

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

О. С. Махмадов

Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова,
Москва, Россия

Б. М. Шарипов

Институт экономики и демографии АН Республики Таджикистан,
г. Душанбе, Таджикистан

Кредитоспособность заемщика – это его способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором. Важность оценки кредитоспособности клиента никем не ставится под сомнение. В настоящее время понятие кредитоспособности заемщика нужно рассматривать в новом аспекте, отличающемся от традиционной трактовки, достаточно широко освещенной в русско-английской экономической литературе. Новый аспект рассмотрения связан с развитием риск-менеджмента. От того, как кредитная организация оценивает кредитоспособность своих заемщиков, зависит ее состояние в будущем. Важной проблемой является выбор оптимального метода оценки кредитоспособности клиента, так как от правильной методики оценки кредитоспособности заемщика зависят ликвидность, платежеспособность и финансовая устойчивость кредитных организаций и банковской системы в целом. В статье автором рассматриваются основные методики оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях, в том числе методы оценки кредитоспособности заемщика в России, Таджикистане и зарубежных странах на основе системы финансовых коэффициентов и других методов.

Ключевые слова: кредитные организации, коэффициенты оценки кредитоспособности заемщика, анализ финансового состояния заемщика.

METHODOLOGY OF ESTIMATING BORROWER'S SOLVENCY IN TODAY'S CONDITIONS

Orzudzhon S. Makhmadov

Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Bakhrom M. Sharipov

Institute of Economics and Demography of the Academy of Science
of the Republic of Tajikistan, Dushanbe, Tajikistan

Borrower's solvency is his/her ability to settle accounts in full and in due time with the creditor under his/her credit obligations. Estimation of client's solvency is obvious for everyone. Today the notion of borrower's solvency should be considered in a new aspect, which differs from the conventional wording highlighted widely in Russian – English economic literature. The new aspect is connected with risk-management development. The future of the credit organization depends on its ability to estimate the borrower's solvency. The choice of the optimal method for client's solvency estimation is a serious problem, as the correct methodology of borrower's solvency estimation affects liquidity, creditability and finance stability of credit organizations and the banking system in general. The author studies key methods of estimating the borrower's solvency in today's conditions, including methods of estimating borrower's solvency in Russia, Tajikistan and overseas countries on the basis of the system of finance coefficients and other methods.

Keywords: credit organization, coefficients of estimating the borrower's solvency, analysis of the borrower's finance standing.

Оценка кредитоспособности заемщика со стороны кредитных организаций, включая банки и микрофинансовые организации, в современных условиях становится актуальной, учитывая объемы роста кредитной поддержки экономического развития как со стороны предложения, так и спроса. Анализ кредитоспособности заемщика важен на всех стадиях процесса кредитных взаимоотношений между кредитором и заемщиком. Однако первостепенное значение имеет первичное исследование всех характеристик заемщика с целью выявления степени кредитного риска, влияющего на положительное решение о выдаче кредита. Данное исследование включает оценку потенциала доходности заемщиков как первичного фактора и оценку качества обеспечения по кредиту как вторичного фактора. Доходность заемщиков зависит от их категории: для корпоративных клиентов и частных предпринимателей она определяется динамикой бизнеса, а для домохозяйств и частных лиц – динамикой их совокупных доходов (зарплата, пенсия, компенсации, иные доходы).

Несмотря на то, что понятие кредитоспособности появилось с зарождением кредита и имеет тысячелетнюю историю, до сих пор существуют различные трактовки ее сущности. В целом кредитоспособность можно определить как способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и начисленным процентам). Вместе с тем кредитные организации разрабатывают собственные методики определения кредитоспособности, где наряду с анализом непосредственно финансово-хозяйственной деятельности предприятий и домохозяйств большое внимание уделяется юридическим вопросам, моральным качествам заемщиков, их ответственности и порядочности, для чего используется своевременное получение дополнительной информации из функционирующих бюро кредитных историй.

В условиях высокой неопределенности развития рыночных отношений анализ кредитоспособности заемщиков приобретает особую важность, выступая в виде комплексного экономического анализа, требующего внимания не только со стороны кредитора, но и со стороны самого заемщика. Цель кредитных организаций состоит в получении прибыли. Хотя кредитование является одним из наиболее доходных направлений получения прибыли, обслуживание заемщиков во времени сопровождается различного рода рисками в виде финансовых потерь и получения убытков. Это обусловлено тем, что кредитоспособность предприятий и домохозяйств, включая их финансовое положение, изменяется в динамике, которая зависит от влияния совокупности внешних и внутренних факторов. Например, увеличение стоимости привлекаемых ресурсов, а также нестабильность конъюнктуры внутреннего и внешнего рынков, противоречивость ожиданий и прогнозов дальнейшего развития экономики в целом ведут к существенному изменению условий кредитования, росту финансового бремени по обслуживанию кредитов, а соответственно, и росту просроченных кредитов.

