

УДК 336.71

Л.К. ЧЕСНЮКОВА, М.И. НЕУГОДНИКОВ
(Екатеринбург)

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ БАНКОВ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЭЛЕМЕНТОВ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТОВАНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Статья посвящена совершенствованию кредитной политики банков через глубокий анализ элементов организации кредитования как физических, так и юридических лиц. В условиях динамичного финансового рынка, эффективная кредитная политика становится ключевым инструментом для обеспечения устойчивости банков и повышения их конкурентоспособности. Рассматриваются основные элементы, влияющие на процесс кредитования, такие как оценка кредитоспособности, управление рисками, а также особенности формирования кредитных предложений. Исследование подчеркивает значимость индивидуального подхода к клиентам и адаптации кредитных продуктов к их потребностям.

Ключевые слова: кредитование, физические лица, юридические лица, кредитные продукты, элементы организации кредитования.

LYUDMILA CHESNYUKOVA, MAKSIM NEUGODNIKOV
(Ekaterinburg)

IMPROVEMENT OF CREDIT POLICY OF BANKS ON THE BASIS OF ANALYZING THE ELEMENTS OF THE ORGANIZATION OF FINANCING OF PHYSICAL AND JURIDICAL PERSONS

The improvement of credit policy of banks by the means of the strong analysis of the elements of organizing the credit financing of physical and juridical persons is described. In the context of dynamic financial market, the efficient credit policy is considered as the key tool for the stabilization of banks and their competitive growth. The basic elements, having influence on credit financing (such as the credit rating, the management of risks and the peculiarities of formation of credit proposals), are observed. The study underlines the significance of the individual approach to clients and the adaptation of the credit products to their needs.

Key words: credit financing, physical persons, juridical persons, credit products, elements of organization of financing.

Для проведения анализа различий в организации кредитования физических юридических лиц необходимо рассмотреть ключевые элементы, формирующие этот процесс.

Перечень элементов организации кредитования был сформирован на основе анализа ключевых этапов кредитного процесса, которые являются неотъемлемой частью банковской деятельности. В основу перечня легли стандартные этапы, характерные для кредитования как физических лиц, так и юридических лиц, включая рассмотрение заявки на получение ссуды, анализ и оценку кредитоспособности заемщика, оформление кредитного договора, выдачу ссуды, а также контроль за исполнением и погашением ссуды [9]. Эти этапы отражают базовую структуру кредитного процесса.

Кроме того, в перечень были включены дополнительные элементы, которые имеют важное значение для организации кредитования. Среди них – оценка рисков, которая является важной частью процесса принятия кредитной организацией решений о выдаче кредита, а также определение суммы кредита, которая зависит от финансового состояния заемщика и целей кредитования. Также были учтены эксклюзивные виды кредитов, характерные только для кредитования физических или юридических лиц [5, 9]. Была отмечена и маркетинговая составляющая, т. к. она играет ключевую роль в привлечении клиентов, разработке и продвижении кредитных продуктов, а также в создании конкурентных преимуществ перед другими кредитными организациями [1, 4].

На основе сформированного перечня элементов организации кредитования, включающего как стандартные элементы кредитного процесса, так и дополнительные, такие как оценка рисков, сум-

ма кредита, эксклюзивные виды кредитов и маркетинговая составляющая, был проведен сравнительный анализ особенностей кредитования физических и юридических лиц. Для наглядного представления результатов анализа и выделения ключевых отличий между этими двумя категориями заемщиков, ниже представлена табл.

