

РАЗВИТИЕ ПРОЦЕДУРЫ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА

Александрёнок М.С.

к.э.н., доцент

зав. кафедрой «Финансы и бухгалтерский учет»

Белорусско-Российский университет, Беларусь

Дядченко Е.Ю.

студентка 4 курса специальности «Финансы и кредит»

Белорусско-Российский университет, Беларусь

Одной из составляющих кредитного процесса выступает оценка кредитоспособности потенциального заемщика. В Республике Беларусь, как правило, бизнес-процесс оценки базируется на расчете количественных показателей посредством использования скоринговой процедуры.

Скоринговая оценка кредитоспособности клиента коммерческими банками имеет различные формы. Одни банки ограничиваются основными количественными показателями прибыльности и платежеспособности хозяйствующего субъекта (коэффициента текущей ликвидности; коэффициента абсолютной ликвидности; коэффициента обеспеченности собственными средствами; коэффициента обеспеченности обязательств активами; коэффициента капитализации; коэффициента финансовой независимости и т.п.), сравнивая их с нормативными и завершая экспертной оценкой класса кредитоспособности [1]. Другие банки используют балльную оценку, включающую определение показателей кредитоспособности и их критериальных уровней, соответствующих тому или иному классу кредитоспособности заемщика.

Недостатками таких методик является преобладание количественных, локальных для каждого банка, факторов.

В современных экономических условиях кроме оценки финансового состояния (платежеспособности) заемщика целесообразно анализировать его качественное положение, особенно при долгосрочном кредитном сотрудничестве, включающее следующие критерии: специфику бизнеса; стратегию развития; конкурентную позицию; качества менеджмента и др.

В условиях активного распространения в Республике Беларусь международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) интерес представляют зарубежные модели расчета индикаторов коммерческой организации – PEST, SWOT, Porter, сочетающие количественные и качественные характеристики. Данные методики позволяют смоделировать стратегическое финансовое положение заемщика и учесть информацию, которая не может быть выражена только в количественных показателях.

PEST-анализ (и его разновидность PESTEL-анализ: Political – политика, Economic – экономика, Social – общество, Technological – технология, Environmental – развитие, Legal – законность) направлен на выявление политических, экономических, социальных, технологических и юридических аспектов внешней среды, которые положительно или отрицательно влияют на надежность организации (рис. 1).

Фактор	Значение фактора	Экспертная оценка			Средняя оценка	Оценка с учетом значимости фактора
		1	2	...		
1 Политические факторы (Political)						
1.1 Фактор 1						
1.2...						
...						
2 Экономические факторы (Economic)						
2.1 Фактор 1						
2.2...						
...						
3 ...						

Рис. 1. Элементы PESTEL-анализ

SWOT-анализ (Strengths – сила, Weakness – слабость, Opportunities – возможности, Threats – угрозы) включает в себя анализ внутренних и внешних факторов, в результате проведения которого

выявляются возможности и угрозы и выстраивается стратегия действий путем моделирования минимизации угроз и максимизации возможностей (рис. 2).

Porter-модель («Модель пяти сил конкуренции» Майкла Портера) отображает влияющие на эффективность деятельности организации основные факторы современной конкуренции: интенсивности существующей на рынке конкуренции; возможности и угрозы входа на рынок новых игроков; зависимости от покупателей; зависимости от поставщиков; угрозы со стороны заменителей товара или услуги, как основного рычага развития или, наоборот, стопора (рис. 3) [2].

	Возможности (Opportunities)	Угрозы (Threats)
Сильные Стороны (Strengths)	Насколько сильные стороны позволяют использовать данную возможность	Могут ли сильные стороны позволить избежать угрозы
Слабые Стороны (Weaknesses)	Насколько слабые стороны мешают использовать данную возможность	Насколько слабые стороны препятствуют уходу от угрозы

Рис. 2. Элементы SWOT-анализа

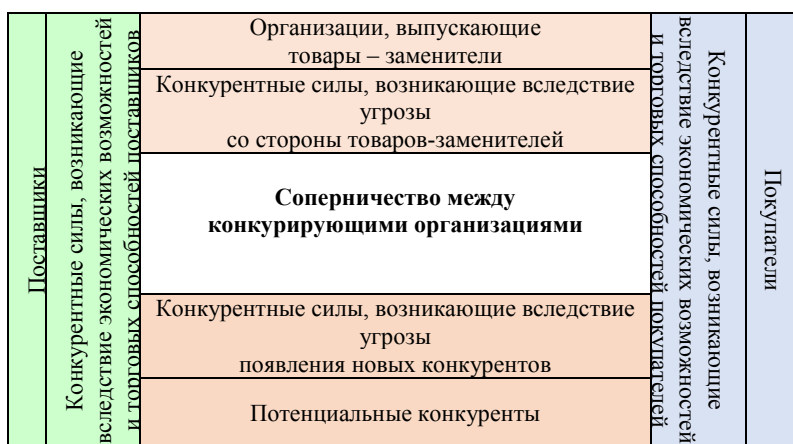


Рис. 3. Модель пяти сил конкуренции Майкла Портера

Качественную оценку позволяет провести и использование правила «Шести Си», в основе которого лежат использование шести базовых принципов кредитования с более широким содержанием, чем используется в настоящее время: Character (характер), Capacity (способность к заимствованиям), Cash (денежные средства), Collateral (обеспечение), Conditions (условия), Control (контроль) (рис. 4).

Принципы	Действия
Характер заемщика (Character)	Анализируется ответственность, надежность, честность, порядочность и серьезность намерений клиента
Способность заимствовать средства (Capacity)	Изучается юридическое право организации подавать кредитную заявку и подписывать кредитный договор
Денежные средства (Cash)	Определяются возможности заемщика погасить кредит за счет средств, полученных от продажи или ликвидации активов, потока наличности или привлеченных ресурсов
Обеспечение (Collateral)	Анализируется наличие необходимого обеспечения по кредиту
Условия (Conditions)	Проводится систематический мониторинг внутренней и внешней среды заемщика, состояние которых может позитивно или негативно повлиять на процесс погашения кредита
Контроль (Control)	Анализируется изменение законодательства, правовой, экономической и политической обстановки, которые могут критически повлиять на деятельность заемщика и его кредитоспособность

Рис. 4. Принципы «Шести Си»

Таким образом, одним из решений проблемы совершенствования оценки кредитоспособности может стать создание методики, объединяющей расчеты количественных показателей на основе финансовой отчетности и анализ качественных показателей, который будет рассматривать положение

потенциального заемщика на рынке, организацию труда и производства, инвестиционную и инновационную активность предприятия, налаженность сбыта продукции потребителям и контактов с поставщиками, эффективную работу административного персонала и др.

Список использованных источников:

1. Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования: постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 12 дек. 2011 г., №1672 (с учетом дополнений и изменений от 22.01.2016 г. № 48) [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>.

2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с.