



Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях

Куликов Н.И.¹, Ковешникова А.Д.¹

¹ Тамбовский государственный технический университет, Тамбов, Россия

АННОТАЦИЯ:

В статье рассмотрены некоторые модели оценки уровня кредитоспособности отечественных и зарубежных предприятий. Изучены основные финансовые показатели и коэффициенты, применяемые при оценке кредитоспособности. Выявлена необходимость использования комплексных моделей оценки, и на основе проведенного анализа имеющейся практики предложена собственная модель оценки уровня кредитоспособности предприятий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: кредитоспособность, рейтинг, финансовые показатели и коэффициенты, количественные методики, качественные методики.

Assessment of the creditworthiness of the enterprise in modern conditions

Kulikov N.I.¹, Koveshnikova A.D.¹

¹ Tambov State Technical University, Russia

Введение

В современном мире жесткой конкуренции участникам рынка приходится бороться за свое «место под солнцем». Причем это касается как покупателей, так и продавцов товара. Каждый из них выбирает наиболее выгодный и привлекательный для себя вариант. Естественно, что, например, из пяти потенциальных кредиторов заемщик выберет банк с самыми выгодными для себя условиями. Также и банк, даже находясь в непрерывной борьбе за своего клиента, все же разборчиво подходит к выбору заемщиков, тщательно анализирует всю информацию и выдает деньги тем, кто представляет для него наибольший интерес в плане возврата и материальной выгоды.

Так как же кредитные учреждения делают этот выбор и проводят свою финансовую «экспертизу», решая дать «деньги» или отказать?! Этот вопрос, как нам, кажется, очень интересен. Безусловно, процесс определения уровня кредитоспособности – достаточно сложный процесс, поэтому каждый банк или любая другая кредитная организация имеет в своем арсенале некий принадлежащий и известный только им

ряд методов и методик. Конечно же, они отличаются по своей структуре и набору показателей, но все они едины в своей конечной цели – это быстро и грамотно определить уровень кредитоспособности заемщика, дабы избежать проблем невозврата средств. А как показывает практика, сегодня это серьезная проблема на рынке. Только по Тамбовской области просроченная задолженность по кредитам юридическим лицам на 01 апреля 2017 года составила 77 372 млн руб., а по всей стране 1 012 608 млн руб. [13].

Поэтому изучение проблемы кредитоспособности предприятий и ее оценки на сегодняшний день является достаточно актуальным и не простым.

Рассмотрение подходов к анализу кредитоспособности предприятий

Проблема объективной и правильной оценки финансового состояния и оценки вероятности наступления банкротства во все времена интересовала ученых и экономистов во всем мире. Изучению подходов к анализу кредитоспособности посвящали свои работы Е. В. Негашев, А. Д. Шеремет, Г. В. Савицкая и многие другие.

На наш взгляд, самую доступную классификацию подходов предложил профессор И. В. Вишняков (*рис. 1*). Все методики он разделил на два вида: 1) классификационные модели; 2) модели на основе комплексного анализа [1] (*Vishnyakov, 2003*).

В основном рейтинг предприятия рассчитывается умножением значения показателя на его вес в интегральном показателе. В отечественной и зарубежной финансовой практике обычно используют пять основных групп коэффициентов: ликвидность, оборачиваемость, коэффициент финансового рычага, прибыльность и коэффициент обслуживания долга. Но это не является «панацеей», на практике каждый коммерческий банк определяет для себя свои собственные коэффициенты и решает вопросы, связанные с методикой их расчета.

ABSTRACT:

In the article some models of an estimation of a creditworthiness level of the enterprises of the domestic and foreign enterprises are considered. The main financial indicators and coefficients used in assessing creditworthiness were studied. The necessity of using complex valuation models is revealed and on the basis of the conducted analysis of existing practice, a proprietary model is proposed for assessing the level of creditworthiness of enterprises.

KEYWORDS: creditworthiness, rating, financial indicators and coefficients, quantitative methods, qualitative methods.

