

УДК 336.717

---

## **К ВОПРОСУ О ТРАНСФОРМАЦИИ ПОДХОДОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА К КРЕДИТНОМУ АНАЛИЗУ МАЛОГО БИЗНЕСА**

---

**Быканова Наталья Игоревна**, канд. экон. наук, доц.

**Коннова Анна Владимировна**, маг.

**Евдокимов Денис Валерьевич**, маг.

Белгородский государственный национальный исследовательский университет, ул. Победы, 85, Белгород, Россия, 308015; e-mail: bykanova@bsu.edu.ru; 960625@bsu.edu.ru, 971454@bsu.edu.ru.

*Цель:* исследовать вопросы, связанные с трансформацией подходов коммерческих банков к кредитному анализу малого бизнеса, роль которого в настоящее время усиливается в национальной экономике. *Обсуждение:* одним из перспективных направлений кредитования коммерческих банков в России является развитие кредитных отношений с предприятиями малого бизнеса. В условиях современной экономической нестабильности банки должны внимательно относиться к потенциальным заемщикам. Следовательно, необходима трансформация подходов коммерческих банков к кредитному анализу малых предприятий с целью увеличения его качества и эффективности. *Результаты:* авторами выделены исторические этапы развития кредитного анализа в России; проведен анализ современного состояния на рынке кредитования малого и среднего бизнеса; рассмотрены этапы проведения кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк; даны рекомендации по дальнейшей трансформации подходов коммерческого банка к кредитному анализу малого бизнеса.

**Ключевые слова:** кредитование, кредитный анализ, оценка кредитоспособности, малый бизнес, средний бизнес, коммерческий банк, кредитный рейтинг, скоринг.

**DOI:**

### **1. Введение**

Современный период социально-экономического развития России характеризуется серьезными изменениями в финансово-кредитной сфере. Это связано с ростом политического давления на экономику государства при помощи санкций, отсутствием экономической стабильности в деятельности предприятий, повышением роли заемного капитала в развитии экономики

государств и отдельных организаций. Как следствие, требуют развития теоретические основы и методическое обеспечение кредитных отношений. Высокий риск банковских, и прежде всего кредитных, операций обусловлен результатами работы с клиентами. При этом эффективность функционирования банка зависит от квалифицированного отбора клиентов, важнейшим средством которого является качественное проведение кредитного анализа.

Исследованию кредитного анализа заемщиков посвящены работы многих отечественных ученых, таких как О. И. Лаврушин, О. Н. Афанасьева, С. Л. Корниенко [5], Т. Г. Шешукова, М. В. Быкова [12], Р. Р. Сурхаев [10], Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова [4], С. А. Кемаева, Е. Е. Козлова, Е. С. Ионова [2, 3], А. А. Казимагомедов, Д. Гусейнли [1] и др.

Изучив многочисленные работы по этой проблематике, можно сказать, что отечественные ученые еще не пришли к единому мнению о том, как необходимо проводить кредитный анализ заемщика и что включать в понятие «кредитного анализа», чтобы снизить кредитный риск. Кроме того, отсутствует единый комплексный подход к пониманию факторов, влияющих на кредитоспособность потенциального клиента, что затрудняет практику оценки уровня кредитного риска отечественными банками. Таким образом, целесообразными являются теоретическое обоснование необходимости проведения кредитного анализа и определение приоритетных направлений модернизации подходов коммерческого банка к проведению кредитного анализа предприятий, в том числе малого бизнеса.

По мнению Сурхаева Р.Р., под кредитным анализом стоит понимать оценку кредитоспособности заемщиков, а также процесс, затрагивающий активные операции банков, сопровождаемые анализом и оценкой (в частности, кредитный андеррайтинг, мониторинг кредитного портфеля, резервирование, лимитирование, ценообразование кредитных сделок) [10, с. 119].

Л. Г. Рехвиашвили утверждает, что определение понятия «кредитный анализ» заключается в принятии решения банком о начале или прекращении кредитных отношений с заемщиком на основе результатов анализа его правового обеспечения и финансового состояния [9].

