

фирмы, которые ранее входили в состав прибыльного стратегического центра:

на базе подразделения создаются новые прибыльные стратегические центры;

подразделение становится составной частью другого прибыльного стратегического центра;

подразделение переходит в централизованное подчинение высшему руководству.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ламбен Ж.-Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Пер. с фр. СПб., 1996.
2. Менеджмент и рынок: германская модель: Учеб. пособие / Под ред. У. Рора. М., 1995.
3. *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический менеджмент: Учеб. пособие. М., 1997.
4. Капиталистическое управление: уроки 80-х / Под ред. А.А. Дынкина. М., 1991.
5. *Ансофф И.* Стратегическое управление / Пер. с англ. М., 1989.

О.С. ШПЕТ

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Исследование особенностей организации аналитической работы по оценке кредитоспособности в зарубежных странах показало, что используются разные подходы к решению этого вопроса и многоаспектные методики анализа, которые позволяют оценить не только кредитоспособность предприятия, но и перспективы его развития.

Зарубежная практика выработала критерии всестороннего анализа кредитоспособности заемщика, знание которых полезно и отечественным предприятиям и банкам. Например, методика оценки клиента, применяемая в английских банках, называется *PARSER*, или *CAMPARI*. Это первые буквы основных понятий, положенных в основу всей системы.

PARSER:

P — *Person* — информация о персоне потенциального заемщика, его репутации;

A — *Amount* — обоснование суммы испрашиваемого кредита;

R — *Repayment* — возможности погашения;

S — *Security* — оценка обеспечения;

E — *Expediency* — целесообразность кредита;

R — *Remuneration* — вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита.

Ольга Степановна ШПЕТ, аспирантка кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности БГЭУ.

CAMPARI:

- C* – *Character* – репутация заемщика;
A – *Ability* – оценка бизнеса заемщика;
M – *Means* – анализ необходимости обращения за ссудой;
P – *Purpose* – цель кредита;
A – *Amount* – обоснование суммы кредита;
R – *Repayment* – возможность погашения;
I – *Insurance* – способ страхования кредитного риска.

На основании этих двух систем разработан лист-вопросник, по которому оценивается кредитоспособность потенциального заемщика. Изучая ответы на поставленные перед заемщиком вопросы, банк решает вопрос о предоставлении кредита. Лист-вопросник включает нижеприведенные разделы.

1. *Borrower* (заемщик) Характеристика – семья, репутация, честность, известен ли он банку, его взаимоотношения с банком. Квалификация руководящего состава – образование, стаж работы по специальности, компетентность, умение управлять. Платежеспособность – соблюдение платежной дисциплины, адекватность ресурсов потребностям бизнеса, личное благосостояние заемщика.
2. *Purpose* (цель кредита) Законно ли это? Соответствует ли кредитной политике банка? Испрашивается кредит на новое производство или на ранее существующее, на покрытие оборотных или основных средств? Срок отвлечения ресурсов.
3. *Amount* (сумма кредита) Корректность подсчета суммы кредита. Имеются ли подтверждающие документы? Запрашиваемая сумма достаточна, слишком мала или слишком велика? Как соотносится запрашиваемая сумма с количеством акций заемщика и количеством акций других акционеров предприятия?
4. *Repayment* (погашение) Когда предполагается погашение кредита? Периодичность погашения: одновременно или по частям? Обоснован ли график погашения кредита? Источник погашения – будущие доходы, краткосрочные кредиты, реализация активов? Прогнозирование денежного потока заемщика.
5. *Viability* (жизнеспособность кредитуемого проекта) Насколько необходим данный кредит? Выполнено ли технико-экономическое обоснование? Запрошены ли счета данной компании, проанализированы ли они? Оценен ли баланс заемщика?
6. *Risks* (риски) Суммируйте основные источники риска для данной компании и банка. Могут ли быть приняты меры для предупреждения опасности? Если риск допускается, существует ли достаточная гибкость в кредитуемом проекте?
7. *Security* (обеспечение) Предлагается ли какое-нибудь обеспечение? Имеется ли оно в наличии? Выясните детали обеспечения: правильность оформления передачи прав на имущество, залоговые депозиты. Проверьте гарантии, страховые полисы. Какова стоимость залога? Будет ли производиться переоценка залога и когда?
8. *Profitability* (прибыльность) Детально опишите предполагаемые доходы и расходы от кредитной сделки. Соответствует ли уровень процентной ставки по кредиту, риску, который несет банк? Покрывает ли процентная ставка по кредиту затраты по привлечению ресурсов?
9. *Expediency* (целесообразность) Этот пункт не должен быть причиной невыполнения тщательного и объективного анализа. Рассматривается ли этот заем благодаря его конкурентоспособности и маркетинговых преимуществ или благодаря длительному сотрудничеству (знакомству) банка с клиентом?

