

Экономическая состоятельность и кредитоспособность: теоретические аспекты анализа и технологического процесса кредитования

The Economic Consistency and the Creditworthiness: the Theoretic Aspects of Analysis and the Technological Regime of Crediting

УДК 336.77

DOI: 10.12737/article_5cde690418ce08.11374887

Е.Н. Выборова, д-р экон. наук, профессор,
г. Волгоград
e-mail: envyborova@mail.ru

E.N. Vyborova, Doctor of Economic Sciences, Professor,
Volgograd
e-mail: envyborova@mail.ru

Аннотация. В статье раскрыто содержание дефиниций «экономическая состоятельность», «кредитоспособность», проведено обобщение показателей финансового анализа. В работе рассмотрены особенности технологического режима кредитования в части оценки форм обеспечения возвратности кредита.

Ключевые слова: кредитоспособность, экономическая состоятельность, методика финансового анализа, технология кредитования.

Abstract. In the article the content of definitions «the economic consistency», «the creditability» is given and systemization of coefficients of financial analysis is carried out. The article examines the peculiarities of technological regime of crediting in the part of the forms of collateral repayment.

Keywords: the creditworthiness, the economic consistency, the methods of financial analysis, the technology of crediting.

Процедуры анализа экономической состоятельности и кредитоспособности организаций являются весьма актуальными на протяжении длительного периода развития и трансформации хозяйственных операций. Оценка кредитоспособности может осуществляться в процессе кредитования как коммерческим банком, корпорацией, выступающей в роли кредитора, так и самой организацией, планирующей получить ссуду, заем. Потребителями результатов анализа экономической состоятельности, помимо кредиторов, являются органы государственной власти, собственники, инвесторы, контрагенты.

Анализ кредитоспособности организации является частью анализа финансового состояния организации. Кредитоспособность может рассматриваться в двух аспектах:

- как способность хозяйствующего субъекта погасить свои обязательства по кредитам, полученным в течение определенного периода времени;

- как способность организации отвлечь из хозяйственного оборота средства, прокредитовать другой хозяйствующий субъект, не нарушая собственного нормального режима функционирования, т.е. предполагается, что организация абсолютно финансово устойчива.

Первое направление — более узкое, в этом случае исследуется возможность организации погасить свою задолженность по кредитам, рассчитаться в целом по своим обязательствам, то есть оценивается ликвидность организации, ее экономическая состоятельность. Второй подход более широкий и предполагает изучение потенциала организации, определение величины ее свободных денежных средств.

Следует отметить, что «экономическая состоятельность» эпизодически актуализируется аналитиками по мере осуществления процедур анализа и диагностики как отдельных хозяйственных операций, так и в ходе корректировки тактики и стратегии развития организации. Традиционно экономическая состо-



ятельность предполагает поддержание определенного уровня рентабельности, финансовой устойчивости организации и ее деловой активности (рис. 1). Экономическая состоятельность может быть полной (абсолютной) или частичной, когда восстановление экономической устойчивости может осуществляться за счет частичной мобилизации собственных ресурсов и привлечения внешней помощи. В процессе анализа кредитоспособности и экономической состоятельности организации применяются универсальные показатели (структурные, оборачиваемости, рентабельности), а также специальные коэффициенты, представленные в табл. 1.

Универсальные индикаторы используются при оценке разных аспектов финансового состояния и на любом этапе аналитического процесса. Если организация не в состоянии рассчитаться по своим обязательствам, не имеет возможности осуществлять далее свою деятельность, процедура оздоровления является неэффективной, то это положение называется банкротством.

Техника расчета вышеуказанных индикаторов (преимущественно представленных в табл. 1) корректируется с учетом того, что выступает в качестве обеспечения возвратности кредита.

Подходя к оценке обеспечения возвратности кредита [1–6], необходимо отметить, что в качестве форм обеспечения могут выступать: залог, цессия, закладная, поручительства, гарантии, депозиты, недвижимость и др. При этом объем кредита под залог вкладов, находящихся в банке, предоставляющем кредит, может достигать 100%, под поручительства и гарантии — до 100%, под цессию — 20–40%, под залог ценных бумаг, приносящих твердый процент — 70–80%, под акции — 50–60%, под передачу прав собственности — 20–50%.