В свою очередь, Шеремет А. Д. говорит о том, что кредитный анализ предполагает принятие во внимание кредитной истории и репутации заемщика, наличия и состава его имущества, состояния экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивости финансового состояния и других показателей деятельности предприятия [11].

Обобщая вышеуказанные понятия, можно заключить, что кредитный анализ – это исследование банком показателей финансовой деятельности заемщика, которое проводится с целью определения его способности выполнять кредитные обязательства.

## **2. Обсуждение результатов**

Если рассматривать исторический аспект, то можно выделить пять этапов развития кредитного анализа в России (табл. 1).

Таблица 1

## Характеристика этапов развития кредитного анализа в России

№ этапа	Период развития	Особенности кредитного анализа	Критерии оценки кредитоспособности
1.	Первая половина XVIII в.	Преимущественно кредитование помещиков и дворян под залог сельскохозяйственных угодий	Репутация заемщика; размер имущества, предоставляемого в залог; количество крепостных
2.	1860-1917 гг.	Создание Государственного банка в 1860 г. В 1860-х – начале 70-х гг. рост количества кредитных учреждений. В 1883 г. принятие поправок в банковский закон 1872 г. Выдача ссуд крестьянскому сословию.	Наличие титула; репутация заемщика; наличие обеспечения; способность получать залог; хорошая кредитная история
3.	1920-е гг.	Рост кредитных операций. Возвращение к принципам предоставления и погашения кредита.	Репутация заемщика; хорошая кредитная история; ликвидность; финансовое положение; способность получать доход
4.	1917-1991 гг.	Национализация банков. Кредитование предприятий на основе планов и смет.	Репутация заемщика; финансовое положение; критерии носят формальный характер; приближенность к власти
5.	С 1991 г. по н.в.	Создание двухуровневой банковской системы. Использование кредитного рейтингования клиентов. Выдача кредита на основе принципов срочности, платности и возвратности.	Использование кредитного рейтинга, основанного на критериях: способности получать доход; кредитной истории; ликвидности; деловой репутации; оборачиваемости.

Исходя из данных табл. 1, следует отметить, что исторически сложилось так, что в экономике России выделение критериев оценки кредитоспособности заемщиков было отмечено в первой половине XVIII в. – первый этап развития кредитного анализа. Необходимость появления таких критериев была связана с развитием ростовщического кредита. На данном этапе основой выступало кредитование помещиков и дворян под залог сельскохозяйственных угодий, так как сельское хозяйство было ведущей отраслью экономики.

Началом второго этапа развития кредитного анализа можно считать создание Государственного банка в 1860 г. Госбанк существовал как полноценное коммерческое кредитное учреждение, которое предоставляло ссуды торговым, промышленным и сельскохозяйственным предприятиям. Кредитные операции банка были основаны на оценке эффективности деятельности предприятий и на равных условиях доступности кредита при устойчивом финансовом положении заемщика. Однако стоит отметить, что предприятия кредитовались только по тем направлениям, которые требовали господдержки, по мнению Министерства финансов. Это, в свою очередь, несло

в некоторой степени формальное отношение к критериям оценки кредитоспособности и предоставляло право получить ссуду тем предприятиям, руководители которых имели титул и были отнесены к высшему сословию.

С 1917 г. в России велась деятельность по национализации банков, т. е. частные кредитные учреждения объединялись с Государственным банком. Вплоть до 1921 г. наблюдалось сужение сферы кредитования и расчетов, развитие кредитных отношений заметно ухудшилось, а становление повсеместного использования кредитного анализа прекратилось.

В 1921 г. было принято решение о переходе к новой экономической политике – нэпу, в ходе которого наблюдался рост кредитных операций, что заставило вновь обратиться к принципам предоставления и погашения кредита, критериям оценки кредитоспособности заемщика. С этого периода и до второй половины 20-х гг. XX в. можно говорить о третьем этапе развития кредитного анализа в России. В тот период под кредитоспособностью заемщика понималось «хозяйственно-финансовое состояние предприятия, которое дает уверенность в том, что кредит своевременно и целесообразно будет воспроизведен». Еще одним критерием оценки стали выделять способность предприятия грамотно использовать полученные заемные средства.