Крупный английский коммерческий банк "Барклейз Бэнк" применяет свою методику при анализе кредитоспособности предприятия. Она называется "SWOT" и имеет свою расшифровку: "сильные стороны", "слабые стороны", "возможности", "опасности" (рис. 1).

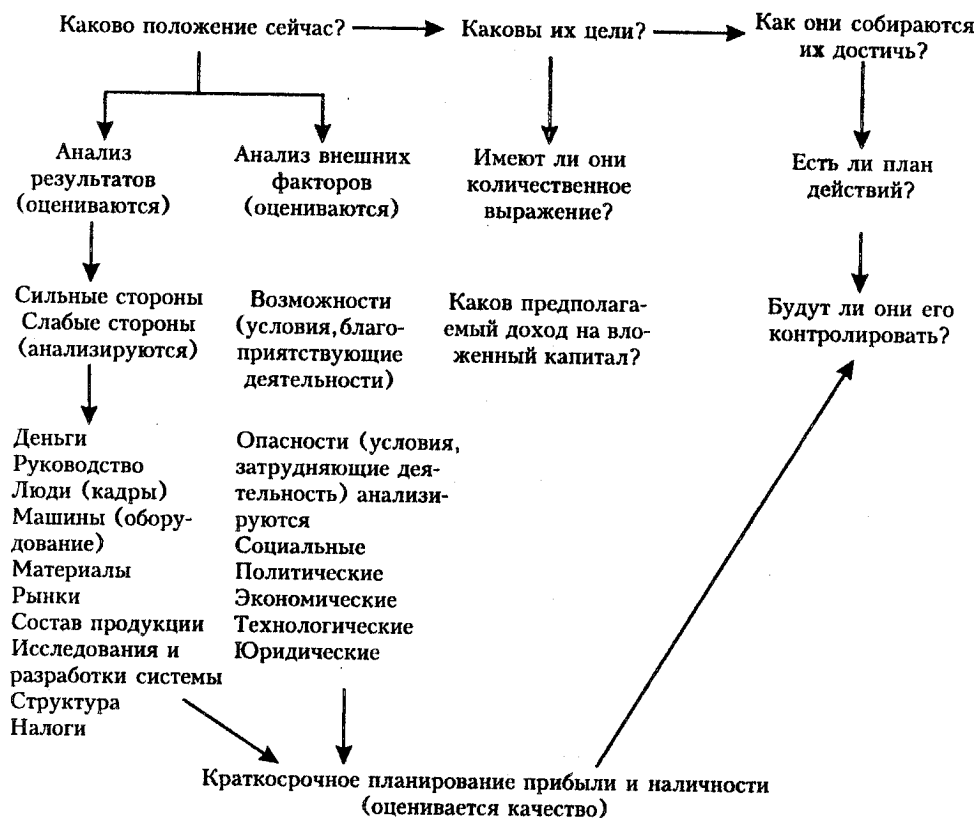


Рис. 1. Схема "SWOT"

Оценка кредитоспособности заемщика в США проводится на основании методики, в которой отражены четыре основных фактора, влияющих, по мнению американских экономистов, на кредитоспособность заемщика.

