

трома: Костромской областной комитет государственной статистики, 2005.

4. Ключач В.А. Концепция создания межрайонных оптовых распределительных продовольственных центров: Сб. научных трудов. Организационно-экономические основы аграрного рынка – М.; Минск, 1997.

5. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах Костромской области (по итогам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств) // Статистический сборник. – Костро-

ма: Костромской областной комитет государственной статистики, 2005.

6. Потребление основных продуктов питания населением // Статистический сборник. – Кострома: Костромской областной комитет государственной статистики, 2005.

7. Постановление правительства РФ от 15 июня 1998 г. №593 «О комплексной программе развития инфраструктуры товарных рынков Российской Федерации на 1998–2005 годы» / <http://www.npagov.garweb.ru>

Е.И. Суравенкова

ФАКТОРЫ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ

В экономической литературе существует множество определений кредитоспособности, однако наиболее верным на мой взгляд является следующее определение.

Кредитоспособность с точки зрения заемщика – это способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды, а с позиции банка – это правильное определение размера допустимого кредита.

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 также крайне непросто.

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 (к соотношению собственных и заемных средств);

2) анализ доходности заемщика (к рентабельности продаж, к рентабельности основной деятельности);

3) анализ платежеспособности заемщика (к 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 выяснять 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 представителем заемщика с кредитным работником Банка. При проведении данной беседы целесообразно выяснить следующие моменты в деятельности заемщика:

– положение на рынке (конкуренция, возможное изменение спроса на продукцию, позиция клиента на основном рынке);

– зависимость от нерыночных факторов (судебные разбирательства, привилегированные отношения с властью, влияние госорганов);

– зависимость от рыночных факторов (ценовые риски, зависимость от поставщиков и от покупателей);

– управление компанией (качество высшего руководства фирмы, общее качество управления в компании);

– финансы, учет, контроль (налаженный контроль затрат и рисков, правила финансового регулирования, наличие качественной бухгалтерской системы отчетности);

– 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.

А.А. Зыков

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА МАТЕРИАЛЬНОЙ БАЗЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Для наращивания инвестиционной активности с преобладанием в инвестициях инновационной составляющей в строительном комплексе необходимо укорить темпы роста и обновления научно-технического и трудового потенциала, увеличение масштаба производственного, жилищного и других видов строительства и промышленных отраслей комплекса. Стимулирование инвестиций в основной капитал должно осуществляться за счёт разработки экономического механизма вовлечения в хозяйственный оборот объектов незавершённого строительства, стимулирования вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс, загрузки простаивающих производственных мощностей, уменьшения числа посредников между инвесторами, производителями и потребителями строительной продукции; усиления инновационной направленности инвестиционной деятельности, совершенствования управления пакетами акций; повышения инвестиционной привлекательности предприятий передачей собственности на землю под зданиями и сооружениями, государственного регулирования амортизационной политики, вывода из хозяйственного оборота неиспользуемых основных фондов, использования корпоративных облигаций в качестве источника привлечения инвестиций, разработки и внедрения механизмов ипотечного жилищного кредитования.

Социально-экономическая политика государства опирается на оценку возможностей любой хозяйственной системы, которыми являются предприятия и строительные организации, организационно-производственные системы (ОПС), производят совокупность потребительских благ (объектов недвижимости различного назначения), что зависит от многих обстоятельств. В современных условиях экономическая наука выделяет среди них инновационные факторы (новые материалы, технологии, организация производства и труда, мотивация), наличие, а так же наиболее полное эффективное использование которых, позволяет хозяйственной системе получать максимальный совокупный результат.

Исследования показали, что данные факторы лучшим образом проявляют свои преобразующие возможности, когда они используются в хозяйственной системе любого уровня в определенном соотношении и их действия подкрепляются другими факторами (инвестиции, интеллектуальный, предпринимательский, и кадровый ресурс, инновационный менеджмент, нормативно-правовая база и т.д.). Эти факторы могут находиться в разном состоянии: в виде новых идей, технологий, опытно конструктивных разработок, ноу-хау, химических и математических формул, образцов, материальных запасов, и т.д., т.е. в разной степени готовности для использования в научно производственной деятельности для получения потребительских ценностей (объектов недвижимости).