JEL Classification: G30, G32, G39

Received: 20.06.2018 / Published: 31.08.2018

© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Kulikov N.I. (kulikov68@inbox.ru)

CITATION:

Kulikov N.I., Koveshnikova A.D. [2018] Otsenka urovnya kreditosposobnosti predpriyatiya v sovremennykh usloviyakh [Assessment of the creditworthiness of the enterprise in modern conditions]. Rossiyskoye predprinimatelstvo. 19. [8]. – 2233-2246. doi: 10.18334/rp.19.8.39273

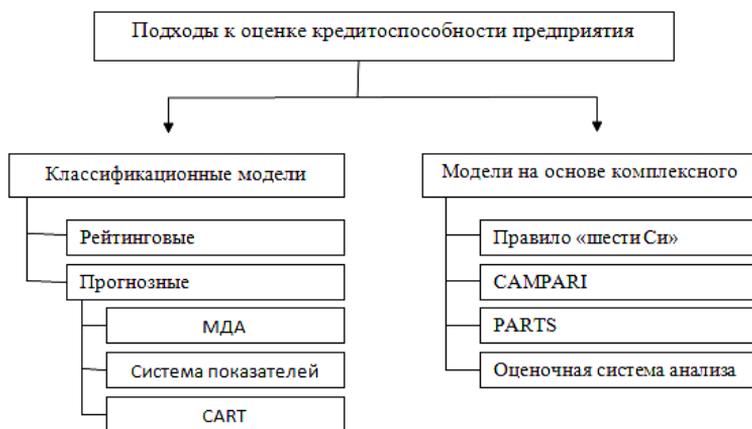


Рисунок 1. Классификация моделей оценки кредитоспособности предприятия
 Источник: составлено авторами по данным [1]

Этот подход позволяет описать финансовое состояние предприятия на основе рейтинга. В соответствии с этим значением устанавливается уровень кредитоспособности организации: первоклассная, второклассная, третьеклассная или неплатежеспособная. Рейтинг организации в свою очередь влияет на расчет процентной ставки, условия кредитования, установление режима кредитования (форма кредита, размер и вид кредитной линии, вид обеспечения и т. д.), оценку качества кредитного портфеля и финансовую устойчивость банка.

Прогнозные модели, получаемые с помощью статистических методов, используются для оценки качества потенциальных заемщиков. При множественном дискриминантном анализе (МДА) используется дискриминантная функция (Z), учитывающая некоторые параметры и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика.

Наиболее известными моделями являются модели Альтмана и Чессера, включающие следующие показатели:

- отношение собственных оборотных средств к сумме активов;
- отношение реинвестируемой прибыли к сумме активов;
- отношение рыночной стоимости акций к заемному капиталу;

ОБ АВТОРАХ:

Куликов Николай Иванович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики (kulikov68@inbox.ru)

Ковешникова Анна Дмитриевна, магистрант кафедры экономики (Myakininaanna1990@mail.ru)

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Куликов Н.И., Ковешникова А.Д. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 8. – С. 2233-2246. doi: 10.18334/rp.19.8.39273

- отношение объема продаж к сумме активов;
- отношение брутто-прибыли к сумме активов [5] (*Kovalev, Privalov, 2000*).

Организацию относят к определенному классу надежности на основе значений Z-индекса модели Альтмана. Построение в российских условиях подобных моделей достаточно сложно из-за отсутствия статистических данных о банкротстве организаций, постоянного изменения нормативной базы в области банкротства и многих других факторов.

Еще одна из прогнозных моделей – модель CART (Classification and regression trees или «Классификационные и регрессионные деревья»). В соответствии с данной моделью организации-заемщики помещаются на соответствующие «ветви» в зависимости от значений финансовых показателей, затем происходит «разветвление» в зависимости от следующих показателей и коэффициентов [11] (*Fedotova, 2010*).