Начиная с середины 1920-х гг., государство вновь вернулось к идее монополизации банков, созданию единого банка, что было связано с переходом к командно-административной экономике, – начался четвертый этап развития кредитного анализа в России. Предприятия кредитовались на основе утверждаемых планов и смет, потребность в заемных средствах не учитывалась, возможности заемщика по возврату денежных средств не рассматривались. Общепринятым явлением стала возможность получения кредита благодаря приближенности к вышестоящим властям. Вследствие этого имела место просроченная ссудная задолженность, которая списывалась на убытки. В таких условиях необходимость в проведении кредитного анализа отсутствовала, наблюдался застой в его развитии.

К началу XXI века был проведен ряд реформ, касающихся банковской сферы. Сложилась двухуровневая банковская система, в рамках которой кредитование клиентов стало производиться коммерческими банками. При этом они стали вынуждены вырабатывать честные и справедливые критерии оценки кредитоспособности заемщика, чтобы удержать свое место в конкурентной борьбе в условиях становления рыночной экономики в России. Можно говорить о наступлении пятого этапа развития кредитного анализа.

В современных условиях важнейшим показателем в ходе проведения кредитного анализа является присвоение потенциальному заемщику рейтинга. Кредитный рейтинг представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности клиента, на основе которой принимается решение о возможности его дальнейшего кредитования. Появление рейтинга было связано с необходимостью выделения высокоинформативного показа-

теля, позволяющего судить о финансовом состоянии клиента и возможности его кредитования.

В настоящее время число критериев, входящих в конечный агрегированный показатель, постоянно изменяется. Причем характер этих критериев может быть самым разным: от оценки возможности заемщика в получении дохода до своевременности оплаты им услуг ЖКХ. Такая оценка кредитоспособности клиента позволяет банкам снизить риски невозврата денежных средств и риски выдачи кредита заемщику с низким уровнем финансовой устойчивости.

В российской практике в период преодоления последствий введения западных санкций и нестабильных цен на нефть, в условиях жесткой конкуренции в банковском секторе кредитование бизнеса, в том числе малых и средних предприятий, является приоритетным и очень выгодным для банков. В табл. 2 приведены данные об объемах кредитования юридических лиц, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса (далее – МСБ), в 2015-2017 гг. в Российской Федерации [7].

Таблица 2

Объемы российского рынка кредитования юридических лиц,  
в том числе МСБ, в 2015-2017 гг., млн руб.

Объемы кредитования	2015 г.	2016 г.	2017 г.	Темп прироста, %	
				2016/2015	2017/2015
Всего	34 236 284	35 579 644	38 452 743	3,92	8,08
Субъектам малого и среднего предпринимательства	5 460 273	5 302 625	6 117 152	-2,89	15,36
Доля объемов кредитования субъектов МСБ в общем объеме кредитования юридических лиц, %	15,95	14,90	15,91	-6,55	6,74

Исходя из данных табл. 2, можно сказать, что в России наблюдался рост объемов кредитования юридических лиц в период 2015-2017 гг. В 2016 году по сравнению с 2015 г. данный показатель вырос на 3,92%, в 2017 г. по отношению к 2016 г. на 8,08%. При этом объем кредитования субъектов МСБ увеличился в 2017 г. по сравнению с 2016 г. на 15,36% и составил 6 177 трлн руб. Стоит отметить, что в течение рассматриваемого периода доля объемов кредитования субъектов МСБ в общем объеме кредитования юридических лиц приблизительно составляла 15-16%. Это говорит о том, что в России кредитование малого и среднего бизнеса является еще недостаточно развитым, но перспективным направлением.

Для развития бизнеса малых и средних предприятий необходим достаточный капитал, который, как правило, они могут получить благодаря кредиту в банке. При этом коммерческие банки активно создают кредитные программы, позволяющие малому бизнесу получать необходимые денежные средства. Однако важным этапом в кредитном процессе любого банка яв-

ляется проведение кредитного анализа заемщика. От уровня его качества и охвата информации о заемщике зависит, будет ли одобрена заявка на получение кредита или нет, а также будет ли эта сделка иметь для банка риск невозврата денежных средств.

