

Суравенкова Е.И.,
Мордовский государственный университет им. Н.П. Огарева

Понятие кредитоспособности заемщика, факторы и проблемы ее оценки

Кредитоспособность клиента в мировой банковской практике являлась и является одним из основных объектов оценки при определении целесообразности и форм кредитных отношений. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его искусством и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Еще в конце XIX в. Н.Х. Бунге в работе "Теория кредита" приводит высказывание французского банкира Ло: " Оказывая доверие, мы обращаем внимание на их (клиентов) честность - она убеждает нас в том, что мы не будем обмануты; на их искусство - оно дает нам надежду, что они не обманутся в расчетах; на их род занятий - этим определяется надежда на процент, который мы ожидаем".

Следует также отметить, что если Н.Х. Бунге связывал кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала и считал гарантией возврата долга вложение средств в недвижимость, то многие экономисты придерживались иной позиции. В качестве основы кредитоспособности они рассматривали способность заемщика заработать средства для погашения ссуды в ходе нормального кругооборота фондов.

Лаврушин О. И. под кредитоспособностью предприятия понимает способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Например, В.П. Косинский подчеркивал: "Кредитоспособность измеряется теми условиями, которые гарантируют, что капитал будет воспроизведен, а не погибнет". Позиция Н.Х. Бунге имеет ряд существенных недостатков, поскольку для того, чтобы погасить кредит и проценты по нему капитал должен быть вложен в основном в ликвидные активы, приносящие доход (такие, как быстрореализуемый товар, ценные бумаги первоклассных эмитентов). Если же капитал будет вложен в недвижимость, то в экстремальных условиях предприятие не сможет быстро высвободить средства для погашения своих обязательств. Хотя если продавать недвижимость в течение большего периода времени, то можно получить большую сумму. Недвижимость можно приобретать в условиях сильной инфляции, так как это будет гаранти-

ровать капитал от обесценения. В этих же условиях для обеспечения возврата ссуды целесообразно использовать залог, в том числе и ипотеку.

В процессе оценки кредитоспособности заемщика, специалисту банка предстоит ответить на два основных вопроса: как оценивать перспективную финансовую состоятельность заемщика (т.е. как убедиться в том, будет ли он располагать возможностями выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора); и как оценить, насколько он готов выполнить указанные обязательства (т.е. захочет ли он это сделать, можно ли ему верить).

Адекватно оценить кредитоспособность заемщика – значит обоснованно, доказательно ответить на оба указанных вопроса.

Основными задачами анализа кредитоспособности предприятия являются:

- определение финансового положения заемщика;
- предупреждение потери кредитных ресурсов вследствие неэффективности хозяйственной деятельности заемщика;
- стимулирование деятельности предприятия – заемщика в направлении повышения ее эффективности;
- повышение эффективности кредитования.

Кредитоспособность зависит от многих факторов. И этот факт сам по себе означает трудности, поскольку каждый фактор (для банка - фактор риска) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного «веса» каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что в свою очередь также крайне непросто.

Еще сложнее оценить перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в будущем. Способность погасить кредит имеет реальное значение для кредитора лишь в том случае, если она относится будущему периоду, является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно обоснованным, правдоподобным. Между тем эти показатели кредитоспособности, применяемые на практике, обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период или периоды, к тому же это обычно данные об остатках (запасах) на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах (потоках) за определенный период. Все это свидетельствует о том, что все показатели кредитоспособности имеют в некотором роде ограниченное значение.

Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких ее факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика, репутации, кредитной истории заемщика. Соответствующие выводы никогда не могут быть признаны неопровержимыми.

Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения кредитной задолженности (это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей - активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов).

Факторы, от которых зависит кредитоспособность, можно условно разделить на две большие группы:

- Основные факторы кредитоспособности;
- Дополнительные факторы кредитоспособности.

Основные факторы кредитоспособности

Большинство известных методик оценки кредитоспособности содержат схожий между собой набор коэффициентов оценки финансового состояния заемщика. Они отличаются только тем, что оцениваемые показатели сгруппированы в разные группы и к ним применяются отличные весовые коэффициенты.

Как правило, методики содержат следующие группы финансовых коэффициентов:

- 1 анализ собственного капитала заемщика (Коэффициент соотношения собственных и заемных средств);
- 2 анализ доходности заемщика (Коэффициент рентабельности продаж, К рентабельности основной деятельности);
- 3 анализ платежеспособности заемщика (Коэффициент покрытия, К мгновенной (абсолютной) ликвидности).

Каждый коэффициент соотносится с определенным нормативным значением, принятым в отдельно взятом банке, и в зависимости от данного отклонения набирает определенное количество баллов. Такая процедура проводится с каждым коэффициентом всех групп. Сумма баллов коэффициентов входящих в одну группу суммируется. Каждая группа имеет свой собственный вес среди других групп в зависимости от оказываемого влияния на финансовое состояние ссудополучателя. Набранное количество баллов по каждой группе умножается на все группы. Полученные значения суммируются, и в зависимости от данной величины предприятию присваивается определенный рейтинг, отражающий рискованность предоставления клиенту кредитного продукта.

Дополнительные факторы кредитоспособности

Исходя из указанного выше, методики оценки кредитоспособности односторонни и, в основном, сводятся к расчету финансовых коэффициентов, что является недостаточным для принятия решения о целесообразности кредитования того или иного предприятия. Нельзя не учитывать вторичные факторы кредитоспособности:

- 1 передаваемое в залог (заклад) обеспечение;
- 2 региональные риски (риски вложения средств в регион нахождения предприятия);
- 3 кредитная история предприятия;
- 4 субъективные факторы кредитоспособности.