На сегодняшний день разработано множество количественных методик анализа кредитоспособности предприятия. Они отличаются по числу показателей и соответствующих коэффициентов, по подходам к выбору критериев оценки показателя, по многим другим факторам, но все же должны быть дополнены рядом «качественных» факторов, потому что нельзя максимально точно и правильно оценить финансовое состояние только с помощью цифр. Поэтому анализ всегда должен быть максимально полным и комплексным. Крупные банки развитых стран, в том числе и отечественные, применяют в основном комплексные модели оценки кредитоспособности предприятий.

В российской практике, как и в любой другой, также есть свои минусы, например, одной из проблем является разработка нормативных значений финансовых показателей, так как необходимо учитывать специфику деятельности хозяйствующего субъекта, его отраслевую принадлежность, сезонность деятельности предприятия, уровень поддержки государства, экономическую обстановку в стране и иные факторы. Но, к сожалению, на настоящий момент нет единой нормативной базы в разрезе отраслей. Разные авторы ссылаются на различные значения показателей. Например, Н. С. Костюченко в своей книге в качестве нормативного значения коэффициента текущей ликвидности для отрасли торговли указывает диапазон от 0,1 до 0,9; другие авторы, например, Д. А. Ендовицкий, не выделяя отраслей, придерживаются интервала от 1 до 2; а специалисты Россельхозбанка для торговых предприятий вообще в своей работе используют значение большее, чем 1,3 [6, 3] (*Kostyuchenko, 2010; Endovitskiy, Bocharova, 2005*).

На наш взгляд, это правильно, когда каждый банк, даже и руководствуясь некими рекомендательными нормативными значениями, имеет собственную утвержденную шкалу оценки того или иного показателя, потому что в случае невозврата кредитных средств потери понесет именно банк, а не авторы научной литературы.

Разработка модели анализа и оценки уровня кредитоспособности предприятия

Безусловно, все модели и инструменты, которые используют банки и иные кредитные учреждения, носят закрытый характер и предназначены только для внутреннего

пользования, поэтому, не нарушая ничьих интересов, предложим и рассмотрим некую собственную модель анализа уровня кредитоспособности предприятия.

Как видно из *рисунка 2*, наша модель носит комплексный характер, а качественные и количественные показатели взаимно дополняют друг друга. Каждый из разделов данной модели должен быть структурирован и иметь свой набор финансовых показателей касательно количественного блока и четкий набор информационных пунктов касательно качественного блока.

Хотелось бы на примере конкретного предприятия рассмотреть данную модель. Возьмем одно из предприятий торговли Тамбовской области – небольшое предприятие, занимающееся реализацией мебели, ООО «Мебель+».

Количественные показатели:

1. *Анализ имущественного положения.* В рамках данного раздела необходимо отметить, что предприятие не располагает собственными средствами и всю торговую деятельность осуществляет на арендованных площадях (три торговые площадки на территории города). Таким образом, в качестве необходимого «твердого» залогового обеспечения может быть использована либо реализуемая продукция, либо имущество третьих лиц.

2. *Ликвидность и платежеспособность.* Данные характеристики можно оценивать с помощью абсолютных и относительных показателей (*табл. 1*).



Рисунок 2. Модель проведения оценки кредитоспособности предприятия

Источник: составлено авторами

Коэффициент текущей ликвидности увеличился относительно аналогичного периода предыдущего года. Это связано со снижением долговой нагрузки предприятия и ростом оборотных активов, в частности, запасов и дебиторской задолженности. Коэффициент быстрой ликвидности немного снизился относительно аналогичного периода предыдущего года. Как мы видим, значения первых двух показателей превышают нормативную планку по отрасли. Коэффициент абсолютной ликвидности увеличился в отчетном периоде, но все же данное значение ниже нормативного по отрасли [6].

Собственный оборотный капитал составил 31 771.руб., что на 18 507 тыс. руб. больше, чем в предыдущем году. Из анализа ликвидности можно сказать, что предприятие, является достаточно платежеспособным, чтобы отвечать по своим обязательствам.