Одной из форм обеспечения возвратности кредита является цессия (уступка) требования и передача права собственности. Уступка (цессия) — это документ заемщика (цедента), в котором он уступает свое требование (по дебиторской задолженности) кредитору (банку) в качестве обеспечения возвратности кредита. Существует несколько разновидностей цессии: *открытая* (когда дебиторы уведомляются) и *тихая* (или *закрытая*, когда дебиторы не уведомляются). Выделяют также *общую* цессию, которая означает, что заемщик обязуется перед банком регулярно уступать требования по поставке товаров или оказанию услуг на определенную сумму. При этом право банка на получение денежных средств в погашение представляемого кредита возникает не в момент



Рис. 1. Содержание экономической состоятельности организации

Таблица 1

Основные показатели анализа финансового состояния организации

№	Индикатор	Норматив, рекомендуемые значения
<i>Показатели ликвидности и платежеспособности</i>		
1	<i>Коэффициент абсолютной ликвидности</i> (Кал), определяемый как отношение денежных средств (Дс), краткосрочных финансовых вложений (КФВ) к краткосрочным обязательствам (КО):	Официальные — 0,05- 0,2 Традиционно применяемые на практике — 0,07- 0,12
2	<i>Коэффициент промежуточной ликвидности</i> (Кпр) определяется соотношением денежных средств (Дс), краткосрочных финансовых вложений (КФВ) и дебиторской задолженности (Дз) к краткосрочным обязательствам (КО): $\text{Кпр} = (\text{Дс+КФВ+Дз}) / \text{КО}$	0,5-0,7
3	<i>Общий уровень коэффициента текущей ликвидности</i> (Ктгл) рассчитывается как отношение оборотных средств (ОС) к краткосрочным обязательствам (КО): $K_{тгл} = \frac{ОС}{КО}$	Официальные — 1-2 На практике рассчитывается индивидуально для конкретной организации
4	<i>Нормальный уровень коэффициента текущей ликвидности</i> (Кнлг) определяется отношением оборотных средств в объеме краткосрочных обязательств и величины материальных оборотных средств (Мос) к краткосрочным обязательствам (КО): $K_{нлг} = 1 + \frac{Мос}{КО}$	Коэффициент нормального уровня покрытия сравнивается с коэффициентом общего уровня покрытия. Если $K_{н.у.} < K_{лг}$, то организация ликвидна, в обратном случае — нет
5	<i>Расчет реального уровня коэффициента текущей ликвидности</i> (Кртл) дополняется тем, что в числителе дроби появляется величина непредвиденных расходов (НР). $K_{ртл} = 1 + \frac{(Мос + НР)}{КО}$	Сравнение реального уровня покрытия с общим. Если $K_{р.у.} < K_{лг}$, то организация ликвидна
6	<i>Коэффициент ликвидности при мобилизации запасов</i> (Кз), определяемый как отношение материальных производственных запасов (З) к краткосрочным обязательствам (КО): $K_з = З / КО$	0,5-0,7
7	<i>Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами</i> (Коз), определяемый как отношение собственных оборотных средств (СОС) к запасам (З): $K_{оз} = \frac{СОС}{З}$ Собственные оборотные средства официально определяются как разница между собственным капиталом и внеоборотными активами. На практике, как правило, в расчет берут разницу между собственным капиталом и оборотными средствами.	0,6-0,8