В современных условиях лидером среди российских банков по объемам кредитования юридических лиц можно считать ПАО Сбербанк. Это связано с тем, что на начало 2018 г. его доля на рынке составила 32,4%, что больше на 0,7% по сравнению с началом 2017 г. Кроме того, банк занимает ведущие позиции по объемам кредитования МСБ и размерам кредитного портфеля этого сегмента (табл. 3) [6, 8].

Таблица 3

Объемы выданных кредитов и кредитных портфелей субъектам МСБ ПАО Сбербанк в 2016-2017 гг.

№ п/п	Показатели	2016 г.		2017 г.		Темп прироста 2017 г. к 2016 г., %
1.	Объем выданных кредитов МСБ	900 125		1 283 942		42,64
2.	Объем кредитного портфеля:	855 934	100,00%	952 512	100%	11,28
2.1.	ИП	188 389	22,01%	212 350	22,30%	12,72
2.2.	малого бизнеса	388 333	45,37%	449 710	47,21%	15,81
2.3.	среднего бизнеса	279 212	32,62%	290 452	30,49%	4,03

Как показывают данные табл. 3, в 2017 году наблюдается рост по всем рассматриваемым показателям. Важно отметить, что существенно увеличился объем выданных кредитов субъектам МСБ Сбербанком (на 42,64%). В структуре кредитного портфеля банка, приходящегося на предприятия МСБ, наибольшую долю занимает объем кредитного портфеля малого бизнеса: в 2016 г. – 45,37%, 2017 г. – 47,21%.

Результаты исследования не только подтверждают лидерство ПАО Сбербанк на российском рынке кредитования МСБ, но и позволяют говорить об ориентированности банка на развитие кредитных отношений с субъектами этого сектора. В ПАО Сбербанк кредитование субъектов малого и среднего бизнеса осуществляется по трем основным направлениям:

- скоринг, в рамках которого действует «Кредитная фабрика» Сбербанка и который ориентирован, как правило, на микробизнес;
- «Кредитный конвейер» – основное направление кредитования Банка предприятий малого и среднего бизнеса;
- «новый кредитный процесс», который предполагает переориентацию кредитных продуктов, предлагаемых среднему и крупному бизнесу, на малые предприятия.

«Кредитная фабрика» Сбербанка функционирует с 2008 года. Данное предложение распространяется на кредитование юридических лиц и представляет собой новую систему выдачи быстрых займов, которая позволяет в минимальные сроки выдавать денежные ссуды юридическим лицам. Основ-

ными принципами действия данного процесса кредитования являются:

- автоматизация;
- централизация всех внутренних процессов, происходящих при рассмотрении очередной заявки и выдаче кредита.

Особой популярностью данное предложение пользуется у индивидуальных предпринимателей, так как позволяет получить достаточно крупную сумму денежных средств (до 3 млн руб.) в течение 2-4 дней, при этом пакет необходимых документов будет минимален.

Стоит отметить, что многие заемщики ошибочно полагают, что их анкета рассматривается в том же отделении, где они ее и оформили. На самом деле, так происходило раньше, но это приводило к большому числу злоупотреблений и мошенничеству работников банка, когда сотрудник мог способствовать одобрению заявки с высоким риском возникновения проблемной задолженности. Сейчас процесс скоринга может происходить в любом отделении ПАО Сбербанк, например, подача заявки осуществлялась в Белгороде, а рассматривают ее в Ростове-на-Дону. При этом решение всегда остается за службой безопасности банка.

Что касается «Кредитного конвейера», то данная технология была запущена в 2013 году. Цель разработки – построение прозрачного и управляемого кредитного процесса малого бизнеса, сокращение операционных затрат Банка и времени работы по кредитному процессу, включая обработку кредитной заявки, сокращение уровня потерь Банка за счет повышения качества обработки заявки.