Таблица 1

Показатели ликвидности и платежеспособности

Тип показателя	Показатель	формат	Период					Норм. знач.
			1 кв. 17	2 кв. 17	3 кв. 17	4 кв. 17	1 кв. 18	
Ликвидность	Коэффициент текущей ликвидности	Коеф.	1,61	1,62	1,77	2,54	2,90	0,1-0,9
	Коэффициент быстрой ликвидности	Коеф.	1,191	0,367	0,403	0,508	0,837	0-0,1
	Коэффициент абсолютной ликвидности	Коеф.	0,005	0	0,012	0,015	0,026	0-0,07

Источник: составлено авторами по данным [13]

Таблица 2

Коэффициенты капитализации

Показатель	Формат	Период					Норм. знач.
		1 кв. 17	2 кв. 17	3 кв. 17	4 кв. 17	1 кв. 18	
Коэффициент концентрации собственного капитала (автономии)	Коеф.	0,379	0,386	0,437	0,606	0,656	0,1-0,9
Коэффициент концентрации привлеченных средств	Коеф.	0,62	0,61	0,56	0,39	0,34	-
Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.	Коеф.	0,38	0,39	0,44	0,61	0,66	0-0,8

Источник: составлено авторами по данным [13]

3. *Финансовая устойчивость.* Здесь речь идет в основном о взаимоотношениях с поставщиками средств (кредиторами, банками, контрагентами и т. д.) (табл. 2).

Коэффициент концентрации собственного капитала стабильно растет на протяжении всего анализируемого периода, концентрация же привлеченных средств снижается. Это можно рассматривать как положительное явление и то, что предприятие не зависит от привлеченных ресурсов и старается обходиться без них. Это же, в свою очередь, говорит и о пассивной финансовой деятельности.

Коэффициенты финансовой зависимости и независимости капитализированных источников, как и уровень финансового левериджа не анализируются в связи с отсутствием долгосрочных обязательств, также опустим анализ коэффициента обеспеченности внеоборотных средств собственным капиталом в связи с их незначительностью (табл. 3).

Показатель долговой нагрузки относительно стабилен за весь анализируемый период. Покрытие общей и чистой задолженности находится на достаточно хорошем уровне; адекватным соотношением чистый долг/ЕБИТДА считается значение не более 2, в нашем же случае это 0,06, что значительно ниже. За последний период краткосрочные обязательства по кредитам составили 1млн руб. Покрытие расходов на% выплаты составляют 6,77. Это говорит о реальной способности предприятия расплачиваться со своими обязательствами.

Таблица 3

Коэффициенты покрытия

Показатель	Формат	Период				
		1 кв. 17	2 кв. 17	3 кв. 17	4 кв. 17	1 кв. 18
Долговая нагрузка (соотношение заемных и собственных средств)	Коеф.	0,06	0,32	0,24	0,06	0,03
Покрытие общей задолженности (чист. долг/ЕБИТДА)	Коеф	-	-	-	0,11	0,06
Покрытие расходов на% выплаты (ЕБИТДА/% к уплате)	Коеф	-	-	-	6,77	6,45

Источник: составлено авторами по данным [13]

Таблица 4

Показатели оборачиваемости

Тип показателя	формат	Период					Норм. знач.
		1 кв.17	2 кв. 17	3 кв. 17	4 кв.17	1 кв.18	
Оборачиваемость запасов	дни	234,75	261,33	205,79	181,29	182,63	350–50
Оборачиваемость дебиторской задолженности	дни	21,47	36,09	29,23	24,72	31,80	120–10
Оборачиваемость кредиторской задолженности	дни	111,57	126,61	93,14	65,47	66,33	160–15

Источник: составлено авторами по данным [13]

4. *Деловая активность.* Здесь, используя количественные показатели, мы будем говорить об эффективности использования оборотного капитала – каждый рубль должен «работать» и не быть очень долго «омертвленным» в активах. Контроль за этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости (табл. 4).

Вся задолженность является текущей.

Наблюдается снижение периода оборачиваемости запасов – это является положительной тенденцией и говорит о том, что запасы стали «работать» немного быстрее.

Если в итоге говорить о продолжительности операционного цикла, то 215 дней денежные средства находятся «мертвым грузом» в запасах и дебиторской задолженности, снижение этого показателя должно привести к высвобождению средств и вовлечению их в хозяйственную деятельность, т. е. более эффективному их использованию.

