изложены особенности нетривиальных технологий таких как биометрический анализ данных, анализ неструктурированной информации, социальный скоринг и т.д., а также представлен мировой опыт по апробированию этих технологий.*

***Ключевые слова:** скоринг, анализ и оценка кредитоспособности, биометрический анализ данных, анализ неструктурированной информации*

***Annotation.** The article presents a comparative review of promising technologies for analyzing the creditworthiness of a corporate borrower. The features of non-trivial technologies such as biometric data analysis, analysis of unstructured information, social scoring, etc. are presented, and the world experience in testing these technologies is presented.*

Keywords: scoring, analysis and assessment of creditworthiness, biometric data analysis, analysis of unstructured information.

Перспективные технологии для оценки кредитоспособности заемщика сегодня формируются за счет эклектики между сетевыми технологиями, информационными системами, глобальной сетью Интернет. Они разрабатываются не только с учетом потребностей хозяйствующего субъекта, их удобства, но также в целях повышения сбора информации о частном предпринимательстве.

Информационные решения, которые банки применяют сегодня во всём мире, активно внедряют и расширяют спектр их деятельности, позволяют не только сформировать кредитный или иной банковский онлайн-продукт, а также дистанционно провести оценку кредитоспособности и платежеспособности заемщика. С одной стороны, это упрощает доступ к использованию банковских продуктов, расширяет потенциальный рынок сбыта, с другой стороны упрощает деятельность самого банка, позволяя на расстоянии провести необходимый анализ и оценка. Таким образом, сетевые технологии, которые активно применяются во всех сферах экономики, включая консервативный банковский сектор, создают множество экономических и неэкономических эффектов как для потребителей банковского продукта, так и для самого банка.

Принципиально смысл кредитного скоринга несмотря на его сетевую трансформацию и диджитализацию сохраняет свои принципиальные особенности. Можно сказать, что сегодня меняется форма коммуникации между кредитором и заемщиком, а также инструменты коммуникации, но принципиальные основы остаются неизменными.

Стоит обратить внимание на то, что сетевые и информационные технологии, применяемые банком, частично расширяют возможности кредитования за счет более объемного сбора данных о заемщиках, оперативного анализа и принятия решения.

Например, сегодня доступна не только финансовая информация о корпоративном заемщике, которую он сам о себе предоставляет, но также возможно в течении 1 минуты получить все выписки из государственных органов, включая судебные решения относительно заемщика, отследить его историю банковских транзакций, хозяйственной активности, рекламной деятельности, контрактах с партнёрами и иные особенностями [2].

Снижение стоимости данных технологий обусловлено их быстрым развитием и повсеместным внедрением. Кроме этого, они не несут ощутимых материальных затрат при их изготовлении, за исключением человеческого капитала. При этом положительный эффект, который можно достичь от внедрения сетевых технологий как раз состоит в их масштабном и повсеместном применении. Это можно сравнить с сетевым эффектом телефонизации, когда ценность данной технологии обусловлена количественным выражением в обществе потребности в телефонной связи. Рассмотрим на рисунке 1 основные направления современных технологий в сфере совершенствования скоринговых операции.

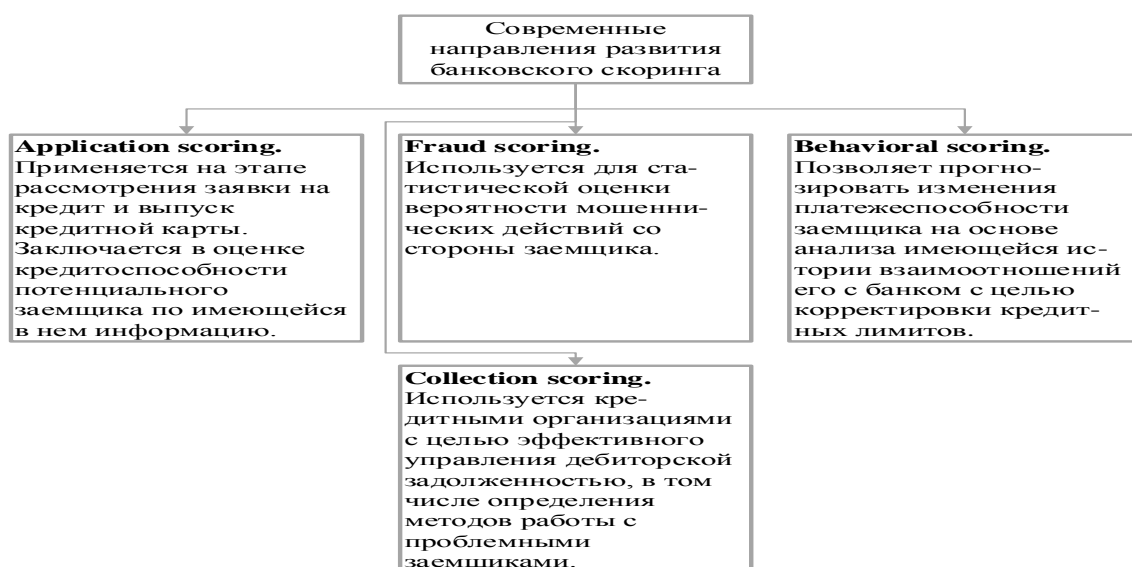


Рисунок 1 – Основные направления развития кредитного скоринга [1]

Представленные виды скорингом корпоративного заемщика могут быть взаимоопыляемыми или взаимоисключающими друг друга. При разработке

подхода к формированию методологии оценки корпоративного заемщика могут применяться различные комбинации их указанных программ.

