

УДК 330.142.22:69

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ БАНКАМИ

*И.С. ОКУНЕВ; канд. экон. наук, доц. С.Н. КОСТЮКОВА
(Полоцкий государственный университет)*

Раскрываются сущность понятия «кредитоспособность» в интерпретации разных ученых, цели, задачи и этапы ее оценки. Разработана методика анализа безубыточности деятельности строительных организаций, учитывающая такие особенности функционирования, как длительность и срочность процесса строительства. На ее основе предложена новая классификация строительных организаций по сроку возмещения ими годовых постоянных расходов, позволяющая ранжировать подрядчиков по уровню их деловой активности. Методика анализа безубыточности гармонизирована с методикой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов, принадлежащих к виду экономической деятельности «строительство». Данное обстоятельство позволит глубже изучить реальную кредитоспособность строительных организаций и достоверно оценить приемлемый уровень ее надежности, в результате чего банк сможет существенно снизить свои кредитные риски.

Ключевые слова: кредитоспособность, риски, банки, строительные организации, особенности функционирования, безубыточность, методическое обеспечение.

Введение. В условиях перехода к рыночным отношениям изменяются экономические подходы к кредитованию. Банки разрабатывают кредитную политику, которая является важнейшим инструментом достижения стратегических целей банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения. Важнейшей задачей кредитной политики выступает эффективная оценка кредитоспособности заемщика. Последняя определяет степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика. Следует отметить, что в настоящее время каждый банк имеет собственную методику оценки кредитоспособности корпоративных клиентов. Однако ни в одной из них до сих пор не учитывается вид экономической деятельности заемщика. Практический интерес представляет такой вид экономической деятельности, как строительство. Строительные организации обладают уникальными особенностями деятельности, связанными с использованием системы заказов в строительстве, закреплением жестких сроков строительства объектов, уникальностью и неподвижностью строящихся объектов, финансированием объектов заказчиками, необходимостью вложения больших капиталовложений и др.

На основании вышеизложенного предлагается разработать методический инструментарий, позволяющий учесть особенности деятельности строительных организаций при составлении бизнес-плана, который является одним из основных документов, на основании которого принимается решение о предоставлении кредита заемщику. Затем предлагается гармонизировать результаты научных исследований по анализу безубыточности деятельности строительных организаций с методикой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банками.

Основная часть. Прежде всего, следует изучить экономическую сущность понятия кредитоспособность, цели и задачи ее оценки. Существует множество толкований термина «кредитоспособность». Рассмотрим его экономическую сущность в интерпретации разных ученых (табл. 1).

Таблица 1 – Определение термина «кредитоспособность» в интерпретации разных ученых

Автор	Определение
Лаврушин О.И.	Способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [1, с. 125]
Шеремет А.Д.	Способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам) [2, с. 35]
Ачкасов А.И.	Способность хозяйствующего субъекта своевременно производить все срочные платежи при обеспечении нормального хода производства за счет наличия адекватных собственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами [3, с. 138]
Севрук В.Т.	Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособностью, т.е. способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить платежи и налоги в бюджет» [4, с. 43]
Ольшаный А.И.	Возможности заемщика погасить только ссудную задолженность [5, с. 51]

Окончание таблицы 1

Автор	Определение
Сахарова М.О.	Такое финансово-хозяйственное состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора [6, с. 20]
Крейнина М.Н.	Система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки [7, с. 138]
Гиляровская Л.Т.	Возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита [8, с. 246]
Кирисюк Г.М.	Сущность категории «кредитоспособность» представляет собой то реально сложившееся правовое и хозяйственно-финансовое положение заемщика, исходя из оценки которого банк принимает решение о начале (развитии) или прекращении кредитных отношений с ссудозаемщиком [9]

Источник: авторская разработка на основе [1–9].