Таблица

**Элементы организации
кредитования физических и юридических лиц**

Элемент	Физические лица	Юридические лица	Отличия
Маркетинг	Разработка массовых кредитных продуктов, продвижение, в том числе через повышение имиджа [4]	Формирование клиентской политики с учетом дифференцированного подхода [1]	Маркетинг для физических лиц сосредоточен на продвижении массовых продуктов, а для юридических лиц акцентируется на построении долгосрочных отношений
Виды кредитных продуктов	Ипотечное жилищное кредитование, автокредит, кредит на обучение [10]	Лизинг, овердрафт, оборотный кредит, факторинг [10]	Физические и юридические лица имеют разные виды кредитов, ориентированные на их нужды и возможности
Форма выдачи ссуды	Как в безналичной, так и в наличной форме (в зависимости от условий договора) [9]	Только в безналичной форме на расчетный счет [9]	Для юридических лиц ссуды выдаются исключительно в безналичной форме
Сумма кредита [сайт ЦБ]	Суммы от десятков тысяч до десятков миллионов	Суммы от десятков до сотен миллионов	Суммы кредитов для физических лиц значительно меньше, чем для юридических лиц, что отражает различия в потребностях заемщиков
Рассмотрение заявки / Оценка кредитоспособности	Анализ доходов, кредитной истории и ликвидности залогового имущества, скоринговая оценка [8, 9]	Анализ бухгалтерской отчетности, налоговых деклараций, бизнес-планов и прогнозов [7, 9]	Для физических лиц – больше автоматизации, для юридических лиц – больше данных и экспертных оценок
Управление рисками	Идентификация факторов риска и выбор стратегии минимизации риска, такой как требование обеспечения [6]	Идентификация факторов риска, количественная оценка риска, выбор стратегии минимизации риска, контроль изменения уровня риска [5]	В управлении рисками для юридических лиц чаще используются инструменты контроля изменения уровня кредитного риска и методы количественной оценки риска
Оформление кредитного договора	Акцент на прозрачность условий погашения, размер процентной ставки и обеспечение, на возможность досрочного погашения [9]	Ограничение на выдачу кредитов третьим лицам, запрет на продажу активов без согласия банка и требования к финансовой дисциплине [9]	Условия кредитного договора для физических лиц сосредоточены на прозрачности и гибкости, тогда как для юридических лиц включают более строгие ограничения и требования

Элемент	Физические лица	Юридические лица	Отличия
Контроль за исполнением кредитного договора	Постоянно проводится мониторинг финансового положения заемщика и своевременности платежей [5].	Постоянно проводится мониторинг финансового положения заемщика и своевременности платежей [5].	Процесс контроля за исполнением кредитного договора схож для обеих категорий.

При анализе элемента «маркетинг» можно отметить существенные различия в подходах к физическим и юридическим лицам. У кредитования физических лиц акцентируется внимание на индивидуальных потребностях клиентов, эмоциональной составляющей и удобстве, что проявляется в изучении спроса, разработке стандартных кредитных продуктов и использовании массовых коммуникационных каналов, таких как интернет-реклама и социальные сети. В то же время маркетинг для юридических лиц ориентирован на бизнес-клиентов и включает более сложные и специализированные финансовые продукты, такие как лизинг и овердрафт, с акцентом на построение долгосрочных отношений, индивидуальный подход и прямое взаимодействие через деловые встречи [11, 12].

При рассмотрении элемента «эксклюзивные виды кредитов», можно выделить следующие особенности. Для кредитования физических лиц кредитные продукты включают ипотечное жилищное кредитование, автокредиты и кредиты на обучение, которые направлены на удовлетворение потребительских нужд. Лизинг, овердрафт, факторинг и другие виды эксклюзивных кредитов позволяют компаниям управлять денежными потоками и финансировать недостаток оборотного капитала. Следовательно, можно отметить что, «эксклюзивные виды кредитов» адаптированы к потребностям различных категорий клиентов.

Можно выделить следующие отличия для физических и юридических лиц при рассмотрении элемента «форма выдачи ссуды». В зависимости от условий договора, физические лица могут получать заемные средства, как в безналичной, так и в наличной форме, в то время как юридические лица получают ссуду только в безналичной форме на расчетный счет предприятия, что способствует их операционным потребностям.

При рассмотрении элемента «сумма кредита» можно выделить следующие особенности. Сумма кредитования физических лиц может варьироваться от нескольких десятков тысяч рублей по потребительским кредитам и до нескольких миллионов рублей при покупке жилья (ипотечный кредит) или при покупке транспортных средств (автокредит). Для юридических лиц суммы заемных средств могут достигать сотен миллионов рублей при приобретении оборудования, финансировании проектов модернизации, расширения или диверсификации бизнеса [7].

При рассмотрении элемента «рассмотрение заявки на получение ссуды» можно выделить следующие различия. Оценке кредитоспособности заемщика при рассмотрении заявки и решении о выдаче кредита уделяется достаточно большое внимание. Однако при оценке кредитоспособности физического лица рассматриваются такие параметры, как личные доходы, возраст, кредитная история, в то время как для юридических лиц высылают более широкий пакет бухгалтерской и статистической отчетности, включая бухгалтерскую отчетность, налоговые декларации, бизнес-планы и финансовые прогнозы, что позволяет банку всесторонне оценить финансовую устойчивость и платежеспособность организации.

При сравнении кредитования физических и юридических лиц по элементу «управление рисками» можно выделить следующие различия. У физических лиц риски в основном связаны с личными финансовыми показателями, такими как уровень дохода и кредитная история. В то же время у юридических лиц риски обусловлены финансовым состоянием компании, которое может изменяться под влиянием рыночных условий и управленческих решений. Таким образом, в обоих случаях акцент делается на идентификации факторов риска, оценке кредитоспособности и выборе стратегий для минимизации рисков [6].