Например, application-scoring – системы часто взаимодействуют с программами behavioral-scoring, анализирующими финансовые действия заемщиков, а также с fraud-scoring, которые призваны предотвращать прямое мошенничество.

Рассматриваемые методы в основном направлены на реализацию и уточнение поведения корпоративного заемщика. В основном данные, которые удалось извлечь при проведении анализа корпоративных заемщиков вводятся в скоринговые карты, где-то за наличие тех или иных параметров, которые устанавливает банки, и которые банк считает значимым при выдаче ссуды является совокупностью определяющих характеристик заемщика.

Недавно получила своё распространение методика, предложенная ещё в 1941 г. Д. Дюраном. Данный экономист впервые произвел деления заемщиков на условных хороших и плохих, определил группу ключевых факторов, которые являются маркером того или иного состояния заемщика, проанализировал данные признаки в коэффициенты, которые измеряют степень кредитного риска и в целом дают характеристику кредитоспособности заемщика.

Сегодня составление скоринговых карт постепенно уходит в прошлое несмотря на то, что остаётся всё ещё популярным инструментом анализа и оценки заемщика, а на его место приходит кредитное моделирование. Именно оно заложена в современные программы анализа и оценки корпоративных заемщиков. Длительное время банки использовали лишь формальную, финансовую информацию о хозяйственном состоянии заемщика, но сегодня спектр принимаемой информации существенно расширен за счет сетевых технологий.

Наибольшую популярность приобретают технологии, связанные с искусственным интеллектом, сбором и анализом непараметрических данных о заемщике. Рассмотрим основные направления анализа и оценки

кредитоспособности заемщика, которые сегодня сложилась благодаря сетевым технологиям.

1) Искусственный интеллект и машинное обучение. Активное развитие искусственного интеллекта и машинного обучения радикально меняет финансовый сектор экономики, создает скоринг-продукты, а также органично интегрируется в существующую экосистему банка. Например, американская компания ZestFinance является активным сторонником комбинированной оценки кредитоспособности, которая с помощью алгоритмов искусственного интеллекта анализирует тысячи различных сигналов и параметров заемщика. Особенностью алгоритма данной компании является то, что он пренебрегает данными социальных сетей, считая их малопригодными для анализа платежеспособности. Алгоритм компании анализирует платежеспособность потенциальных заемщиков банка, которым было отказано в ссуде по формальным признакам. Например, среди поводов для отказа может быть просроченная кредиторская задолженность, отсутствие кредитной истории. При традиционном анализе кредитоспособности подобное потенциальные клиенты обычно получают отказ от банка в предоставлении ссуды.

Технологическим антагонистом ZestFinance является компания Lenddo, которая, наоборот, делает упор на оценку корпоративного заемщика при помощи социальных сетей и интернет-активности компаний. Иногда компании даже не приходится отправлять финансовые документы и отчетность, алгоритмы оценки кредитоспособности заемщика позволяют на основе открытых данных принимать решения о выдаче займа. Компания специализируется на выдаче микрозаймов на текущие нужды. Целевая аудитория данного алгоритма - небольшие, но активно растущие компании, которые усиливают свой рост за счет интернет-активности.

Созданный алгоритмом сегодня планируют интегрировать в поисковые системы, чтобы в режиме реального времени отслеживать все необходимые изменения для оценки платежеспособности и кредитоспособности. Китайская

поисковая система Baidu активно интегрирует в свои алгоритмы подобные технологии, чтобы увеличить рыночную долю. При этом поисковая система Google, как ни странно, является одной из наименее технологичных в этом смысле компаний, поскольку монопольное положение на рынке снижает потребность компании в инновациях, чем, в свою очередь, занимаются конкуренты.

2) Биометрия. Борьба с мошенничеством в кредитной сфере является одной из наиболее актуальных угроз для финансовой стабильности самого банка. В связи с данной потребностью активно развиваются технологии, направленные на предотвращение выдачи кредитов мошенникам. Инструменты биометрии и динамического анализа биоматериала позволяют в режиме реального времени провести анализ бенефициара кредитных сделок и оценить вероятность дефолта выданного кредита.

Биометрия также является актуальной, потому что банки в связи с ростом мошеннических операций за счет современных технологий, вынуждены повышать требования ко всем заемщикам, что снижает доступность кредитных средств для субъектов частного предпринимательства и препятствует активному развитию компании. Доступность и развитость подобных технологий обеспечит эффективный анализ и выявление мошенников и мошеннических операций без необходимости ужесточать требования для всей массы корпоративных заемщиков. Популярными направлениями биометрии являются следующие:

- 1) аутентификация по отпечаткам пальцев;
- 2) сопоставление речи клиента с его «голосовыми следами»;
- 3) сканирование сетчатки глаза;
- 4) распознавание лиц на фото [6].