Период оборачиваемости кредиторской задолженности снизился относительно аналогичного периода предыдущего года, это конечно немного хуже для предприятия, т. к. период бесплатного пользования денежными средствами стал короче, но в целом очевидно, что предприятие гораздо быстрее стало расплачиваться со своими обязательствами. В любом случае, сравнивая периоды оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности, очевидна выгода для предприятия в том, что оно пользуется кредитными средствами дольше, чем само их предоставляет. Все значения периодов оборачиваемости находятся в пределах нормативных значений [6].

5. *Прибыль и рентабельность* (табл. 5)

Значение первого показателя стабильно. Значение показателя рентабельности продаж увеличилось относительно предыдущего года. Также мы видим, что уровень квартальной выручки вырос относительно предыдущего года на 47%. По результатам деятельности за 2017 года выручка составила 105,701млн руб., что на 19,824 млн руб. больше, чем в предыдущем году (рост 23%). По итогам данного раздела можно сделать вывод о положительной динамике работы, росте выручки и рентабельности. Основная часть выручки сформирована от продажи мебели, таких фабрик, как «Шатура», «Дятьково», «Аскона», «Мария».

Таблица 5

Показатели рентабельности и прибыльности

Тип показателя	Показатель	формат	Период				
			1 кв.17	2 кв. 17	3 кв. 17	4 кв. 17	1 кв. 18
Рентабельность	Рент. продаж по EBITDA	%	-	-	-	15,2	14,6
	Рент. продукции	%	17,5	23,8	25,7	26,6	24,7
Квартальная выручка		тыс. руб.	16 848	16 459	37 098	35 296	78

Источник: составлено авторами по данным [13]

Таблица 6

План движения денежных средств

		01.07.2018	01.10.2018	01.01.2019	01.04.2019	01.07.2019
1	Операционный денежный поток	-2 771	3 877	5 289	3 975	-6 707
2	Чистый объем продаж	20 243	37 988	36 875	25 489	22 452
3	Итого операционные затраты	15 863	28 600	27 763	19 432	17 048
4	Прибыль от реализации	4 205	9 213	8 937	5 882	5 229
5	Рентабельность продаж	0,21	0,24	0,24	0,23	0,23
6	Прочие доходы/расходы	- 1 435	-2 975	-685	- 1 412	-1 325
7	Прибыль/убыток до уплаты налогов	2 770	6 238	8 252	4 470	3 904
8	Налог на прибыль	416	936	1 238	671	586
9	Чистая прибыль	2 355	5 302	7 014	3 800	3 318
10	Рентабельность деятельности	0,12	0,14	0,19	0,15	0,15
11	Изменение дебиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом	-100	-500	-100	0	-200
12	Изменение запасов по сравнению с предшествующим периодом	-5 000	-1 000	- 2 000	0	-10 000
13	Изменение кредиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом	-200	-100	200	0	0
14	Инвестиционный денежный поток	0	0	0	0	0
15	Финансовый денежный поток	13 849	-3 454	-4 954	-4 954	11 546
16	Привлечение кредитов	15 000	0	0	0	15 000
17	Погашение кредитов	-1 151	-3 454	-4 954	-4 954	-3 454
18	Чистый денежный поток	11 079	423	335	-980	4 839
19	Остаток денежных средств на начало периода	433	11 512	11 935	12 270	11 291
20	Остаток денежных средств на конец периода	11 512	11 935	12 270	11 291	16 130

Источник: составлено авторами по данным [13]

6. *Рыночная активность.* Предприятие существует в виде общества с ограниченной ответственностью, поэтому данный пункт анализа опустим.

7. *План движения денежных средств.* Составим план движения денежных средств на 1 год (предполагаемый период кредитования) (табл. 6).

План построен по ретроданным предприятия. Обычно организации предоставляют свой бизнес-план, но, как правило, все цифры в нем значительно завышены,

поэтому важно представлять реальную картину. Составив прогноз движения денежных потоков, мы видим картину о достаточности средств для погашения кредитов и процентов по ним.