Из приведенных в таблице 1 определений видно, что в них не разграничиваются термины «кредитоспособность» и «платежеспособность». Однако в действительности в их сущности имеются серьезные отличия. Платежеспособность подразумевает способность организации расплачиваться по всем видам обязательств, а кредитоспособность подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обязательствам. Платежеспособность – возможность удовлетворить требования кредиторов в настоящий момент, а кредитоспособность – прогноз такой способности на будущее. И еще одно существенное различие – организация погашает свои обычные обязательства (кроме задолженности по кредитам), как правило, за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг). Возврат кредита может проводиться как из собственных средств заемщика, так и за счет средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаранта или поручителя, страховых возмещений. Помимо этого кредитоспособность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множеством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению.

С другой точки зрения, «под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и его возврата в срок». Но предпосылки для получения кредита – это еще не возможность его получить: не понятно, где проходит грань между возможностью получения и предпосылками. Данное определение представляется довольно узким, так как в нем не учитывается тот факт, что кредит предоставляется банками на платной основе, и кредитоспособность также должна включать в себя возможность погашения процентов по кредиту, и не просто возврат кредита, а его возврат в полном объеме. Не учитывается то, что кредит и проценты по нему должны возвращаться в срок, предусмотренный кредитным договором. Кроме того, в определении нет различий между понятиями «ссуда» и «кредит». То есть под «ссудой» в нормативных документах подразумевается безвозмездное пользование вещами; деньги не могут быть объектом ссуды, и договор ссуды не предполагает получение каких бы то ни было процентов. «Кредитоспособность, – пишет М.Н. Крейнина, – это система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в предусмотренные сроки» [7, с. 138]. При этом в оценке кредитоспособности учитываются несколько основных условий: структура используемого капитала и финансовая устойчивость; оценка производимой продукции с точки зрения спроса на нее при сложившихся рыночных условиях; ликвидность активов предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что кредитоспособность хозяйствующего субъекта не ограничивается лишь приведенными условиями, она гораздо шире и включает множество других условий, например, требование к уровню рентабельности деятельности, оборачиваемости различных видов активов, окупаемости вложений, качеству менеджмента организации, содержанию кредитной истории. Среди существующих в экономической литературе определений кредитоспособности заемщика удачным является определение, данное в учебнике «Экономический анализ» под редакцией Л.Т. Гиляровской [8, с. 246].

При толковании термина «кредитоспособность заемщика», как правило, учитывается комплекс определенных факторов, в том числе: дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки; его деловая репутация; наличие обеспечения; способность заемщика получать доход – генерировать денежные потоки.

Такой важный аспект, как правоспособность, оговаривается в определении Г.М. Кирисюка [9]. Естественно, к числу важнейших аспектов кредитоспособности относится и наличие материального обеспечения. Отдельные специалисты даже придавали этому фактору решающее значение. Так, Н.Х. Бунге, связывавший высшую кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала, вложенного в недвижимое имущество, писал, что «имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия» [10, с. 32].

На основании проведенного анализа дефиниций (см. табл. 1) можно дать следующее определение кредитоспособности: «Кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъекта) – его комплексная

правовая и финансовая характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, предусмотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика».

Цель анализа кредитоспособности заемщика состоит в комплексном изучении его деятельности для обоснованной оценки возможности вернуть предоставленные ему ресурсы и предполагает решение следующих задач:

- обоснование оптимальной величины предоставляемых кредитором финансовых ресурсов и способов их погашения;
- определение эффективности использования заемщиком кредитных ресурсов;
- осуществление текущей оценки финансового состояния заемщика и прогнозирование ее изменения после предоставления кредитных ресурсов;
- проведение текущего контроля (мониторинга) со стороны кредитора за соблюдением заемщиком требований в отношении показателей его финансового состояния;
- выявление факторов кредитного риска и оценка их влияния на принятие решений о выдаче кредита заемщику;
- анализ достаточности и надежности предоставленного заемщиком обеспечения [11, с. 36–38].

Изложенные критерии оценки кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки. К числу этих способов относятся: оценка делового риска; оценка менеджмента; оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежного потока; сбор информации о клиенте и др.