От направления кредитования зависит вид проводимого кредитного анализа заемщика. Главными задачами анализа являются:

- подготовка и консолидация всей имеющейся информации о бизнесе заемщика, необходимой для оценки кредитоспособности, финансового состояния и расчета лимита кредитования на основе рейтинговой модели, алгоритм расчета которой определен внутренними нормативными документами Банка;
- определение структуры кредитной сделки с оптимальной схемой кредитования для анализируемого кредитного проекта.

Проведение кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк можно разделить на этапы, представленные на рис. 1.

На рис. 1 отмечены этапы, на которые, по мнению авторов, специалисты кредитного отдела должны обращать особое внимание при оценке кредитоспособности потенциального заемщика в лице малого предприятия, поскольку от качества работы на этих этапах зависит успешность сделки.

При выборе, подборе кредитных условий для субъектов малого бизнеса и верификации потенциальных клиентов необходимо учитывать, что малые предприятия, как правило, имеют низкий уровень знаний и опыта работы в области финансов и бухгалтерского учета. Это, в свою очередь,

может значительно исказить представление о финансовом состоянии заемщика и повлечь заключение высокорисковой сделки.



Рис. 1. Этапы проведения кредитного анализа заемщика (малого предприятия) в ПАО Сбербанк

При рейтинговании малого предприятия необходимо учитывать, что кредитный рейтинг не является объективной причиной для отказа в выдаче кредита, но дает возможность кредитору оценить тенденции поведения клиента на основе его кредитной истории. В рамках данного этапа осуществляется лимитирование, выделяются проблемные зоны в деятельности предприятия.

Экспертиза рисков является важным этапом при оценке любого заемщика. Однако в случае малого предприятия нужно учитывать, что выявленные риски и вероятность их возникновения можно сократить за счет гибкости субъектов МСБ к изменяющимся условиям среды. Длительность проведения данного этапа зависит от вида анализа и направления кредитования.

Формы и модели принятия решения по сделке отличаются в зависимости от риск-профиля и делятся на «2/4/6 глаз» и «6 глаз повышенного профиля риска». Решения по формату «2/4/6 глаз» принимаются, как правило, клиентским или кредитующим подразделением, а по формату «6 глаз повышенного профиля риска» – на уровне территориального банка.

Проведение мониторинга позволяет осуществить контроль выполнения кредитных операций, оценить сохранность залогового имущества, финансового положения клиента и вероятность возникновения ранее выявленных рисков на текущий момент.

Таким образом, качественное и своевременное выполнение этапов кредитного анализа позволяет ПАО Сбербанк осуществлять отбор клиентов с высоким уровнем финансовой устойчивости и надежности, подбирать кредитные условия, соответствующие уровню платежеспособности клиента и необходимые для осуществления его деятельности, минимизировать риски невозврата заемных средств.

Подводя итог, следует отметить, что кредитный анализ представляет собой процесс, состоящий из ряда этапов, по результатам которого можно судить о целесообразности кредитования клиента. Исторически сложилось так, что в России развитие кредитного анализа началось с первой половины XVIII века и продолжается в настоящее время.

Трансформация подходов коммерческого банка к кредитному анализу малого бизнеса необходима вследствие роста кредитных операций с такими предприятиями, которые нуждаются в заемных средствах для осуществления деятельности, низкого уровня финансовой грамотности микро- и малых предприятий, а также увеличения видов махинаций и случаев мошенничества, связанных с недобросовестным ведением деятельности предприятий малого бизнеса. Кроме того, становится привычным и необходимым вовлечение в кредитный процесс технологий искусственного интеллекта.

### **3. Заключение**

В связи с вышеизложенным считается целесообразным развитие кредитного анализа по следующим направлениям:

Расширение использования искусственных нейронных сетей при оценке кредитоспособности заемщика.

Основное различие между нейронными сетями и другими рейтинговыми моделями заключается в том, что они не запрограммированы, а обучены. Принцип обучения заключается в следующем: сначала разрабатывается алгоритм, в котором заданы параметры всех нейронов, чтобы поведение сети соответствовало требуемым требованиям.