При рассмотрении элемента «оформление кредитного договора» можно выделить следующие особенности. Для кредитования физических лиц ключевыми аспектами являются прозрачность условий погашения, размер процентной ставки, обеспечение кредита (например, залог или поручительство), а также возможность досрочного погашения без штрафных санкций. В то же время кредитные договоры для юридических лиц часто включают дополнительные условия, такие как ограничения на выдачу кредитов третьим лицам, запрет на продажу активов без согласия банка и требования к финансовой дисциплине, что связано с более высоким уровнем риска и сложностью управления бизнесом.

При рассмотрении следующего элемента «контроль за исполнением кредитного договора», можно выделить. Как для кредитования физических лиц, так для юридических лиц контроль за исполнением кредитного договора, преимущественно включает мониторинг своевременности платежей.

В рамках данной работы мы рассмотрели отличия в элементах организации кредитования физических и юридических лиц. Многие из этих отличий могут быть использованы для совершенствования банковской деятельности путем частичного заимствования инструментов, применяемых для одного типа заемщиков, и адаптации их для другого типа. Так, мы выделили следующие элементы организации кредитования, где может быть использован такой подход: маркетинг и оценка рисков.

На основании изученных источников можем заключить, что традиционный подход к оценке рисков для юридических лиц, основанный исключительно на анализе финансовой отчетности, устаревает. Вместо этого стоит использовать комбинированные методы, включающие скоринговые модели, которые уже успешно применяются для кредитования физических лиц. Предполагаем, что это может позволить быстрее и точнее оценивать кредитоспособность малого и среднего бизнеса.

Также можно назвать устаревающим традиционное разделение маркетинговых стратегий для кредитования физических и юридических лиц. Для обеих категорий стоит использовать гибридные подходы, сочетающие массовые коммуникации с индивидуальным подходом.

Литература

1. Голайдо И.М., Лыгина Н.И. Маркетинг кредитных организаций // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. 2018. № 1(35). С. 24–29.
2. Евтушенко Е.В., Павлова Ю.А., Гайфуллина М.М. Основные принципы и условия банковского кредитования // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Сер.: Экономика. 2017. № 2(20). С. 7–15.
3. Зернова Л.Е., Трари А. Организация маркетинга кредитования физических лиц в коммерческом банке // Актуальные вопросы экономики, коммерции и сервиса: сб. науч. тр. кафедры коммерции и сервиса. М.: ФГБОУ ВО «Российский государственный университет имени А.Н. Косыгина (Технологии. Дизайн. Искусство)», 2022. С. 25–30.
4. Карслиева Р.Н., Голубова М.И., Флоринская М.В. Кредитный мониторинг как способ контроля качества кредитной операции // Вестник Института дружбы народов Кавказа (Теория экономики и управления народным хозяйством). Экономические науки. 2024. № 1(69). С. 84–92.
5. Кузубов А.А. Риски в процессе банковского кредитования малого бизнеса // Карельский научный журнал. 2016. Т. 5. № 1(14). С. 48–50.
6. Мелекесова Е.А., Кравченко О.В. Способы оценки рисков кредитования физических лиц в современных условиях России // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. № 12-2(58). С. 99–107.
7. Мусафиров Ф.М. Методика проведения комплексной оценки кредитоспособности юридических лиц // Вестник науки. 2024. Т. 2. № 5(74). С. 129–139.
8. Самылова И.Н., Сапожникова Е.С. Методологические подходы к оценке кредитоспособности заемщиков банковских кредитных организаций // Общество. Наука. Инновации (НПК-2019): сб. ст. XIX Всерос. науч.-практич. конф.: в 4-х т. (г. Киров, 01–26 апр. 2019 г.). Киров: Вятский государственный университет, 2019. Т. 4. С. 415–423.
9. Толмачева И.В., Шкильнюк А.В. Этапы банковского кредитования // Молодой ученый. 2020. № 19(309). С. 254–256. URL: <https://moluch.ru/archive/309/69789/> (дата обращения: 06.03.2025).
10. Евтушенко Е.В., Павлова Ю.А., Гайфуллина М.М. Основные принципы и условия банковского кредитования // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Сер.: Экономика. 2017. № 2(20). С. 7–15.
11. Beloglazova I.A., Korikov A.A., Yurchenko K.P. Inflation expectations and perceptions: Experimental evaluations and opportunities for central banks' communication policy // Journal of New Economy. 2025. Vol. 26. No. 1. Pp. 50–68.
12. Shersheva E.G. CAMELS parameters' impact on the risk of losing financial stability: The case of Russian banks // Journal of New Economy. 2024. Vol. 25. No. 2. Pp. 130–152.