DOI: 10.17117/na.2016.10.01.059

<http://ucom.ru/doc/na.2016.10.01.059.pdf>

Поступила (Received): 17.10.2016

Будович Л.С.
Оценка кредитоспособности
заемщика и группы компаний

Budovich L.S.
Assessment of creditworthiness of the
borrower and the group of companies

Главным средством такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его кредитоспособности. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности заемщика позволяет снизить уровень кредитных рисков банка и создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов банка, предъявляющих спрос на кредитные продукты

Ключевые слова: кредитоспособность, оценка, показатели

The main means of this selection is the economic analysis of the client's business from a position of his credit. Efficient organization of the process of the borrower's credit rating to reduce the level of credit risk of the bank and create the necessary conditions for high-quality client service, makes the demand for credit products

Key words: credibility, assessment, indicators

Будович Лидия Сергеевна

Кандидат экономических наук, доцент
Московский технологический университет
г. Москва, Стромынка, 20

Budovich Lidia Sergeevna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Moscow technological university
Moscow, Stromynka, 20

В современных условиях хозяйствования финансовый сектор, в том числе такая его составляющая, как банки, является важнейшим инфраструктурным элементом, способствующим укреплению и всестороннему развитию рыночной экономики. Высокая рискованность банковской деятельности главным образом связана с условиями и результатами деятельности его клиентов.

Кредитные операции банка являются ведущими среди прочих как по прибыльности, так и по масштабности размещения средств. Кризис неплатежей повышает риск невозврата ссуды клиентом банку. Исходным моментом в оценке возможностей потенциального клиента, желающего получить кредит, является определение банком возможности заемщика вернуть основную сумму кредита в обусловленное время и уплатить проценты за пользование им. Один из основных способов избежания невозврата ссуды является тщательный и квалифицированный отбор потенциальных заемщиков.

Главным средством такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его кредитоспособности. Эффективная организация процесса оценки кредитоспособности заемщика позволяет снизить уровень кредитных рисков банка и создать необходимые условия для качественного обслуживания клиентов банка, предъявляющих спрос на кредитные продукты.

Кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – это его комплексная правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика.

Управление кредитным портфелем в целом осуществляется управляющим звеном кредитных организаций и требует одного-двух специалистов высшей квалификации, но повседневное сопровождение всех ссуд осуществляется специалистами кредитного отдела, требовать от которых такого же уровня квалификации попросту дорого. Итак, анализ кредитоспособности заемщика или группы компаний важен как на стадии отбора потенциальных заемщиков, так и на стадии контроля за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней. Целью исследования, является анализ существующих показателей кредитоспособности заемщика, формально вычисляемых на основании объективных данных и пригодных для интерпретации персоналом средней квалификации. Проблема выбора показателей для оценки способности заемщика выполнять свои обязательства была актуальна во все периоды развития банковского дела и вошла в экономическую литературу как проблема определения кредитоспособности. Проблемы кредитоспособности активно разрабатывались советскими экономистами в периоды рыночного развития экономики – в 1920-е годы в период новой экономической политики, и с конца 1980-х годов – с началом проведения экономических реформ. В современных условиях становления рыночных отношений кредитным организациям необходимо получать достаточную информацию для выбора партнера по кредитным отношениям, определения его финансовой устойчивости, платежеспособности, эффективности использования ресурсов, доходности деятельности. В этих целях банки используют методики оценки кредитоспособности компаний, которые становятся know-how банков, их разработавших. Для разработки и использования таких методик необходимо определение содержания понятия «кредитоспособность» как объекта исследования. Кредитоспособность клиента банка – это способность вовремя рассчитаться по своим долговым обязательствам. Применяемые кредитными организациями методы оценки кредитоспособности заемщиков различны, но все они содержат:

- общую организационно-экономическую характеристику заемщика;
- характеристику заемщика как клиента кредитной организации, в том числе кредитную историю. анализ состояния имущества;
- анализ эффективности хозяйственной деятельности заемщика;
- оценку финансового положения заемщика.

В разных странах критерии оценки кредитоспособности заемщика различны. В России сложилась практика использовать для оценки кредитоспособности показатели финансовых результатов компании (прибыли, убытки), ликвидность (платежеспособность), рыночная позиция (в частности, деловая активность), движение денежных потоков, прогноз на срок кредитования и др. В Австрии критериями кредитоспособности компании являются эффективность капитала, коэффициенты ликвидности и размер акционерного капитала. Фран-

цузские банки используют прикладную оценку кредитоспособности, специфическую для каждого банка (трудовые ресурсы, производственные ресурсы и т.д.). Финансовые коэффициенты рассчитанные по бухгалтерской отчетности и показатели денежного потока являются основными критериями кредитоспособности заемщика в Австралии. В США с помощью анализа финансовой отчетности заемщика, оценки качества финансовой отчетности, а также анализа отраслевой деятельности заемщика проводится оценка кредитоспособности заемщика или группы компаний.

Применяемые кредитными организациями методы оценки кредитоспособности заемщиков различны, но все они содержат определенную систему финансовых коэффициентов:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент критической ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия);
- коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия);
- коэффициент независимости.

В зависимости от величины коэффициента ликвидности и коэффициента независимости компании, как правило, распределяются на 3 класса кредитоспособности. Применяемый для этого уровень показателей в различных методиках, используемых кредитными организациями для определения кредитоспособности заемщиков, неодинаков. Условная разбивка заемщиков по классности может быть осуществлена на основании значений коэффициентов, используемых для определения их платежеспособности.

Статистические методы оценки кредитного риска основаны на применении разного рода статистических моделей. Цель состоит в том, чтобы выработать стандартные подходы для объективной характеристики заемщиков, найти числовые критерии для разделения будущих клиентов на основе представленных ими материалов на надежных и ненадежных. Весьма широко используется в западных банках метод кредитного скоринга. Скоринговая модель может использоваться как для оценки уже предоставленного кредита так и для отбора потенциальных заемщиков. Скоринг используется главным образом при кредитовании физических лиц. Скоринг представляет собой математическую или статистическую модель, с помощью которой на основе кредитной истории «прошлых» клиентов кредитная организация пытается определить, насколько велика вероятность, что конкретный потенциальный заемщик вернет кредит в срок.

Оценка кредитоспособности заемщика может быть сведена к единому показателю – рейтингу заемщика. Рейтинг определяется в баллах. Рейтинг кредитоспособности можно построить на основании классности заемщика. Преимущество рейтинговых систем заключается в возможности учитывать неформализованные показатели анкетного типа. Эта методика не требует больших финансовых затрат.

Наиболее перспективным для оперативной оценки кредитоспособности представляется статистический подход. Только «критерием качества» заемщика предлагается выбирать не двузначный (хороший/плохой клиент), а некоторый непрерывный параметр.

© 2016, Будович Л.С.

Оценка кредитоспособности заемщика и группы компаний

© 2016, Budovich L.S.

Assessment of creditworthiness of the borrower and the group of companies