Рост просроченных кредитов и превышение допустимых их границ отрицательно влияют на социально-экономическую ситуацию в стране, актуализируя тем самым проблему оценки кредитоспособности заемщиков. Таким образом, ситуация с ростом просроченных кредитов становится важным показателем качества макроэкономического регулирования. Сокращение кредитов, ужесточение требований к их доступу, рост требований к залогам, сокращение сроков предоставляемых кредитов и рост процентных ставок ведут к процессу свертывания объемов кредитования предприятий и предпринимателей, домохозяйств, снижая тем самым экономическую активность. Ситуация с просроченными кредитами в банковской системе Таджикистана и других стран стала критической в 2015–2017 гг. в связи с ростом

абсолютных объемов таких кредитов и увеличением их доли в совокупном портфеле отечественных кредитных организаций.

В процессе управления кредитным риском кредитные организации используют совокупность критериев, коэффициентов и показателей, анализ которых позволяет оценить кредитоспособность заемщика. Конкретный набор показателей, характеризующих деятельность заемщиков, различается в зависимости от их категории (предприятия, предприниматели, домохозяйства и т. д.) и видоизменяется в процессе развития кредитных отношений.

В современной международной практике нет единой методики оценки кредитоспособности заемщиков.

Можно выделить следующие группы методов:

- методы определения кредитоспособности заемщика через систему финансовых коэффициентов;
- метод оценки кредитоспособности заемщика по структуре и направлениям денежных потоков;
- метод оценки кредитоспособности через анализ делового риска;
- статистические модели оценки кредитоспособности;
- модели оценки кредитоспособности заемщика, основанные на ограниченной и неограниченной экспертной оценке.

Кроме того, в европейских странах и США используют такие методы, как 5C [4. – С. 44]; PARSEK; CAMPARI и др.

Российские банки в своей практике используют различные методы. Например, в Сбербанке кредитоспособность заемщика (P) определяется следующим образом:

$$P = D_{\text{ч}} \cdot K \cdot T,$$

где $D_{\text{ч}}$ – среднемесячный чистый доход за 6 месяцев за вычетом всех обязательных платежей (взносы, алименты, подоходный налог, компенсация ущерба, сумма обязательств по предоставленным поручительствам, погашение задолженности и уплата процентов по другим кредитам, выплаты в погашение стоимости приобретенных в рассрочку товаров и др.);

K – коэффициент, зависящий от величины $D_{\text{ч}}$:

$K = 0,3$ при $D_{\text{ч}}$ в эквиваленте до 500 долл.;

$K = 0,4$ при $D_{\text{ч}}$ в эквиваленте от 501 до 1 тыс. долл.;

$K = 0,5$ при $D_{\text{ч}}$ в эквиваленте от 1 001 до 2 тыс. долл.;

$K = 0,6$ при $D_{\text{ч}}$ в эквиваленте свыше 2 000 долл.;

T – срок кредитования, мес.

Причинами такого многообразия выступают:

- различная степень предпочтения количественных и качественных подходов к оценке факторов кредитоспособности;
- характеристики индивидуальной кредитной культуры и исторически сформированной практики оценки кредитоспособности;
- использование определенного набора инструментов с целью минимизации кредитного риска с приоритетным использованием некоторых из них;
- разнообразие факторов, оказывающих влияние на уровень кредитоспособности, которое приводит к тому, что банки уделяют им различное внимание при присвоении кредитного рейтинга.

Итог оценки кредитоспособности заемщика принимает различные формы: некоторые банки останавливаются на простом расчете финансовых коэффициентов, другие – присваивают кредитные рейтинги и рассчитывают уровень кредитного риска.

Наличие специальных методик оценки кредитоспособности заемщиков даже на уровне одной кредитной организации становится ее дополнительным конкурентным преимуществом. Вместе с тем общим критерием кредитоспособности заемщика является его динамичное устойчивое финансовое состояние.