Окончание табл. 1

№	Индикатор	Норматив, рекомендуемые значения
<i>Показатели финансовой устойчивости</i>		
8	<p><i>Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Косо)</i> представляет собой отношение собственных оборотных средств (СОС) к текущим активам (ТА) (оборотным средствам, оборотными активами):</p> $Koso = \frac{SOC}{TA}$	<p>Официальные — $\geq 0,1$ Традиционно применяемые на практике — $\geq 0,05$</p>
9	<p><i>Коэффициент маневренности (Км)</i> определяется отношением собственных оборотных средств (СОС) к собственному капиталу (СК):</p> $Km = \frac{SOC}{CK}$	<p>0,2-0,5</p>
10	<p><i>Соотношением заемных (ЗК) и собственных средств (СК):</i></p> $Ksoom = \frac{3K}{CK}$	<p>Официальные $< 0,7$ Для торговых организаций, где формирование оборотных средств до 60% производная за счет заемных, соотношение заемных и собственных средств должно быть > 1</p>
11	<p><i>Коэффициент постоянного актива (Кпа), определяемый как отношение внеоборотных активов (ВА) к собственному капиталу (СК):</i></p> $Kpa = BA / CK$	<p>$Km+Kpa = 1$</p>
12	<p><i>Коэффициент реальной стоимости имущества (Крс)</i> определяется отношением суммы внеоборотных активов (ВА) и материальных оборотных средств (Мос) к совокупным активам (ВБ):</p> $Krc = (BA+Moc) / BB$	<p>$> 0,5$</p>

заключения договора об общей цессии, а с момента передачи в банк требований или списка дебиторов. При *глобальной* цессии заемщик должен уступать банку существующие требования к конкретным клиентам и вновь возникающие в течение определенного периода. Отсюда в процессе расчета аналитических индикаторов при анализе кредитоспособности заемщика осуществляется корректировка величины дебиторской задолженности.

Следующей, достаточно распространенной формой обеспечения возвратности кредита является *закладная*. В этом случае в ходе аналитических счетных процедур, корректируется величина активов по закладной. Выделяют несколько видов закладных.

1. *Первая* закладная — закладная на недвижимое имущество, если до нее не была зарегистрирована ни одна закладная по данному имуществу. Существует понятие *второй* закладной, обеспечением которой служит недвижимое имущество, уже находящееся в данный момент в залоге (младший залог).

2. *Общая* закладная — это закладная, при которой заем относится более чем к одной части недвижимого имущества и обычно применяется для финансирования модернизации имущества. Такие займы включают положение «о частичном высвобождении», которое означает, что при условии возврата определенной части кредита часть заложенного имущества может быть освобождена от залога.

3. *Комплексная* закладная — это закладная, при которой в залог берется не только недвижимость, но и предметы личной собственности, прилагаемые к недвижимости, а также оборудование, являющиеся частью недвижимости.

4. *Открытая* закладная — это закладная, при которой кредитор открывает заемщику кредитную линию. Ставка процента на первоначальную сумму кредита фиксирована, а процент на следующие кредиты может равняться текущей ставке процента.

5. *Перевешивающая* закладная позволяет заемщику получить дополнительное финансирование от другого кредитора.

Достаточно интересной формой обеспечения возвратности кредита является *поручительство*. В международной практике¹ пору-

чительство (*бюргшафт*) представляет собой договор, согласно которому одно из лиц (поручитель) принимает на себя перед кредитором ответственность за использование должником обязательства в полном объеме или в его части.

Рассматривая формы поручительства, следует отметить, что поручительство может быть простым или солидарным. При *простом поручительстве* ответственность поручителя субсидиарная, т.е. вспомогательная. Это выражается в том, что поручитель имеет право требовать (в случае предъявления к нему требования кредитором), чтобы кредитор сначала обратился с требованием к главному должнику и принял меры к взысканию долга из имущества главного должника. При невозможности взыскания с главного должника кредитор может предъявить требование к поручителю. При *солидарном поручительстве* кредитор может при неисполнении обязательства главным должником предъявить требование об оплате долга сразу к поручителю или к ним обоим. Солидарное поручительство наиболее реальная гарантия обеспечения уплаты долга.

Поручительство носит *акцессорный характер* и имеет силу только в том случае, когда действительно главное обязательство. Акцессорный характер поручительства состоит в том, что:

- обязательство поручителя не может быть большим по объему или более обременительным, чем обязательство главного должника. Однако может быть меньшим и менее обременительным и может касаться части долга;
- при определенных условиях покупатель может использовать право главного должника на зачет его требования;
- поручителю принадлежит право на все возражения против требований кредитора, которые вытекают из самого обязательства главного должника.