1. Менеджмент (кому мы даем кредиты?). Здесь анализируется стабильность развития, прошлые достижения, характер, репутация, способность составлять планы действия компании, сильные и слабые стороны.

2. Функционирование компании (что и как они делают?). Изучается рынок (по видам производителей продуктов и географическим районам), структура отрасли, напряженность конкуренции и возможность изменения направлений деятельности, соотношение между рынком и отраслью, с одной стороны, и ценами, продуктами, способами продвижения на рынок и месторасположением фирм — с другой.

3. Отрасль (что противостоит компании?). Здесь исследуется структура отрасли (цикличность, сезонность, легкость доступа в отрасль и выхода из нее, наличие регулирования и характер профсоюзов), описание отрасли, положение компании в отрасли, ее место в жизненном цикле продукта, действующие отраслевые тенденции, внешние и будущие опасности.

4. Финансовые возможности (количественные оценки способности компании вернуть долг). Здесь дается истолкование количественным показателям, анализируются финансовые отчеты (баланс, отчет о доходах и расходах, отчет о потоках денежных средств), описываются тенденции и изменения и объясняется, как динамика финансовых показателей компании повлияет на степень делового риска.

В России акционерным обществом "Арго" разработана своя методика подхода к определению кредитоспособности заемщика, которая предполагает изучение следующих факторов:

1) "солидности" хозоргана — своевременность расчетов по ранее полученным кредитам, качество представляемых отчетов, ответственность и компетентность руководства;

2) "способности" хозоргана — производить, реализовать продукцию, поддерживать ее конкурентоспособность и устойчивое финансовое положение (доходность, ликвидность, солидность хозоргана), принимать меры, направленные на увеличение доходов. На основании этого банком дается анализ стратегии доходности и рисков хозяйственной деятельности. При этом устанавливается юридическая правомерность осуществления данного производства, оказания услуг и т.д.;

3) "доходов" — оценка прибыли, получаемой банком при кредитовании конкретных затрат хозоргана, в сравнении со средней нормой доходов, установленной для учреждения банка. Уровень доходов банка должен быть увязан со степенью риска при кредитовании. Банк оценивает размер получаемой предприятием прибыли с точки зрения возможности уплаты банку процентов при осуществлении нормальной финансовой деятельности хозоргана. При рассмотрении "доходов" определяется возможный размер комиссионного вознаграждения, уплачиваемого хозорганом банку за экономический анализ и дополнительные платные услуги;

4) "цели" использования кредитных ресурсов — устанавливаются зависимости объекта кредитования с достигаемой целью и определяются эффективные меры экономического воздействия (санкции) к хозоргану;

5) "суммы" кредита — исходя из проведения хозорганом производственных программ, ликвидности баланса, существующего соотношения между собственными активами и заемными средствами, имеющихся у банка кредитных ресурсов, действующих правил кредитования. При этом размер кредита должен обеспечивать потребности хозоргана в объеме, позволяющем достигнуть намеченные цели;

6) "погашения" — анализ возвратности кредита за счет реализации материальных ценностей, осуществления прогрессивных программ (мероприятий), предоставленных гарантий и использования залогового права. Оценивается способность хозоргана при необходимости мобилизовать свои денежные средства из различных источников, оперативность их мобилизации;

7) "обеспечения" кредита — изучение устава и положения с точки зрения определения права банка брать в залог под выданную ссуду активы хозоргана в соответствии с действующим законодательством, включая ценные бумаги, валюту на основании договора залога имущества, а также гарантии и поручительства.

Как видно из рассмотренного выше, многие методики перекликаются между собой и содержат одинаковые элементы. Перечень элементов, на основании которого оценивается кредитоспособность заемщика, может быть более широким или сокращенным в зависимости от целей анализа, сроков кредитования, состояния кредитных отношений банка с заемщиком, результатов прошлой деятельности заемщика, имеющегося обеспечения и т.д.