Анализ финансового состояния заемщиков, занятых предпринимательской деятельностью, охватывает следующие направления:

- анализ финансовых результатов (прибыль, убыток);

- анализ ликвидности (платежеспособность);
- анализ рыночной позиции (деловая активность, конкурентоспособность, устойчивая динамика положения на рынке);
- анализ движения денежных потоков, прогноз на срок кредитования.

Показатели кредитоспособности направлены на оценку финансово-хозяйственного состояния предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств, а также способности и готовности заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Так, для анализа кредитоспособности используются следующие показатели:

- 1) коэффициенты ликвидности;
- 2) коэффициенты оборачиваемости (деловой активности);
- 3) коэффициенты привлечения средств;
- 4) коэффициенты рентабельности (прибыльности);
- 5) рыночные коэффициенты (показатели обслуживания долга) [6. – С. 208].

Объективная оценка кредитоспособности возможна на основе углубленного количественного анализа всей совокупности соответствующих коэффициентов.

К первой группе относятся коэффициенты абсолютной и текущей ликвидности.

Ликвидность (от лат. *Liquidus* – текучий, жидкий, перетекающий; англ. *liquidit*) в самом общем значении – это быстрота и возможность превращения ценностей, активов в деньги [2. – С. 85].

Коэффициент абсолютной ликвидности определяется на начало и конец отчетного периода как отношение величины денежных средств, в том числе краткосрочных ценных бумаг, к величине краткосрочных обязательств, т. е. к краткосрочным кредитам и займам и кредиторской задолженности, и рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{абсолютной ликвидности}} = \frac{ДС}{ККП + КЗ},$$

где ДС – денежные средства и краткосрочные ценные бумаги;

ККП – краткосрочные кредиты и займы предприятия;

КЗ – краткосрочная кредиторская задолженность предприятия.

Коэффициент показывает, какую часть краткосрочной задолженности может покрыть организация за счет имеющихся у нее денежных средств и краткосрочных финансовых вложений и при необходимости быстро реализовать. Допустимыми считаются значения, превышающие 0,2.

Коэффициент текущей ликвидности определяется как отношение величины оборотного капитала к величине краткосрочных обязательств, т. е. к краткосрочным кредитам и займам и кредиторской задолженности, и рассчитывается по следующей формуле:

$$K_{\text{текущей ликвидности}} = \frac{ОА}{ККП + КЗ},$$

где ОА – оборотные активы предприятия.

В отличие от коэффициента абсолютной ликвидности, показывающего мгновенную и текущую платежеспособность, коэффициент текущей ликвидности отражает прогноз платежеспособности на относительно далекую перспективу. Его нормативное значение ≥ 2 .

Во вторую группу показателей оценки кредитоспособности заемщика входят показатели оборачиваемости, определяющиеся в днях или в оборотах. Они отражают ликвидность и качество оборотных активов и определяются по каждому из элементов в отдельности: по готовой продукции, незавершенному производству, запасам, дебиторской задолженности, денежным средствам и краткосрочным финансовым вложениям.

Оборачиваемость активов определяется следующими коэффициентами:

– *коэффициент оборачиваемости активов*:

$$K = \frac{\text{Выручка от реализации}}{А},$$

где А – средняя величина активов.

Этот коэффициент показывает количество оборотов совершенных авансированных капиталов за авансированный период;

– коэффициент продолжительности оборота активов:

$$K = \frac{\text{Длительность анализируемого периода}}{K_{\text{оборачиваемости активов}}}.$$

Этот показатель характеризует продолжительность одного оборота всего авансированного капитала в днях.

Оборачиваемость оборотных активов определяется следующими коэффициентами:

– коэффициент оборачиваемости оборотных активов:

$$K = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{ОА}}.$$

Коэффициент показывает скорость оборота оборотных активов за анализируемый период;

– коэффициент продолжительности оборота оборотных активов:

$$K = \frac{\text{Длительность анализируемого периода}}{K_{\text{оборачиваемости оборотных активов}}}.$$

Этот показатель характеризует продолжительность оборота оборотных активов.

Оборачиваемость дебиторской задолженности определяется следующими коэффициентами:

– коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$K = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{ДЗ}}.$$

Этот показатель характеризует число оборотов совершенной дебиторской задолженности за анализируемый период. При ускорении оборачиваемости происходит увеличение значения показателя, что свидетельствует об ускорении расчетов с дебиторами;

– коэффициент продолжительности одного оборота дебиторской задолженности в днях (период погашения дебиторской задолженности):

$$K = \frac{\text{Длительность анализируемого периода}}{K_{\text{оборачиваемости ДЗ}}}.$$

Показатель характеризует продолжительность одного оборота дебиторской задолженности.