Каждый банк использует в своей работе автоматические системы расчетов, в том числе программу, с помощью которой происходит расчет рейтинга предприятия-заемщика. У нас отсутствует такая возможность, поэтому дополнительно воспользуемся одной из существующих методик определения класса кредитоспособности предприятия (табл. 7).

Таким образом, ООО «Мебель+» имеет 2-ой класс кредитоспособности, то есть присутствует небольшой уровень риска по задолженности, но предприятие еще не рассматривается как рискованное [4] (Zaytseva, 2015).

В целом нужно отметить, что финансовое состояние предприятия является хорошим. Очевидна положительная динамика деятельности.

Качественные показатели:

1. *Анализ общей информации о предприятии, поиск негативной информации.* ООО «Мебель+» занимается розничной торговлей мягкой и корпусной мебелью. Является дилером таких крупных фабрик, как «Аскона», «Дятьково», «Шатура», «Мария», «Орматек». Деятельность осуществляется на торговых площадях четырех магазинов.

Участниками общества являются 2 человека в долях 85%/15%.

Негативной информации, которая могла бы повлиять на возврат денежных средств, не выявлено.

Таблица 7

Расчет кредитоспособности предприятия

Кредитоспособность		01.04.17	01.07.17	01.10.17	01.01.18	01.04.18
1. коэффициент абсолютной ликвидности K1	Знач.	0,005	0	0,012	0,015	0,026
	Катег.	3	3	3	3	3
2. коэффициент покрытия	Знач.	0,190	0,367	0,402	0,507	0,836
	Катег.	3	3	3	2	1
3. коэффициент текущей ликвидности	Знач.	1,611	1,628	1,778	2,542	2,909
	Катег.	1	1	1	1	1
4. коэффициент наличия собственных средств	Знач.	0,379	0,386	0,437	0,606	0,656
	Катег.	1	1	1	1	1
5. рентабельность продукции	Знач.	0,175	0,238	0,257	0,266	0,247
	Катег.	1	1	1	1	1
6. рентабельность деятельности предприятия	Знач.	0,117	0,144	0,173	0,176	0,162
	Катег.	1	1	1	1	1
Сумма баллов S		1,3	1,3	1,3	1,2	1,1
Класс заемщика		2	2	2	2	2

Источник: составлено авторами по данным [1, 13]

2. *Анализ информации о дочерних и зависимых предприятиях.* ООО «Мебель+» входит в Группу компаний, которая включает еще 15 предприятий разных направлений деятельности. Конечным бенефициаром бизнеса является один человек.

Негативной информации по группе компаний, которая могла бы повлиять на возврат денежных средств, не выявлено.

3. *Анализ кредитной истории предприятия и взаимосвязанных компаний.* Фактов просрочек и пролонгаций кредитов ООО «Мебель+» не было выявлено. Просрочек по предприятиям группы также не обнаружено.

4. *Анализ рыночной позиции предприятия. Изучение основных конкурентов. Выявление доли на рынке.* Естественно, если рассматривать российский рынок, то позиция предприятия будет очень мала, на региональном рынке доля составила 13,7% (по данным Росстата). Также важно отметить, что за предыдущие годы доля предприятия на региональном рынке выросла.

Среди основных конкурентов были выявлены ООО «Мир Мебели» и ООО «Юнион».

5. *Анализ информации об основных покупателях и поставщиках.* Основными поставщиками мебели и сопутствующих товаров являются «Аскона», «Шатура», «Дятьково», «Мария», «Орматек» и другие. Покупателями выступают физические лица.

Среди дебиторов и кредиторов предприятия были выявлены одни и те же контрагенты: ИП «Зубирин», ИП «Чарушев», ИП «Полкунов». Дело в том, что предприятие находится на двух системах налогообложения: ЕНВД и упрощенной системе налогообложения. Поэтому для того, чтобы не превышать допустимый объем выручки, оно осуществляет торговлю через указанных контрагентов, которые, по сути, являются дочерними. Данный факт совместной торговли нужно учесть при расчете динамики выручки, а также доли на рынке. То есть необходимо учитывать совокупную выручку ООО «Мебель+» и данных контрагентов. Мы это учли в своих расчетах.