Если акцессорность имеет место, то речь идет о поручительстве. Если нет, то это согласованная гарантия. Гарантия представляет собой письменное одностороннее обязательство (поручительство) банка-гаранта, принимаемое по отношению к какому-либо лицу (бенефициару) по поручению другого лица (принципала), в обеспечение выполнения последним своих обязательств перед бенефициаром. Содержанием обязательства по га-

¹ Более детально международную практику расчетов желательно изучить в работах М.Д. Михайлова.



рантии всегда является выполнение другого договора-контракта, к которому отсылает гарантия. Отличие поручительства от гарантии заключается также в том, что обязательства поручителя распространяется только на обязательство основного должника. Он платит лишь в том случае, когда доказано, что основной должник не выполнил договор с кредитором. Обязательство гаранта самостоятельно, т.е. не зависит от договорных отношений между принципалом и бенефициаром.

Участниками по гарантии выступают следующие лица: принципал, гарант, бенефициар. *Принципал* — приказодатель по гарантии, уполномочивающий свой банк выставить гарантию. Он же инструктирует свой банк в отношении того, какую гарантию следует предоставить по сумме, сроку, дате и т.д. *Гарант*, или банк-гарант — банк, выставляющий гарантию (банк принципала). *Бенефициар* — лицо, в чью пользу выставлена гарантия.

Существует множество видов гарантий: личная, фирменная, банковские и т.п. *Личная гарантия* может быть оформлена как поручительство лица, имеющего солидарное имущество или счета в банках и хорошо известного в деловых кругах. Особое место занимают гарантии, выданные государственными органами.

Фирменная гарантия. Может служить достаточно надежным методом обеспечения платежей, если речь идет о солидарных фирмах, компаниях с крупным капиталом, имеющих хорошую репутацию, которая подтверждается банками. В этом случае могут использоваться, например, гарантии холдинговых компаний в отношении исполнения платежных обязательств их филиалами.

В хозяйственных операциях субъектов хозяйствования при расчете с контрагентами большое распространение получили банковские гарантии. Существует множество видов банковских гарантий. Платежные гарантии применяются при расчетах по открытому счету и в форме инкассо, при расчетах на условиях коммерческого кредита. *Договорные (контрактные) гарантии* выставляются банками в обеспечение интересов импортера.

С точки зрения основания для реализации гарантии делятся на безусловные и условные. Выявление *безусловной гарантии* подразумевает, что банк-гарант выполняет свои обя-

зательства перед бенефициаром (совершает ему платеж) против его простого первого требования, даже если оно ничем не обусловлено и не подтверждено предоставлением каких-либо дополнительных документов. *Условная гарантия* менее выгодна бенефициару, поскольку ее реализация зависит от выполнения определенных условий, например:

- предоставления документов, подтверждающих выполнение обязательств (например, отгрузочных документов);

- предоставления свидетельства полномочного третьего лица (например, торговой палаты, органов сертификации и т.п.).

По целям использования различают *три вида банковских гарантий*:

- гарантии в тендерной торговле. Организации, объявившей торги, гарантируется возмещение убытков, связанных с отказом поставщика выполнить ее заказ (гарантия — до 10% стоимости заказа, ограничена сроком — 90–180 дней);

- гарантия под авансовые платежи. Обеспечивает покупателю возврат аванса в случае невыполнения продавцом своих обязательств, который он заплатил продавцу под исполнение контракта;

- контрактные гарантии. Суммы гарантий обычно не превышают 110% стоимости контракта.

С точки зрения участия посредника выделяют прямые и косвенные гарантии. *Прямая гарантия* — это когда банк-гарант предоставляет гарантию в пользу бенефициара напрямую. Гарантии называются *косвенными*, если банк-гарант и авизующий банк не являются корреспондентами. В этом случае в проведении операции может участвовать еще банк-посредник (общий корреспондент) или несколько банков-посредников. При этом:

- нет прямой связи между банком принципала (это контрагент) и бенефициаром по гарантиям;

- на практике эта система взаимоотношений напоминает безотзывной документарный аккредитив.