Оборачиваемость кредиторской задолженности определяется следующими коэффициентами:

– коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности:

$$K = \frac{\text{Выручка от реализации}}{KЗ};$$

– коэффициент одного оборота кредиторской задолженности:

$$K = \frac{\text{Длительность анализируемого периода}}{K_{\text{оборачиваемости КЗ}}}.$$

Показатели финансового рычага характеризуют степень финансовой зависимости организации от заемных источников. Чем выше удельный вес привлеченных источников, тем менее устойчивым является финансовое положение клиента и ниже класс его кредитоспособности. Наиболее распространенным является коэффициент финансового левериджа:

$$K = \frac{\text{Долговые обязательства}}{\text{Уставный фонд}}$$

(значение коэффициента от 0,66 до 2).

К четвертой группе, характеризующей прибыльность организации, относятся следующие коэффициенты:

– норма доходности:

$$\text{Норма доходности} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка от продаж}};$$

– рентабельность активов и капитала:

$$\begin{aligned} \text{Рентабельность активов и капитала} &= \\ &= \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Активы}}; \end{aligned}$$

– эффективность затрат:

$$\begin{aligned} \text{Эффективность затрат} &= \\ &= \frac{\text{Производственные затраты}}{\text{Выручка от продаж}}. \end{aligned}$$

Пятую группу показателей составляют рыночные коэффициенты, характеризующие способность организации обслуживать свой долг и показывающие, какая часть прибыли расходуется на погашение процентных и фиксированных платежей за пользование авансированным в деятельность организации капиталом. Среди этих коэффициентов наиболее распространены являются показатели соот-

ношения чистой прибыли и процентных расходов организации за период. Чем больше прибыли направляется на покрытие процентных расходов и платежей, тем меньше ее остается для погашения новых обязательств и таким образом ниже уровень кредитоспособности. Рекомендуемое превышение прибыли над процентными платежами – от 2 до 7 раз [6. – С. 212].

Большое значение банки отводят кредитной истории заемщика, накопленной в кредитной организации. Она служит источником достоверной и надежной информации, так как составляется самой кредитной организацией, но при заключении кредитного договора в первый раз не может быть использована. Особое внимание уделяется вопросам, как часто клиент испытывает потребность в кредитовании, имели ли место факты просрочки ссудной задолженности.

Для обоснованной оценки кредитоспособности предприятия-заемщика используют также дополнительные источники информации:

- налоговые декларации, которые характеризуют дисциплину предприятия-заемщика по уплате налогов;
- бизнес-план, содержащий данные о целях и методах осуществления новых проектов. Он включает описание продуктов или услуг, отраслевой или рыночный прогноз, маркетинговый план, финансовый план, план производства, план менеджмента. От качества бизнес-плана, предоставляемого заемщиком, во многом зависит решение о выдаче кредита, поскольку он показывает, насколько заемщик способен спланировать и организовать реализацию проекта. Информация, содержащаяся в бизнес-плане, отражает степень риска реализации проекта, возможность заемщика получить достаточный доход для покрытия кредита и процентов по нему.

Необходимо отметить особенность деятельности кредитных организаций, функционирующих в переходном периоде, где не сложилась нормальная деловая практи-

ка. Недостатки, связанные с налогообложением, ведением бухгалтерского учета, особенно по международным стандартам, способствуют существенным искусственным искажениям финансовой и производственной отчетности, объективной оценки потенциала кредитоспособности, что требует использования дополнительной неофициальной информации, особенно среди частных предпринимателей и домохозяйств, малых и средних предприятий, составляющих основную долю клиентской базы. Такие подходы применяются и международными банками-партнерами, реализующими кредитные программы с участием как банков, так и микрофинансовых организаций в рамках поддержки развития малого и среднего предпринимательства, включая программы ЕБРР по кредитной поддержке малого и среднего бизнеса (TMSEF) и фермеров (TAFF). В соответствии с этой программой кредитные организации используют следующие коэффициенты [4. – С. 44]:

- Капитализация = Собственный капитал + Долгосрочные обязательства / Основные средства ≥ 1 ;
- Ликвидность = Оборотные активы / Краткосрочные обязательства $> 1,5$;
- Леверидж = (Предложенная сумма кредита + Сумма краткосрочных обязательств) / Сумма оборотных активов $< 0,7$;
- Ротация оборотных активов = Покупки / Сумма оборотных активов;
- Ротация ТМЗ = Покупки / (Запасы + Другое (Товар в пути));
- Потенциал погашения = Чистая прибыль + Доход домохозяйства - Издержки домохозяйства;
- Коэффициент покрытия взноса (обслуживания кредита) = Потенциал погашения / Взнос (аннуитет) $\geq 1,3$;
- Валовая маржа = Валовой доход / Покупки $- 1 \cdot 100$;
- Чистая маржа = Чистая прибыль / Покупки.