В 2018 г. в рамках развития цифровой экономики была введена единая биометрическая система, которая формирует принципы сбора биометрических данных по голосу, изображению и отпечаткам пальцев. Сдав полный комплекс биометрических данных, заемщик вправе рассчитывать на приоритетное

рассмотрение кредитной заявки, льготную процентную ставку, расширенные лимит по кредитам и т.д. Это объясняется сниженным риском дефолта данного кредита, поэтому банки более охотно будут кредитовать именно проверенных заемщиков. Планируется ассоциировать данную базу с базами данных интерпола и внутренней службы МВД.

Лидерами в данных технологиях сегодня (BehavioSec) предлагается оценить силу нажатия на печать, скорость набора текста, почерк и другие уникальные психомоторные реакции человека. Речь идет о том, чтобы накладывать на психотип человека и его склонности к различным социальным поведенческим стереотипам.

3) Data science. Развитие технологий кластера data science позволяет создавать сложные закономерности в больших массивах непараметрических данных. Под сложными закономерностями понимается, например, лингвистический анализ рекламных текстов и публикаций в корреляции с объемами предоставляемых кредитных средств.

Финансово-кредитные организации сегодня всё-таки стараются усложнять анализ кредитоспособности заемщика, расширять возможности поиска дополнительной информации об экономическом положении заемщика, использовать дополнительную, второстепенную информацию о его рыночном поведении и т.д. Например, перспективным направлением оценки является «транзакционный скоринг», который учитывает не только валовые доходы клиента, запросившего ссуду, но тоже характер его затрат, движение денежных средств по счетам, платежную дисциплину с партнерами и многое другое [3].

С 2019 года в России развивается инициатива, которая позволяет банкам по согласию с клиентом запрашивать актуальную информацию из государственных информационных систем, юридическую информацию, налоговую отчетность и многое другое. Иногда современные разработчики технологии оценки кредитоспособности корпоративного заемщика учитывают личность бенефициара, уровень его образования, социальную активность,

карьерный путь и даже оценки в университете. Алгоритм, основанный на данных о принципах, разработала американская компания UpStart. Также Данный алгоритм учитывает, кроме того, телефонную активность клиента, зарубежные звонки, услуги корпоративной связи, конференцсвязь, что также отражает его деловую активность.

Проводя оценку взаимосвязи современных технологий и кредитной политики банка, становится очевидным, что современные банковские решения и современные банковские продукты, в том числе кредитного характера, обуславливают степень диверсификации кредитного портфеля, снижения кредитного риска. Разнообразные клиенты банка могут весьма эффективно сбалансировать совокупный банковский и кредитный риск, поэтому, в первую очередь, необходимо стремиться к консенсусу между внедряемыми технологиями и их практическим эффектом от внедрения, который должен выражаться не только в снижении себестоимости банковских продуктов для самого банка, но также в многочисленных экономических и неэкономических эффектах, которые получают клиенты и пользователи данных банковских продуктов.

Формирование восприятия к современным технологиям управления и продвижения банковских продуктов формируется за счёт разъяснительной работы самого банка, оказания консалтинговых услуг, формирования публичного восприятия и лояльности к организации бизнес-процессов, раздаче формирующих восприятие материалов, отчетов, докладов и многого другого.

Одной из существующих уязвимостей новых банковских продуктов считается недостаточное информационное сопровождение вновь выпускаемых продуктов, в особенности, методологии банков уделяют недостаточное внимание к разъяснительной работе по способам взаимодействия с данными банковскими продуктами, которые выходят на рынок.

Выводы. Таким образом, передовыми направлениями в развитии кредитных банковских продуктов являются сетевые информационные

технологии, но, к сожалению, они ограничены определенными аудиториями, которые лояльно настроены на использование данных продуктов. Небольшим недостатком считается слабая индивидуализация банковских продуктов, а также неспособность выделить и удовлетворить собственного клиента – плохая рыночная ориентированность даже у ведущих банков России.

Использованные источники:

1. Кучиев А.З., Кучиева И.Х. Организация и методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов // Пространство экономики. 2017. №3.

2. Никаненкова В.В. Кредитный скоринг как инструмент оценки кредитоспособности заемщиков // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. 2018. №2.

3. Наточеева Н.Н., Фошкин А.Е. Системный подход российского коммерческого банка к управлению кредитными рисками // Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». 2016. №3.

4. Русак А.А. Информационное обеспечение анализа кредитоспособности корпоративных клиентов банка // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. 2015. №1.

5. Сафронова Т.Е. Методы минимизации кредитных рисков на основе оценки кредитоспособности заемщиков // Известия ПГУ им. В.Г. Белинского. 2018. №24.

6. Сергеюк В.С., Бобрикович Е.С., Лопух Ю.И. Основные направления совершенствования работы банка по кредитованию корпоративных клиентов // Основы ЭУП. 2017. №2 (14).