Поскольку нейронные сети характеризуются нелинейной природой и фундаментальным сходством с деятельностью мозга, они находятся в процессе обучения, что позволяет выявить наиболее сложную взаимосвязь между входными параметрами вектора без необходимости применения вычислительных ресурсов высокой стоимости.

Нейронные сети применяются для решения многих проблем, в том числе распознавания и классификации клиентов, что необходимо при проведении кредитного анализа.

Развитие транзакционного скоринга, основанное на истории транзакций по пластиковым картам.

Транзакционный скоринг – это новый тип кредитного рейтингования потенциального заемщика банком. Банк оценивает стоимость покупок и категорию точек продаж, в которых они совершены, – чем выше объем поку-

пок и чем выше класс учреждений, в которых находится клиент, тем больше вероятность получения кредита. Такой метод должен быть полезен, поскольку на основе анализа платежного поведения клиента могут быть сделаны хорошие прогнозы относительно его будущей платежной дисциплины.

Использование психоскоринга, который строится на основе данных социальных сетей. Такая программа способна обнаружить огромное количество неоправданных или сомнительных схем поведения, а также проанализировать действия клиентов по сотням алгоритмов. Стоит отметить, что в ПАО Сбербанк такая программа уже была запущена с начала 2018 года.

Таким образом, работа по указанным направлениям способна ускорить процесс рассмотрения и принятия решения по кредитной заявке, значительно минимизировать кредитные риски и уменьшить число недобросовестных заемщиков коммерческих банков.

#### Список источников

1. Казимагомедов А.А., Гусейнли Д.М. Сравнительный анализ методик, применяемых коммерческими банками для оценки кредитного риска // *РППЭ*, 2014, no. 3 (41), с. 105-110.
2. Кемаева С.А., Козлова Е.Е., Ионова Е.С. Анализ кредитоспособности малых предприятий кредитным экспертом банка // *Международный бухгалтерский учет*, 2014, no. 10 (304), с. 47-59.
3. Кемаева С.А., Козлова Е.Е., Ионова Е.С. Анализ методик оценки кредитоспособности малого бизнеса в российской и зарубежной практике // *Экономический анализ: теория и практика*, 2014, no. 8 (359), с. 50-61.
4. Кроливецкая Л.П., Тихомирова Е.В. *Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков*. Москва, КноРус, 2016.
5. Лаврушин О.И., Афанасьева О.Н., Корниенко С.Л. *Банковское дело: современная система кредитования*. Москва, КноРус, 2011.
6. Официальный сайт ПАО Сбербанк. Доступно: <http://www.sberbank.ru> (дата обращения: 10.11.2018).
7. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. Доступно: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 17.11.2018).
8. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Доступно: <https://raexpert.ru> (дата обращения: 15.11.2018).
9. Рехвиашвили Л.Г. Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика // *Современные аспекты экономики*, 2011, no. 11 (171), с. 131-135.
10. Сурхаев Р.Р. Методика кредитного анализа банка при оценке кредитоспособности заемщиков: проблемы и их решения // *РППЭ*, 2014, no. 6 (44), с. 119-124.
11. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. *Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций*. Москва, ИНФРА-М, 2016.
12. Шешукова Т.Г., Быкова М.В. Кредитный скоринг как система анализа заемщика-предприятия малого бизнеса кредитной организацией // *Вестник ПГУ. Серия: Экономика*, 2013, no. 1 (16), с. 52-56.

---

# THE APPROACHES TRANSFORMATION OF THE COMMERCIAL BANK TO THE CREDIT ANALYSIS FOR SMALL BUSINESS

---

**Bykanova Natalya Igorevna**, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof.

**Konnova Anna Vladimirovna**, master

**Evdokimov Denis Valerievich**, master

National Research University Belgorod State University, Pobedy st., 85, Belgorod, Russia, 308015; e-mail: bykanova@bsu.edu.ru; 960625@bsu.edu.ru; 971454@bsu.edu.ru

*Purpose:* the authors explore the questions of approaches transformation of the commercial bank to the credit analysis for small businesses. The role of small businesses is currently being strengthened in the national economy.