Капитализация показывает, какая часть основных средств бизнеса финансировалась из собственных средств, а какая – из долгосрочных обязательств. Коэффициент капитализации должен быть не меньше 1.

Это означает, что все основные средства не финансировались за счет краткосрочных обязательств. В противном случае основные средства необходимо будет продать, чтобы покрыть все краткосрочные обязательства.

Ликвидность определяет, какая часть оборотных средств (активов) клиента финансируется за счет долгосрочного кредита, иначе говоря, какая часть оборотных активов не финансируется за счет краткосрочных кредитов. Она также определяет, в каком размере оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства. Это означает, что после уплаты всех краткосрочных обязательств должен оставаться достаточный оборотный капитал для поддержания бизнеса. Показатель ликвидности должен быть выше 1,5.

Лeverидж – это отношение общей задолженности к оборотным активам. В случае кредитов для оборотного капитала отношение задолженности к оборотным средствам показывает уровень увеличения оборотных активов клиента за счет нового кредита. Увеличение оборотных активов означает, что клиенту необходимо продать большее количество своих товаров. Это в свою очередь означает, что ему надо находить новых клиентов. Отношение задолженности к оборотным средствам должно быть менее 0,7 (в случае запроса кредита на оборотные средства). В случае инвестиционных кредитов данный коэффициент не играет роли.

Ротация оборотных активов показывает, сколько раз оборотные средства клиента оборачиваются за определенный период времени (мы учитываем один месяц). Один оборот состоит из следующих шагов:

1. Отдать деньги за материал.
2. Переработать материал.
3. Продать готовое изделие.
4. Получить деньги.

Оборот зависит от природы бизнеса. Таким образом, каждый вид бизнеса имеет свой «показатель здоровья».

Ротация бизнеса зависит от следующих факторов:

– *срока годности товара*. Скоропортящиеся товары не могут храниться длительное время. Следовательно, их необходимо часто пополнять. Ротация высока;

– *ассортимента продаваемых товаров*. Чем больше предприниматель имеет разных товаров, тем больше вероятность их длительного наличия. Ротация низкая;

– *возможности хранения товаров*. Торговец, который имеет только место для продажи и не имеет склада для хранения товаров, должен часто пополнять свой ассортимент;

– *наличия капитала*. Предприниматель с ограниченным капиталом не покупает товары впрок, поэтому ему приходится часто пополнять запасы, что ведет к увеличению транспортных расходов.

Чем выше ротация, тем короче срок пребывания товаров на складе. С другой стороны, бизнес, в котором товары имеются в ассортименте долгое время, должен иметь низкую ротацию. Если определенная нами ротация не соответствует природе бизнеса, значит, произошла ошибка в определении стоимости продаж и запасов или существуют проблемы в самом бизнесе.

Ротация товарно-материальных запасов (ТМЗ) показывает, сколько раз ТМЗ клиента оборачиваются за определенный период времени.

Коэффициент покрытия взноса комбинирует анализ бизнеса и домохозяйства. Он показывает, легко ли будет погасить новый кредит из своего обычного излишка денег (потенциал погашения), т. е. без получения дополнительной прибыли. Это условие является критически важным в микрофинансировании. Поэтому коэффициент покрытия взноса не должен быть меньше 1,5 для новых клиентов и 1,3 для имеющих. В оценке кредита не стоит принимать в расчет возможные будущие поступления клиента. В качестве наглядного примера проанализируем кредитоспособность заемщика на основе его баланса с помощью данных коэффициентов (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Пример баланса заемщика