Первые два вторичных фактора дают дополнительную количественную, два последние - качественную оценку кредитоспособности. Принимаемое в залог обеспечение необходимо для погашения за счет него кредита и процентов по нему при невозможности погашения денежными средствами заемщика. Реализация имущества должна производиться оптом в короткие сроки и по выгодным для Банка ценам, чтобы вырученные средства полностью покрывали сумму основного долга и начисленных на него процентов. Для этого при заключении договора на предоставление кредита соответствующие специалисты Банка должны оценить рыночную стоимость передаваемого в залог имущества, его ликвидность и права заемщика на данное имущество. Однако организация банком такой службы в своем штате дорога, поэтому банкам было бы целесообразно заказывать у специалистов по оценке имущества периодические обзоры рынка основных товаров, принимаемых в залог и на основании этого делать вывод о целесообразности принятия в залог какого-либо имущества.

Региональные риски связаны с тем, что кредитование предприятий, находящихся вне зоны работы банка или его филиала, а так же находящегося в так называемых "регионах риска" (Чечня, Ингушетия, Северный Кавказ и ряд других) заведомо более рискованно, чем в благополучных регионах и в зоне работы Банка. Повышенному риску так же способствует политическая нестабильность в регионе, экстремальные погодные условия, перебои в снабжении электроэнергией, водоснабжении и водоотведении, разногласия федерального и местного законодательств, уровень безработицы, динамика задолженности по выплате заработной платы бюджетным организациям и всевозможных пособий. Привлекательности региону добавляет благоприятный инвестиционный климат, защита вложенных средств на уровне власти, отлаженная судебная система, наличие полезных ископаемых, высокая квалификация кадров. Указанные выше положительные и отрицательные стороны развития региона

должны соответственно добавить или отнять некоторое количество баллов при оценке кредитоспособности ссудополучателя.

Финансовый анализ, оценка передаваемого в залог имущества, оценка региональных рисков оценивают потенциальную возможность предприятия оплатить полученный кредит и проценты по нему. Но наряду с оценкой возможностей заемщика, необходимо не выяснить еще один вопрос - желает ли он погасить кредит, то есть кредитоспособность необходимо рассматривать как возможность и желание заемщика погасить кредит. Оценить желание заемщика помогают два фактора - кредитная история и субъективные факторы кредитоспособности.

Кредитная история показывает, как ранее заемщик расплачивался по полученным кредитам и займам, были ли задержки в уплате основного долга и процентов. Очевидно, что если на протяжении всего существования предприятие исправно оплачивало все свои обязательства, то вероятность того, что при прочих равных условиях, в дальнейшем предприятие так же без задержек будет рассчитываться по имеющимся обязательствам. Если же кредитная история не безупречна, то необходимо выяснить, какими причинами была вызвана просрочка платежа. В случае объективных причин и небольшого срока просрочки (до 5 дней), то такой задержкой можно пренебречь. Однако если просрочка была более длительной и вызвана субъективными причинами, то данный факт должен насторожить кредитного эксперта, а при наличии непогашенных просроченных кредитов необходимо отказать заемщику в получении нового.

Другим источником качественной информации о потенциальном клиенте является информация, полученная в ходе беседы представителя заемщика с кредитным работником Банка. При проведении данной беседы целесообразно выяснить следующие моменты в деятельности заемщика:

- 1 положение на рынке (конкуренция, возможное изменение спроса на продукцию, позиция клиента на основном рынке);
- 2 зависимость от нерыночных факторов (судебные разбирательства, привилегированные отношения с властью, влияние гос.органов);
- 3 зависимость от рыночных факторов (ценовые риски, зависимость от поставщиков и от покупателей);
- 4 управление компанией (качество высшего руководства фирмы, общее качество управления в компании);
- 5 финансы, учет, контроль (налаженный контроль затрат и рисков, правила финансового регулирования, наличие качественной бухгалтерской систе-

мы отчетности);

б динамика финансовых показателей (динамика рентабельности, стабильность оборотов по счетам в банках, возможность стороннего финансирования) и др.

Результаты такого интервью позволят кредитному работнику Банка составить общее мнение о заемщике, что является немаловажным при принятии коллегиальным органом банка решения о предоставлении кредита.

Проведя анализ заемщика по всем описанным направлениям, заемщик и сделка набирают определенное количество баллов и в зависимости от них относятся в определенную группу риска, от которой в свою очередь зависит размер обязательного резерва, отчисляемого банком в Банк России, и соответственно размер платы за предоставляемый кредит.

Исходя из сказанного выше, методика оценки кредитоспособности заемщика должна включать не только односторонний финансовый анализ, но и ряд других блоков, позволяющих всесторонне анализировать предприятия, то есть проводить анализ по двум следующим направлениям:

- моральных качествах клиента;
- способности клиента-заемщика воспроизвести авансированные средства для погашения долга.

Литература:

- 1) Крейнина М.Н. «Финансовое состояние предприятия. Методы его оценки» - М: ИКЦ «Дис», 1997;
- 2) Шевченко, И. В. Совершенствование качества обслуживания клиентов кредитными организациями путем внедрения новейших банковских технологий / И. В. Шевченко, О. А. Левицкая // Финансы и кредит. – 2004. – № 22(160). – С. 3–7.