Оценка кредитоспособности заемщика, как правило, включает несколько этапов. Практически на каждом этапе проведения оценки кредитоспособности заемщика важным аспектом является информационное обеспечение. При этом некачественная (неполная, недостоверная) исходная информация может повлечь существенное повышение кредитных рисков банка.

Наибольшую роль в информационном обеспечении оценки кредитоспособности клиента играет внутренняя информация заемщика, включая все виды хозяйственного учета: бухгалтерская и статистическая отчетность; учредительные документы; юридическая документация, характеризующая договорные отношения с поставщиками и покупателями, заемщиками, вкладчиками и эмитентами; проектная и другая документация, отражающая структуру выпускаемых изделий, их качество, уровень техники и технологии их производства; нормативно-плановая документация; акты аудиторских и плановых проверок.

В случае инвестиционного кредитования, предусматривающего новое строительство, реконструкцию, выполнение иных строительно-монтажных работ, дополнительно к пакету документов предоставляется бизнес-план инвестиционного проекта. Следует отметить, что автором предложено усовершенствованное методическое обеспечение для разработки бизнес-плана строительных организаций [12], суть которого заключается в разработке авторской методики анализа безубыточности деятельности строительных организаций с учетом отраслевых особенностей.

Указанная методика основана на использовании метода учета сумм покрытия или метода учета прямых затрат «директ-костинг», позволяет рассчитать срок возмещения годовых постоянных расходов строительной организацией. Срок возмещения годовых постоянных затрат представляет собой такой период времени, по истечении которого организация начинает зарабатывать прибыль, другими словами – за какой период времени организация возместит сумму ее годовых затрат в полном объеме.

На основании проведенных исследований предлагается ввести *новый классификационный признак* – срок возмещения годовых постоянных затрат строительной организацией, в соответствии с которым предлагается подразделять строительные организации на *быстровозмещающие, средневозмещающие, медленновозмещающие и невозмещающие* свои постоянные затраты в отчетном году.

Анализ деятельности строительных организаций позволил установить время, в течение которого строительная организация может возместить свои годовые постоянные затраты. Временной лаг, в течение которого оценивается предлагаемый показатель, соответствует одному году (табл. 2).

Таблица 2 – Классификация строительных организаций по сроку возмещения ими годовых постоянных затрат

Признак классификации	Вид строительной организации	Срок, в течение которого строительная организация возмещает годовые постоянные затраты в полном объеме
В зависимости от срока, за который строительная организация возмещает годовые постоянные затраты	Быстровозмещающие	1–4 месяца
	Средневозмещающие	5–7 месяцев
	Медленновозмещающие	8–12 месяцев
	Невозмещающие	Более 12 месяцев

Источник: собственная разработка.

Согласно предложенной в таблице 2 классификации, *быстрвозмещающей* свои годовые постоянные затраты является строительная организация, которая в течение периода, равного от одного до четырех месяцев, за счет сумм покрытия 1 сможет возместить свои годовые постоянные затраты в полном объеме; *средневозмещающей* – в течение периода от пяти до семи месяцев; *невозмещающей* свои годовые постоянные затраты является та организация, которая в течение календарного года не смогла возместить годовые постоянные затраты, а следовательно, получила убыток.

Практическая значимость предлагаемой методики для менеджеров строительной организации состоит в том, что в случае увеличения деловой активности строительной организации при заключении дополнительного договора подряда с заказчиком по объекту № 2 срок возмещения постоянных затрат сократится. Это означает, что показатель безубыточности деятельности строительной организации имеет сильную обратную корреляцию с ее деловой активностью. На этом основании у менеджеров строительных организаций появляется возможность оценивать безубыточность сквозь призму временного фактора, что соответствует реальным условиям функционирования. Отражение указанного показателя в бизнес-плане позволяет инвесторам объективно оценить реальные финансовые результаты деятельности строительных организаций – объектов инвестиционных вложений.

Далее осуществим гармонизацию авторской методики анализа безубыточности строительной организации с банковской методикой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов.