Активы	Сумма, млн руб.	Обязательства	Сумма, млн руб.
<i>Оборотные средства – всего</i>	1 200	<i>Краткосрочные обязательства</i>	1 080
Наличность	380	Кредит поставщика	300
Деньги на счету	200	Займы сроком до 4 месяцев	750
Дебиторская задолженность	120	Другое	30
Запасы	500	<i>Среднесрочные обязательства (4–12 месяцев)</i>	500
<i>Основные средства – всего</i>	7 000	<i>Долгосрочные обязательства (более 1 года)</i>	
Недвижимость	5 000	<i>Собственный капитал</i>	6 620
Оборудование			
Транспортные средства	2 000		
<i>Всего активов</i>	8 200	<i>Всего обязательств и собственный капитал</i>	8 200

Допустим, новый кредит будет равен 600 млн, а закупка будет равна 3 000 млн рублей, тогда:

$$\text{Капитализация} = 6\,620 / 7\,000 = 0,95;$$

$$\text{Ликвидность} = 1\,200 / 1\,080 = 1,11;$$

$$\text{Краткосрочная задолженность} = \\ = (1\,080 + 600 + 500) / 6\,620 = 0,33;$$

$$\text{Левэридж} = (600 + 1080) / 1200 = 1,4;$$

$$\text{Ротация} = 3\,000 / 1\,200 = 2,5.$$

Для расчета коэффициента покрытия взноса нам нужно определить потенциал погашения кредита и платеж по аннуитету. Поэтому сначала мы создадим таблицу, а потом на ее основе рассчитаем коэффициент покрытия взноса (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Расчет потенциала погашения долга

Продажи	Сумма, млн руб.
Всего	15 655
СРТ	-9 645
Валовой кэш фло	6 010
Операционные расходы	-1 902
Операционный кэш фло	4 108
Другие расходы	-53
Другие доходы	0
Налоги	-152
Чистый кэш фло	3 903
Дефицит бюджета семьи	-710
Потенциал погашения долга	3 193

Как видно из табл. 2, потенциал погашения долга равен 3 193 млн рублей. Кроме того, еще нужно определить коэффициент покрытия взноса, т. е. взнос (аннуитет). В практике в разных кредитных организациях используют различные способы расчета аннуитета. Рассчитаем два способа этого показателя.

Платеж по аннуитету (аннуитет) – метод погашения кредита. Он включает в себя основной кредит и процент по нему (обычно ежемесячный). Часть суммы аннуитетного платежа для погашения основной суммы кредита постепенно увеличивается, а часть суммы для погашения процентов уменьшается.

Покажем два способа расчета этого показателя.

1. Первый способ считается общепринятым и более правильным. Его используют почти все кредитные организации. Он рассчитывается на основе коэффициента аннуитета и формулы аннуитетного платежа:

– коэффициент аннуитета:

$$A = \frac{i \cdot (1+i)^n}{(1+i)^n - 1},$$

где A – коэффициент аннуитета;

i – процентная ставка, выраженная в сотых долях в расчете на период. Например, для случая 12 процентов годовых и ежемесячного платежа этот показатель составит $0,12 / 12 = 0,01$;

n – число периодов погашения кредита;

– формула аннуитетного платежа:

$$S_a = A \cdot K,$$

где S_a – сумма аннуитетного платежа;

K – сумма кредита.

2. Второй способ неформальный и менее точный, однако кредитные организации используют его, чтобы удобно и быстро рассчитывать для заемщика сумму аннуитетного платежа. Он не является универсальным для кредитных организаций и

в каждой из них рассчитывается по-разному. Например, в ОАО «Тоджиксодиротбанк» он рассчитывается следующим образом:

$$M_{фа} = M_k \cdot 57\% \cdot \Phi_k \cdot M_{км} / 12,$$

где $M_{фа}$ – общая сумма процента по аннуитетному платежу;

M_k – сумма кредита;

Φ_k – процентная ставка;

$M_{км}$ – срок аннуитетного платежа.

$$M_{па} = (M_k + M_{фа}) / M_{км},$$

где $M_{па}$ – сумма аннуитетного платежа.

Например, кредитная организация выдала кредит на сумму 30 000 рублей под 18% годовых сроком на 1 год. Погашение кредита должно производиться равными ежемесячными выплатами в конце каждого месяца, включающими погашение основ-

ного долга и процентные платежи. Теперь необходимо определить величину аннуитетного платежа и составить план погашения кредита.

Рассчитаем эти показатели первым способом.

Исходные данные: $K = 30\,000$ рублей;
 $i = 1,5\%$ ($18\% / 12$ мес.) = $0,015$;
 $n = 12$ (1 год = 12 мес.).