*Discussion:* one of the promising areas of crediting to commercial banks in Russia is the development of credit relations with small businesses. In the conditions of modern economic instability, banks should be attentive to potential borrowers. Therefore, a transformation of the approaches of commercial banks to the credit analysis of small enterprises is necessary in order to increase its quality and efficiency. *Results:* The authors highlighted the historical stages of the development for credit analysis in Russia; analyzed of the current state in the market for crediting to small and medium businesses; considered the stages of the credit analysis for the borrower (small business) in Sberbank; gave the recommendations on the further transformation of the approaches for a commercial bank to the credit analysis of small businesses.

**Keywords:** crediting, credit analysis, credit rating, small business, medium business, commercial bank, credit rating, scoring.

## References

1. Kazimagomedov A.A., Guseynli D.M. Sravnitelnyy analiz metodik, primenyaemykh kommercheskimi bankami dlya otsenki kreditnogo riska [Comparative analysis of methods used by commercial banks to assess credit risk]. *RPPE*, 2014, no. 3 (41), pp. 105-110. (In Russ.)
2. Kemaeva S.A., Kozlova E.E., Ionova E.S. Analiz kreditosposobnosti malykh predpriyatiy kreditnym ekspertom banka [Analysis of creditworthiness for small enterprises by the Bank's credit expert]. *Mezhdunarodnyy bukhgalterskiy uchet*, 2014, no. 10 (304), pp. 47-59. (In Russ.)
3. Kemaeva S.A., Kozlova E.E., Ionova E.S. Analiz metodik otsenki kreditosposobnosti malogo biznesa v rossiyskoy i zarubezhnoy praktike [Analysis of assessing methods the creditworthiness for small business in Russian and foreign practice]. *Ekonomicheskiy analiz: teoriya i praktika*, 2014, no. 8 (359), pp. 50-61. (In Russ.)
4. Krolivetskaya L.P., Tikhomirova E.V. *Bankovskoye delo: kreditnaya deyatelnosty kommercheskikh bankov* [Banking: credit activities of commercial banks]. Moscow, KnoRus, 2016. (In Russ.)
5. Lavrushin O.I., Afanasyeva O.N., Kornienko S.L. *Bankovskoye delo: sovremennaya sistema kreditovaniya* [Banking: the modern system of lending]. Moscow, KnoRus, 2011. (In Russ.)

6. Offitsialnyy sayt PAO Sberbank [Official site of PAO Sberbank]. Available at: <http://www.sberbank.ru> (accessed: 10.11.2018). (In Russ.)
7. Offitsialnyy sayt Tsentralnogo banka Rossiyskoy Federatsii [Official site of the Russian Federation Central Bank]. Available at: <http://www.cbr.ru> (accessed: 17.11.2018). (In Russ.)
8. Reytingovoe agentstvo «Ekspert RA» [Rating Agency «Expert RA»]. Available at: <https://raexpert.ru> (accessed: 15.11.2018). (In Russ.)
9. Rekhviashvili L.G. Mirovoy opyt v voprosakh otsenki kreditosposobnosti zaemshchika [World experience in assessing the creditworthiness of the borrower]. *Sovremennyye aspekty ekonomiki*, 2011, no. 11 (171), pp. 131-135. (In Russ.)
10. Surkhaev R.R. Metodika kreditnogo analiza banka pri otsenke kreditosposobnosti zaemshchikov: problemy i ikh resheniya [Methods of bank credit analysis in assessing the creditworthiness of borrowers: problems and their solutions]. *RPPE*, 2014, no. 6 (44), pp. 119-124. (In Russ.)
11. Sheremet A.D., Negashev E.V. *Metodika finansovogo analiza deyatel'nosti kommercheskikh organizatsiy* [Methods of financial analysis for commercial organizations]. Moscow, INFRA-M, 2016. (In Russ.)
12. Sheshukova T.G., Bykova M.V. Kreditnyy skoring kak sistema analiza zaemshchika-predpriyatiya malogo biznesa kreditnoy organizatsiy [Credit scoring as a analysis system of the small business credit institution borrower]. *Vestnik PGU. Seriya: Ekonomika*, 2013, no. 1 (16), pp. 52-56. (In Russ.)