

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Д.С. Колесников, студент,

Р.С. Лысюк, ст. преподаватель.

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации

В мировой практике кредитоспособность клиента является одним из основных критериев при определении целесообразности и форм кредитных отношений с субъектом предпринимательства. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его талантом и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения кредита и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Кредитоспособность зависит от разных факторов, основным из которых является финансовое положение заемщика (уровень обеспечения собственными средствами, уровень рентабельности, наличие достаточного объема ликвидных активов). Кроме этого важна финансовая дисциплинированность заемщика, его контрагентов и т.д. Для оценки кредитоспособности на перспективу необходимо учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом суммы и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам и погашенном кредитной задолженности.

Один из подходов к определению кредитоспособности - это способность заемщика в определенном объеме и в определенный кредитным соглашением срок рассчитаться по основному долгу и процентам за пользование кредитом.

Кредитоспособность, в отличие от платежеспособности, не фиксирует неплатежи за текущий период или на какую-либо дату, а прогнозирует его финансовую способность на ближайшую перспективу. Оценивается кредитоспособность на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности заемщика. Выбор показателей зависит от особенностей построения баланса и других форм отчетности клиента, отраслевой принадлежности и формы собственности. Глубина анализа кредитоспособности зависит от наличия или отсутствия в прошлом кредитных отношений банка с конкретным заемщиком, от результатов его хозяйственно-финансовой деятельности, размеров и сроков предоставления кредитов.

Зарубежный подход к оценке кредитоспособности основан на использовании системы пяти показателей - 5«С»: character (характер заемщика); capacity (финансовые возможности); capital (капитал, имущество); collateral (обеспечение); conditions (общие экономические условия).

Финансовые возможности заемщика (способность погасить кредит) определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов,

перспектив изменения их в будущем. Критическим значением при погашении кредита является динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа.

Кроме первых двух критериев, банк большое внимание уделяет и другим факторам, а именно, акционерному капиталу фирмы, его структуре, соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспечению займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости материального обеспечения.

Кредитный отдел может также обратиться к специализированным кредитным агентствам и получить у них отчет о финансовом положении предприятия или физического лица. Отчет содержит сведения об истории компании, ее операциях, рынках сбыта, филиалах, регулярности оплаты счетов, размерах задолженности и т.д.

В США, например, существует кредитное агентство «Dun & Bradstreet CIS», которое собирает информацию о фирмах США и Канады и предоставляет ее по подписке (в текущее время оно располагает информацией о более чем трех 3 млн. фирм и компаний). Краткие сведения о фирме и оценке ее кредитоспособности публикуются в общенациональных и региональных справочниках. Сведения об оплате торговых счетов американскими компаниями дает Национальная информационная кредитная служба. Имеется также большое количество справочников и аналитических отчетов, которые могут быть использованы в кредитной работе.

Но наибольшей значимостью пользуется информация заимствования у других банков, имевших в прошлом контакты с данным клиентом, или у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией. Поэтому в деловом мире неукоснительно соблюдаются правила передачи конфиденциальной информации. В банковском деле США этот процесс регулируется Этическим кодексом об обмене банками информацией о кредитоспособности коммерческих фирм, разработанным ассоциацией Роберта Морриса, а также аналогичным кодексом об обмене информацией между банками и фирмами предоставляющими коммерческий кредит.

Таким образом, выбор метода оценки кредитоспособности заемщика представляет собой сложный, многогранный и трудоемкий процесс. От его правильной организации зависит уровень кредитного риска, принимаемого на себя банковским учреждением