Когда прямую гарантию выставляет не банк принципала, а банк в стране бенефициара (или третий банк, если требуется гарантия первого классного банка), то это *контрагарантия*, или *опосредованная гарантия*. Она служит пред-

метом обеспечения. В этом случае банк принципала (банк-поручитель) выставляет контрагарантию и просит свой банк-корреспондент выставить прямую гарантию в пользу бенефициара под полную ответственность поручителя. В данной ситуации вторичный банк дополнительно к первичному банку берет на себя самостоятельное обязательство в пользу получателя гарантии, т.е. происходит своего рода подтверждение гарантии первичного банка вторичным. Первичный банк составляет непосредственную гарантию, которую вторичный банк подтверждает авалированием (присоединением к ответственности).

Согласно еще одной классификации, учитывающей возможность изменения условий или отзыва гарантии, выделяют отзывную и безотзывную гарантии. *Отзывная банковская гарантия* означает, что она может быть

отозвана или ее условия могут быть изменены банком-гарантом без предварительного уведомления бенефициара. *Безотзывная гарантия* означает, что она не может быть отзвана, а ее условия не могут быть изменены без согласия бенефициара. Такая гарантия не содержит твердого обязательства банка перед бенефициаром и, следовательно, не является достаточным обеспечением для бенефициара.

В заключение отметим, что форма обеспечения возвратности кредита оказывает свое влияние на технику расчета индикаторов, представленных в табл. 1. Кредитор осуществляет анализ экономической состоятельности и кредитоспособности заемщика до получения кредита и с учетом вероятности его непогашения или возможной просрочки, т.е. осуществляется перспективный анализ финансового состояния организации.

Литература

1. Банковское дело : учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. — М. : КНОРУС, 2011. — 785 с.
2. Банковская система в современной экономике : учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. — М. : КНОРУС, 2011. — 360 с.
3. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка : учебник. — М. : ЮРАЙТ, 2011. — 422 с.
4. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности в промышленности, строительстве и торговле. — М. : АО «Дис», 1997.
5. Ольхова Р.Г. Банковское дело : учебное пособие. — М. : КНОРУС, 2011. — 304 с.

ЭКСПЕРТЫ: ТРЕТЬ ГРАЖДАН РОССИИ НЕ ПЛАТЯТ НАЛОГИ

Каждый третий работник в России получает доходы, которые нигде и никогда не выходят «на свет», о чем говорят данные Росстата и ПФР.

Как сообщает Ридус, официальное число трудоспособного населения в нашей стране на сегодняшний день составляет 81,3 миллиона человек. Но ПФР получает отчисления только от 54 миллионов.

Разница между этими двумя цифрами, составляющая 27 миллионов, и есть число граждан, занятых в теневом секторе экономики.

Даже при вычете из этой разницы количества официально зарегистрированных безработных (немногим более 800 тысяч человек), это не изменит ситуацию.

Произвести подсчет того, какие суммы обращаются в тени, не представляется возможным, но если исходить из усредненных цифр доходов граждан РФ (по информации Росстата, в 2018 г. средняя сумма оплаты труда составила 34,5 трлн руб.), то обороты теневых зарплат могут доходить до 12 трлн рублей в год. Это примерно 16% ВВП России в 2018 г.

По сведениям МВФ, это число вообще равняется 33%, т.е. каждый третий работающий житель России намеренно избегает уплаты налогов.

Ни МВФ, ни Росстат свои методы подсчета не раскрывают, поэтому можно предположить, что реальные значения «подпольной» занятости в РФ находятся где-то посередине между их крайними показателями, то есть в районе 25% от ВВП, считает издание.

Это говорит о том, что все усилия государства, начиная с призывов к сознательности «теневиков» до предложений по конфискации всего теневого дохода, обречены на провал. Когда в 2017 г. власти предприняли попытку легализации самозанятых, предложив налоговую амнистию, на налоговый учет по всей России не встало даже тысячи граждан.

Источник: *Новые Известия*
Дата публикации: 22 мая 2019 г.