Подставив эти данные в формулу, определим коэффициент аннуитета:

$$A = \frac{0,015 \cdot (1 + 0,015)^{12}}{(1 + 0,015)^{12} - 1} = 0,09168.$$

Размер ежемесячных выплат рассчитаем по формуле

$$S_a = A \cdot K = 0,09168 \cdot 30\,000 = 2\,750,4 \text{ руб.}$$

Т а б л и ц а 3

План погашения
кредита аннуитетными (ежемесячными) платежами

Месяц	Ежемесячный платеж, руб.	Погашение основного долга, руб.	Процентные выплаты	Остаток основного долга, руб.
Январь	2 750,4	2 300,4	450	30 000
Февраль	2 750,4	2 334,906	415,494	27 699,6
Март	2 750,4	2 369,929	380,4704	25 364,69
Апрель	2 750,4	2 405,478	344,9215	22 994,77
Май	2 750,4	2 441,56	308,8393	20 589,29
Июнь	2 750,4	2 478,184	272,2159	18 147,73
Июль	2 750,4	2 515,357	235,0431	15 669,54
Август	2 750,4	2 553,087	197,3128	13 154,19
Сентябрь	2 750,4	2 591,383	159,0165	10 601,1
Октябрь	2 750,4	2 630,254	120,1457	8 009,715
Ноябрь	2 750,4	2 669,708	80,69192	5 379,461
Декабрь	2 750,4	2 709,753	40,6463	2 709,753
Итого	33 004,8	30 000	3 004,797	0

Рассчитаем эти показатели вторым способом:

$$M_{фа} = 30\,000 \cdot 57\% \cdot 18\% \cdot 12 / 12 = 3\,078 \text{ руб.},$$

$$M_{па} = (30\,000 + 3\,078) / 12 = 2\,756,5 \text{ руб.}$$

Следует отметить, что разница между первым и вторым способами очевидна. Поэтому для определения коэффициента покрытия взноса мы используем показатель первого способа.

Коэффициент покрытия взноса =

$$\frac{3193}{2\,750,4} = 1,16.$$

Анализ коэффициентов помогает принять решение о возможности выдачи кре-

дита, сумме кредита, периоде кредитования, определить риск кредита и др.

Группы коэффициентов и дополнительные подходы к оценке кредитоспособности заемщиков не только позволяют обеспечить выдачу кредитов наиболее платежеспособным из них, но и на основе постоянного мониторинга кредитоспособности в динамике помогают выявлять складывающиеся тенденции и изменения в деятельности заемщиков с течением времени. Вышеперечисленные показатели взаимосвязаны между собой и образуют единую систему оценки кредитоспособности, которая позволяет обслуживающей

кредитной организации разрабатывать оптимальные инструменты и подходы как с целью досрочного прекращения взаимоотношений с недобросовестными заемщиками (применение санкций в виде роста процентных ставок, досрочного взыскания кредита; реализация залогов путем принуждения или передачи дел в судебные органы и т. д.), так и с целью поддержания отношений с лояльными заемщиками, продолжающими развитие несмотря на временные финансовые и производственные затруднения, связанные как с отрицательным воздействием внешних факторов (кризисы, рецессии, девальвация, сокращение торговли и доходов и т. д.), так и с принимаемыми мерами по макрорегулированию. В последнем случае для поддержки таких заемщиков предусматривается разработка совокупности инструментов по облегчению их финансового бремени, содействующих сохранению рабочих мест, объемов производства, выплате зарплат и налоговых платежей и т. д. Эти меры включают рефинансирование и снижение процентной ставки по действующим кредитам, сокращение месячных пла-

тежей по аннуитету, возможность погашения валютных кредитов в национальной валюте, применение временных каникул, дополнительную выдачу реабилитационных кредитов, оказание консультативной поддержки и т. д. Тем самым на практике реализуются партнерские отношения, решающие проблемы с просроченными кредитами, которые отрицательно влияют на конкурентоспособность и финансовую устойчивость банков, теряющих от этого долю на рынке. То есть на первый план выходят условия взаимовыгодного партнерства и общий экономический интерес, непосредственно связанный с кредитоспособностью заемщика.

Таким образом, оценка кредитоспособности заемщика является многосторонним и творческим процессом и сильно зависит от качества и достоверности информации, представленной заемщиком и иными источниками. От объективной оценки кредитоспособности зависят гарантия выполнения заемщиком своих кредитных обязательств и, как следствие, финансовая устойчивость как самих кредитных организаций, так и банковской системы в целом.

