

УДК 336.717.061

## **СКОРИНГОВАЯ МОДЕЛЬ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ВОЗМОЖНОСТИ ВЫДАЧИ КРЕДИТА, КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

*К.э.н., доц., Дём О.Д., маг. Пурышкин В.Л.  
Витебский государственный технологический университет  
г. Витебск, Республика Беларусь*

Актуальность выбранной работы состоит в том, что в настоящее время в сфере банковского обслуживания на рынке банковских продуктов и услуг наблюдается широкое предложение от коммерческих банков, из-за чего последним необходимо досконально знать своего клиента, а также потребности, возможности и иные факторы, влияющие на выбор клиентов в обслуживающем его банке.

Анализ рынка кредитования свидетельствует о том, что темпы роста кредитования физических лиц опережают темпы роста кредитования корпоративных клиентов. Это приводит к увеличению кредитных рисков коммерческих банков и банковской системы в целом. В результате особую актуальность приобретает качество управления кредитной политикой в розничном кредитовании. Одним из инструментов улучшения качества кредитной политики являются скоринговые системы (модели).

Скоринговая модель даст банку неоспоримое преимущество при определении эффективности в различных точках продаж (центров банковских услуг), расчете бизнес-плана по формированию резервов на покрытие возможных убытков, поиску новых клиентов, выявления спроса на различные виды банковских продуктов и услуг.

В Республике Беларусь в большинстве своем у всех банков своя собственная модель скоринговой оценки кредитоспособности клиента, которая основывается на предложениях Национального Банка Республики Беларусь, и зачастую является коммерческой тайной. Вследствие этого, клиент, перед тем как посетить отделение банка, не имеет возможности предварительно и оперативно оценить свою кредитоспособность, а ведь решение данной проблемы довольно простое. Мы предлагаем использовать пакет программного обеспечения STATISTICA для построения и внедрения скоринговой модели.

Для этого были решены следующие задачи: исходя из различных элементов анкетной информации о потенциальных клиентах банка, разделим их на «плохих», «хороших» и «средних». Для решения этой задачи были использованы возможности нейронных сетей. Нейросетевое моделирование проводилось в несколько этапов:

- 1) предварительная подготовка данных и разделение на обучающие и тестовые выборки;
- 2) предобработка данных и преобразование их для подачи на вход НС;
- 3) построение и обучение сети;
- 4) диагностика сети (определение ее эффективности и точности построенной модели).

В результате проведенного эксперимента построена Нейронная Сеть с точностью 87 %, что является удовлетворительным показателем ее работы и позволяет сделать вывод о том, что использование данного программного продукта банками для автоматизированной оценки кредитоспособности потенциальных клиентов не составит труда. Чтобы данную модель реализовать для кредитных организаций, им требуется введение своей клиентской базы в модель, а также обучение использования Нейронной Сети банковским персоналом. Также данную модель можно адаптировать и к кредитованию корпоративных клиентов, для чего необходимы дополнительные данные в модель. В этом случае потребуется её доработка.