В настоящее время банки Республики Беларусь осуществляют оценку кредитоспособности на основе методики присвоения своим корпоративным клиентам внутренних рейтингов, представляющей собой экспертную модель, комбинирующую количественные и качественные показатели. Рейтинги рассчитываются при каждой новой сделке на предоставление кредитного продукта клиентам, а также при рассмотрении вопросов об увеличении размера финансирования по действующим договорам. Шкала рейтингов клиентов состоит из 10 уровней (от 1 до 10), где 1 соответствует самому низкому уровню риска, 10 – наивысшему уровню риска (табл. 3).

Таблица 3 – Рейтинговая шкала

Рейтинг клиента	Категория	Описание	Комментарий
1	<i>Категория 1</i> Высокий уровень надежности, низкая вероятность неисполнения обязательств	Отличное финансовое состояние	Наилучшие показатели финансовой деятельности предприятия с минимальным уровнем риска
2		Отличное финансовое состояние	Денежные обязательства исполняются в полном объеме и своевременно
3		Очень хорошее финансовое состояние	Вероятность, что все денежные обязательства могут исполняться в полном объеме и своевременно, высока
4	<i>Категория 2</i> Приемлемый уровень надежности, средняя вероятность неисполнения обязательств	Хорошее финансовое состояние	Все денежные обязательства, вероятно, могут быть исполнены в полном объеме в среднесрочном периоде
5		Среднее финансовое состояние	Вероятно, не будет перерыва в обслуживании основного долга и процентов
6		Приемлемое финансовое состояние	Повышенная чувствительность к сильному ухудшению экономических условий. Ограниченная финансовая гибкость
7	<i>Категория 3</i> Низкий уровень надежности, высокая вероятность неисполнения обязательств	Предельное финансовое состояние	Существенные ухудшения экономических факторов могут оказать отрицательный эффект на своевременность обслуживания денежных обязательств
8		Слабое финансовое состояние	Незначительное ухудшение экономического окружения может помешать своевременному обслуживанию денежных обязательств
9		Очень слабое финансовое состояние	Высокая вероятность дефолта/банкротства и потери части основного долга и/или процентов
10	<i>Категория 4</i> Дефолт	Дефолт	Денежные обязательства не могут быть исполнены полностью и своевременно

Рейтинг рассчитывается по данным анкеты-заявки клиента на предоставление кредитного продукта, другой необходимой информации по состоянию на определенную дату, бухгалтерской отчетности (бухгалтерский баланс (форма 1), отчет о прибылях и убытках (форма 2)).

Для определения рейтинга клиента рассчитываются количественные (финансовые) и качественные (экспертные) показатели. В зависимости от значения показателю присваивается балл от 0 до 100, где 0 соответствует наивысшему уровню риска, 100 – самому низкому уровню риска (табл. 4).

Таблица 4 – Матрица определения рейтинга клиентов

Показатель		10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
		Качественные показатели									
		[0,0; 10,0)	[10,0; 20,0)	[20,0; 30,0)	[30,0; 40,0)	[40,0; 50,0)	[50,0; 60,0)	[60,0; 70,0)	[70,0; 80,0)	[80,0; 90,0)	[90,0; 100,0]
Количественные показатели	[0,0; 10,0)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
	[10,0; 20,0)	10	10	9	9	8	8	7	7	6	6
	[20,0; 30,0)	10	9	9	8	8	7	7	6	6	5
	[30,0; 40,0)	10	9	8	8	7	7	6	6	5	5
	[40,0; 50,0)	10	8	8	7	7	6	6	5	5	4
	[50,0; 60,0)	10	8	7	7	6	6	5	5	4	4
	[60,0; 70,0)	10	7	7	6	6	5	5	4	4	3
	[70,0; 80,0)	10	7	6	6	5	5	4	4	3	2
	[80,0; 90,0)	10	6	6	5	5	4	4	3	2	1
	[90,0; 100,0]	10	6	5	5	4	4	3	2	1	1

Оценка количественных (финансовых) показателей для клиентов производится на основе анализа динамики следующих коэффициентов: коэффициента обеспеченности финансовых обязательств активами, ликвидности, оборачиваемости краткосрочных активов, рентабельности продаж, темпа роста собственных средств, коэффициента долговой нагрузки относительно выручки в процентах, и др. Однако следует отметить, что рассчитанные на основании финансовых данных количественные показатели не могут в полном объеме отражать все риски, присущие деятельности клиента. Для оценки кредитного риска клиента используются качественные (экспертные) показатели.