6. *Анализ рисков, связанных с кредитованием предприятия.* Среди рисков можно выделить:

- отраслевые и рыночные: уровень риска низкий. Доля на рынке выросла на 12%;
- акционерные: риск минимален. Конечным бенефициаром является один человек. Разногласий внутри участников общества не выявлено;
- производственные и управленческие: предприятие имеет квалифицированный руководящий состав, высокую дифференциацию снабженческой инфраструктуры. Деловая репутация предприятия находится на высоком уровне;
- риск утраты обеспечения: риск присутствует, так как товары в обороте считаются низколиквидным обеспечением. Данный риск минимизирован тем, что обеспечение полностью покрывает обязательства по кредиту, также осуществляется страхование залога и проведение планового мониторинга.

Анализ количественных и качественных показателей в комплексе показал, что

предприятие имеет достаточно хорошее финансовое положение, занимает значительную долю на рынке, негативных факторов в деятельности не выявлено, а выявленные риски хеджированы. Таким образом, кредитование ООО «Мебель+» считаем возможным.

Заключение

Проанализировав существующие модели оценки кредитоспособности предприятий, скажем, что приведенная нами собственная модель является более полной, нежели любая другая, учитывающая только количественные показатели, но к сожалению, и она, как любая другая, также несовершенна и имеет свои недостатки.

Так, например, вся качественная информация не может быть взята из воздуха, она должна быть получена из достоверных источников и тщательно проверена, а это все требует дополнительных финансовых затрат. Для проверки информации в банках действуют специальные службы: службы безопасности, юридические и другие подразделения.

Понятно, что количественные показатели доступны из бухгалтерской, налоговой и иной документации, а вот для поиска и анализа качественных показателей необходимо потрудиться. Многие банки прибегают к помощи всевозможных информационных ресурсов, например, таких «СПАРК-Интерфакс». Там можно найти информацию как качественного, так и количественного характера, например, данные о предприятии и его взаимосвязанных компаниях, о кредитной истории, позиции на рынке и информацию об основных конкурентах. Конечно, существуют и бесплатные интернет-ресурсы, но это всего лишь малая доля необходимой информации. Так, некоторую информацию можно найти на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики или на официальном сайте раскрытия информации акционерных обществ.

К сожалению, не все данные можно проверить, например, имея просроченную кредиторскую или дебиторскую задолженность, организации стараются этого не показывать и всю задолженность относят к срочной, тем самым улучшая свои позиции. Некоторые предприятия отражают в запасах «воздух», и поэтому, если особенно данные запасы будут являться залоговым обеспечением, необходимо проверять их фактическое наличие. В общем, заемщики «украшают» свой баланс как только можно, некоторые, чтобы повысить коэффициент текущей ликвидности, переносят «короткие деньги» в строку «долгосрочные обязательства». Отсутствие возможности проверить достоверность необходимой информации является еще одним существенным недостатком комплексных моделей.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что в настоящее время существует огромное количество моделей и инструментов оценки уровня кредитоспособности предприятия, но каждый отдельно взятый банк и любое другое кредитное учреждение всегда должны использовать в работе свою собственную разработанную и утвержденную модель, которая будет адаптирована непосредственно для его клиентов.

ИСТОЧНИКИ:

1. Вишняков И.В. Методы и модели оценки кредитоспособности заемщиков. / Учебное пособие. – 3-е изд., перераб и доп. – СПб.: ИТД «Скифия», 2003.
2. Войтоловский Н.В., Калинина А.П., Мазурова И.И. Экономический анализ. Основы теории. Комплексный анализ хозяйственной деятельности организации: Учебник для бакалавров. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: Юрайт, 2013.
3. Ендовицкий Д.А., Бочарова И.В. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: Учебно-практическое пособие. – М.: Кнорус, 2005.
4. Зайцева Е.В. Оценка кредитоспособности предприятий малого бизнеса кредитным экспертом банка // Молодой ученый, 2015. – № 11(91).
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Безубыточность, кредитоспособность, банкротство // Бизнес, прибыль, право, 2000. – № 13.
6. Костюченко Н.С. Анализ кредитных рисков: Учебник. – СПб: ИТД «Скифия», 2010.
7. Куликов Н.И., Куликов А.Н. Россия сегодня: экономика, финансы, общество // Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2016. – № 7 (289).
8. Куликов Н.И., Куликов А.Н. Экономика России: цифры, факты, оценка // Финансы и кредит, 2016. – № 39.
9. Куликов Н.И., Унанян И.Р., Тишина Л.С. Банковский менеджмент: Учебное пособие. – Тамбов: Изд-во ГОУ ВПО ТГТ, 2010.
10. Ольшаный А.И. Банковское кредитование — российский и зарубежный опыт: Учебник. – М.: РДЛ, 2003.
11. Федотова М.А. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика // Вестник Самарского государственного экономического университета, 2010.
12. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013.
13. Сайт раскрытия информации. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-disclosure.ru>.
14. Сведения о размещенных и привлеченных средствах. Cbr.ru. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.cbr.ru>.

REFERENCES:

- Endovitskiy D.A., Bocharova I.V. (2005). Analiz i otsenka kreditosposobnosti zaemschika [Analysis and assessment of the borrower's creditworthiness] M.: KNORUS. (in Russian).
- Fedotova M.A. (2010). Sravnitelnyy analiz metodik otsenki kreditosposobnosti zaemschika [Comparative analysis of methods for assessing the borrower creditworthiness]. Vestnik of Samara State University of Economics. (in Russian).
- Kostyuchenko N.S. (2010). Analiz kreditnyh riskov [Credit risk analysis] SPb.: ITD «Skifiya». (in Russian).

- Kovalev A.I., Privalov V.P. (2000). Bezubytochnost, kreditosposobnost, bankrotstvo [Break-even, creditworthiness, bankruptcy]. *Biznes, pribyl, pravo*. (13). (in Russian).
- Kulikov N.I., Kulikov A.N. (2016). *Ekonomika Rossii: tsifry, fakty, otsenka* [The economy of Russia: Figures, facts, evaluation]. *Finance and credit*. (39). (in Russian).
- Kulikov N.I., Kulikov A.N. (2016). *Rossiya segodnya: ekonomika, finansy, obschestvo* [Russia today: economy, finance, society]. *Financial Analytics: Science and Experience*. (7(289)). (in Russian).
- Kulikov N.I., Unanyan I.R., Tishina L.S. (2010). *Bankovskiy menedzhment* [Bank management] Tambov: Izd-vo GOU VPO TGTU. (in Russian).
- Olshanyy A.I. (2003). *Bankovskoe kreditovanie – rossiyskiy i zarubezhnyy opyt* [Bank lending – Russian and foreign experience] M.: RDL. (in Russian).
- Sheremet A.D., Negashev E.V. (2013). *Metodika finansovogo analiza deyatelnosti kommercheskikh organizatsiy* [Methods of financial analysis of commercial organizations] M.: INFRA-M. (in Russian).
- Vishnyakov I.V. (2003). *Metody i modeli otsenki kreditosposobnosti zaemchikov* [Methods and models for borrowers creditworthiness assessing] SPb.: ITD «Skifiya». (in Russian).
- Voytolovskiy N.V., Kalinina A.P., Mazurova I.I. (2013). *Ekonomicheskiy analiz. Osnovy teorii. Kompleksnyy analiz khozyaystvennoy deyatelnosti organizatsii* [Economic analysis. Fundamentals of theory. Complex analysis of economic activity of the organization] M.: Yurayt. (in Russian).
- Zaytseva E.V. (2015). *Otsenka kreditosposobnosti predpriyatii malogo biznesa kreditnym ekspertom banka* [Assessment of creditworthiness of small businesses by the Bank's credit expert]. *The young scientist*. (11(91)). (in Russian).