Список литературы

1. *Ильясов С. М.* Об оценке кредитоспособности банковского заемщика // Деньги и кредит. – 2006. – № 9. – С. 28–34.
2. *Махмадов О. С.* Анализ ликвидности как фактор финансовой устойчивости кредитной организации // Финансовый менеджмент. – 2018. – № 2. – С. 85–95.
3. *Махмадов О. С.* Устойчивость банковской системы и принципы ее оценки // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 6 (96). – С. 80–89.
4. *Махмадов О. С., Худойназаров Д. А., Гаюров Г. Х.* Кредитование и порядок определения кредитоспособности заемщика в современных условиях // Вестник Таджикского национального университета. Серия социально-экономических и общественных наук. – 2015. – № 2-8 (181). – С. 41–45.
5. *Турсунов Б. А.* Методы анализа и оценки кредитного риска банка в Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2016. – № 1 (85). – С. 45–52.
6. *Щербакова Г.* Анализ и оценка банковской деятельности (на основе отчетности, составляемой по российским и международным стандартам). – М. : Вершина, 2007.

References

1. Il'yasov S. M. Ob otsenke kreditosposobnosti bankovskogo zaemshchika [Concerning Estimation of Bank Borrower's Solvency]. *Den'gi i kredit* [Money and Credit], 2006, No. 9, pp. 28–34. (In Russ.).
2. Makhmadov O. S. Analiz likvidnosti kak faktor finansovoy ustoychivosti kreditnoy organizatsii [Liquidity Analysis as a Factor of Finance Stability of the Credit Organization]. *Finansovyy menedzhment* [Finance Management], 2018, No. 2, pp. 85–95. (In Russ.).
3. Makhmadov O. S. Ustoychivost' bankovskoy sistemy i printsipy ee otsenki [Stability of the Banking System and Principles of Its Estimation]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2017, No. 6 (96), pp. 80–89. (In Russ.).
4. Makhmadov O. S., Khudoynazarov D. A., Gayurov G. Kh. Kreditovanie i poryadok opredeleniya kreditosposobnosti zaemshchika v sovremennykh usloviyakh [Crediting and the Procedure of Estimating the Borrower's Solvency in Today's Conditions]. *Vestnik Tadzhijskogo natsional'nogo universiteta. Seriya sotsial'no-ekonomicheskikh i obshchestvennykh nauk* [Bulletin of the Tajikskiy National University. The Series of Social – Economic and Public Science], 2015, No. 2-8 (181), pp. 41–45. (In Russ.).
5. Tursunov B. A. Metody analiza i otsenki kreditnogo riska banka v Rossiyskoy Federatsii [Methods of Analysis and Estimation of Banking Risks in the Russian Federation]. *Vestnik Rossiyskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G. V. Plekhanova* [Vestnik of the Plekhanov Russian University of Economics], 2016, No. 1 (85), pp. 45–52. (In Russ.).
6. Shcherbakova G. Analiz i otsenka bankovskoy deyatel'nosti (na osnove otchetnosti, sostavlyayemoy po rossiyskim i mezhdunarodnym standartam) [Analysis and Estimation of Banking Activity (based on accounting made according to Russian and international standards)]. Moscow, Vershina, 2007. (In Russ.).

Сведения об авторах

Орзуджон Сафаралиевич Махмадов

аспирант кафедры финансового контроля, анализа и аудита РЭУ им. Г. В. Плеханова.
Адрес: ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова», 117997, Москва, Стремянный пер., д. 36.
E-mail: mahmadov.fariddun@mail.ru

Бахром Махмудович Шарипов

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики и демографии АН РТ.
Адрес: Институт экономики и демографии Академии наук Республики Таджикистан, 734025, Республика Таджикистан, г. Душанбе, пр. Айни, д. 44.
E-mail: b_sharipov@mail.ru

Information about the authors

Orzudzhon S. Makhmadov

Post-Graduate Student of the Department for Finance Control, Analysis and Audit of the PRUE.
Address: Plekhanov Russian University of Economics, 36 Stremyanny Lane, Moscow, 117997, Russian Federation.
E-mail: mahmadov.fariddun@mail.ru

Bakhrom M. Sharipov

PhD, Leading Researcher of the Institute of Economics and Demography of the Academy of Science of the Republic of Tajikistan.
Address: Institute of Economics and Demography of the Academy of Science of the Republic of Tajikistan, 44 Aini Av., Dushanbe, 734025, Republic of Tajikistan.
E-mail: b_sharipov@mail.ru