Оценка качественных (экспертных) показателей представлена в таблице 5.

Таблица 5 – Оценка качественных (экспертных) показателей корпоративных клиентов

№	Название показателя	Описание показателя	Значение показателя	Баллы	Удельный вес, %
1	Опыт работы на рынке	Срок ведения активной деятельности в отрасли	Более 5 лет	100	25,0
			Срок от 3 до 5 лет	60	
			Срок от 1 до 3 лет	30	
			Менее 1 года, нет опыта	0	
2	Деловая репутация клиента	Наличие/отсутствие действующих и/или рассмотренных исков и решений судов в отношении клиента	Высокая	100	20,0
			Средняя	50	
			Низкая/Нет данных	0	
3	Кредитная история клиента	Качество исполнения обязательств перед банками и объем данных оценивается на основании анализа отчета Кредитного Бюро	Кредитная история оценивается как «положительная»	100	35,0
			Кредитная история оценивается как «удовлетворительная»	30	
			Кредитная история оценивается как «негативная»	0	
4	Развитие бизнеса	Рост масштабов бизнеса, освоение смежных сфер деятельности, собственники следят за развитием клиента	Масштаб бизнеса постоянно растет, собственники вкладывают более 50% чистой прибыли в развитие	100	15,0
			Масштаб бизнеса не меняется, собственники вкладывают 25% и более чистой прибыли в развитие	50	
			Доля рынка клиента снижается, собственники вкладывают менее 25% чистой прибыли в развитие	0	
5	Уровень конкуренции в отрасли (внутренний рынок)	Отсутствие давления со стороны конкурентов	Низкая	100	5,0
		Небольшое число конкурентов, клиент не испытывает давления	Средняя	50	
		Большой объем предложений со стороны конкурентов	Высокая/Нет данных	0	

Экспертный показатель «Кредитная история клиента» оценивается на основании его расширенного отчета автоматизированной информационной системы «Кредитный регистр Национального банка Республики Беларусь».

Следует отметить, что специфика деятельности предприятий, относящихся к отрасли «Строительство» не учтена в действующей методике. Вместе с тем строительство имеет уникальные особенности деятельности, как было отмечено выше. Предлагается ввести новый показатель – *срок возмещения годовых постоянных затрат* – и оценить его в баллах по предлагаемой шкале (табл. 6).

Таблица 6 – Балльная оценка показателя «срок окупаемости годовых постоянных затрат строительной организации»

Срок окупаемости годовых постоянных затрат строительной организации	Характеристика строительной организации	Балл
От 1 до 4 месяцев	Быстровозмещающие	100
От 5 до 7 месяцев	Средневозмещающие	70
От 8 до 12 месяцев	Медленновозмещающие	30
Более 12 месяцев	Невозмещающие	0

Источник: разработка автора.

На наш взгляд, перечисленные выше особенности должны находить отражение в предоставляемом банку бизнес-плане. В этой связи следует внести изменения в таблицу оценки количественных (финансовых) показателей для клиентов отрасли «строительство». Для этого предлагается добавить дополнительный пункт «срок возмещения годовых постоянных затрат строительной организацией» и сделать перерасчет удельных весов для всех групп показателей.

Апробация предлагаемой методики показала, что строительная организация, быстро возмещающая свои годовые постоянные затраты, получает более высокий рейтинг, в то время как организация, не возмещающая эти затраты, – более низкий, т.е. существенно отличающийся от полученного банком до внедрения предлагаемой методики.

Заключение. Разработанная методика анализа безубыточности деятельности строительных организаций имеет практическую значимость для менеджеров строительной организации в случае заключения дополнительного договора подряда с заказчиком на выполнение строительно-монтажных работ. Доказано, что показатель безубыточности деятельности строительной организации имеет сильную обратную корреляцию с ее деловой активностью, т.е. при увеличении деловой активности в течение текущего года время, необходимое для достижения безубыточности, сокращается, в свою очередь, при замедлении строительства – увеличивается.

Разработанная методика анализа безубыточности позволяет учесть требования инвесторов, желающих иметь более прозрачное представление о безубыточности деятельности организации за счет введения нового показателя – срок возмещения годовых постоянных затрат. Предложенная новая классификация строительных организаций по сроку возмещения ими годовых постоянных затрат позволяет ранжировать подрядчиков по уровню их деловой активности.

Следовательно, разработанный специализированный методический инструментарий позволит составить эффективный бизнес-план, адаптированный к специфике строительной отрасли.

Внедрение и гармонизация авторской методики анализа безубыточности деятельности строительной организации с банковской методикой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банка, принадлежащих к отрасли «строительство», позволят глубже изучить реальную кредитоспособность строительной организации и достоверно оценить приемлемый уровень ее надежности, более глубоко изучить как финансовое состояние клиента, так и эффективность кредитуемого инвестиционного проекта.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что внедрение предлагаемых нововведений в банковскую практику будет способствовать принятию объективных решений и позволит избежать негативных последствий кредитного риска.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 392 с.
2. Шермет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шермет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.

3. Ачкасов, А.И. Активные операции коммерческих банков / А.И. Ачкасов. – М.: Консалт-Банкир, 2009. – 358 с.
4. Севрук, В.Т. Анализ кредитоспособности СП / В.Т. Севрук // Деньги и кредит. – 2009. – № 3. – С. 98.
5. Ольшаный, А.И. Банковское кредитование – российский и зарубежный опыт / А.И. Ольшаный. – М.: РДЛ, 2009. – 354 с.
6. Сахарова, М.О. К вопросу о кредитоспособности предприятия / М.О. Сахарова // Деньги и кредит. – 2008. – № 3. – С. 64.
7. Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 2001. – 397 с.
8. Экономический анализ: учеб. для вузов / под ред. Л.Т. Гиляровской. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 615 с.
9. Кирисюк, Г.М. Оценка банком кредитоспособности заемщика / Г.М. Кирисюк, В.С. Ляховский // Деньги и кредит. – 1993. – № 4. – С. 34.
10. Банковская система России. Настольная книга банкира: в 3 кн. / А.Г. Грязнова. Кн. 1. – М.: ДеКА, 1995. – 688 с.
11. Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учеб.-практ. пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: Кнорус, 2010. – 495 с.
12. Костюкова, С.Н. Совершенствование методики расчета показателей эффективности бизнес-плана в строительстве // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д. Экон. и юрид. науки. – 2015. – № 5. – С. 98–104.

Поступила 05.04.2016

DIRECTIONS OF IMPROVING THE METHODOLOGICAL SUPPORT FOR THE CREDIT ASSESSMENT OF CONSTRUCTION ORGANIZATIONS BY BANKS

I. OKUNEV, S. KOSTJUKOVA

The essence of the concept “creditworthiness” as interpreted by different scholars, goals, objectives and stages of its evaluation. The technique of the analysis of break-even activity of the building organizations, taking into account the peculiarities of such as the duration and urgency of the construction process. On its basis, a new classification of construction companies on the date of the annual compensation of fixed costs, allowing contractors to rank their level of business activity. Methods of break-even analysis is harmonized with the methodology for the credit assessment of corporate clients, belonging to the kind of economic activity “Construction”. This fact will allow to further explore the real creditworthiness of building organizations and reliably determine the acceptable level of reliability. As a result, the bank will be able to significantly reduce its credit risks.

Keywords: *creditworthiness, risks, banks, construction companies, features of functioning, profitability, and methodological support.*