Украинский государственный морской технический университет им. амд. Макарова.

Кафедра ОП и УП.

**РЕФЕРАТ**

По дисциплине «Мотивация и оценка деятельности персонала»

На тему: Мотивация и оценка деятельности персонала в малом бизнесе.

Выполнила:

Проверил:

Николаев - 2002

# Содержание

Введение

1. Понятие кредитоспособности и необходимость ее оценки.
2. Подход украинских банков к оценке кредитоспособности заемщика.
	1. Метод финансовых коэффициентов.
	2. Анализ денежного потока (cash flow) как способ оценки кредитоспособности заемщика.

3.Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика.

Заключение.

Список литературы.

Введение

Задачи коренного улучшения функционирования кредитного механизма выдвигают на первый план необходимость обоснования и использования экономических методов управления кредитом и банками, ориентированных на соблюдение экономических границ кредита. Это позволит предотвратить неоправданные с точки зрения денежного обращения и народного хозяйства кредитные вложения, их структурные сдвиги, обеспечить своевременный и полный возврат ссуд, что имеет важное значение для повышения эффективности использования материальных и денежных ресурсов.

Современное состояние банковской системы Украины достаточно сложное. Причинами этого являются как кризисное состояние экономики в целом, так и проблемы становления и развития банковской системы. Главная цель банка, как коммерческого предприятия - получение прибыли. В нормально работающей экономике, основной источник прибыли для банка - предоставление в ссуду своих кредитных ресурсов, и их прибыльность и ликвидность во многом зависят от финансового состояния клиентов. Поэтому комплексное изучение кретипоспособности заемщиков позволит снизить риск при совершении ссудных операций, и одновременно организовать кредитование с учетом границ использования кредита.

Все это обуславливает необходимость исследования методов оценки кредитоспособности заемщиков в условиях современной экономики Украины и ситуации на межбанковком рынке, так как комплексное изучение кретипоспособности заемщиков позволит снизить риск при совершении ссудных операций, и одновременно организовать кредитование с учетом

**1. Понятие кредитоспособности и необходимость ее оценки.**

Кредитная сделка предполагает взаимоотношения двух субъектов - кредитора и заемщика, кредитор передает заемщику объект сделки - ссуженную стоимость - на условиях срочности, возвратности, платности, но при этом остается собственником объекта сделки. В каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: невозврата ссуженной стоимости заемщиком (по разным причинам) неуплаты процентов по ссуде, нарушения сроков возврата.

В дипломной работе рассматривается вариант, когда в качестве кредитора выступает банковское учреждение, т.е. речь идет о банковском кредите.

В мировой практике кредитоспособность клиента является одним из основных объектов при определении целесообразности и форм кредитных отношений с ним. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его талантом и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Кредитоспособность заемщика зависит от разных факторов, в том числе от его финансового положения - уровня обеспечения собственными средствами, уровня рентабельности, наличия достаточного объема ликвидных активов, финансовой дисциплинированности заемщика и его контрагентов.

Для оценки кредитоспособности на перспективу нужно, помимо указанного, учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам (за материалы, энергию, и др.) и погашением ссудной задолженности. Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают и в связи с таким фактором, как репутация заемщика, измерить и оценить относительное значение которой невозможно.

При определении кредитоспособности надо учитывать и данные о разных сторонах деятельности заемщика, условиях его работы. Наряду с цифровыми показателями можно использовать данные о репутации заемщика, что не поддается выражению в цифровом виде.

Таким образом, кредитоспособность заемщика основывается на моральных качествах клиента и его способности воспроизвести авансированные средства для погашения долга.

Основная цель изучения кредитоспособности - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую сумму в соответствии с условиями договора о выдаче ссуды. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Сложность оценки кредитоспособности заемщиков обусловила применение разнообразных подходов к такой задаче, в зависимости от особенностей заемщиков.

Один из подходов, базирующийся на правовой и финансово-хозяйственной способности заемщика получить и возвратить кредит, закреплен в положении НБУ “О кредитовании”. Здесь кредитоспособность определяется, как способность заемщика в определенном объеме и в определенный кредитным соглашением срок рассчитаться по основному долгу и процентам, которые подлежат уплате за пользование кредитом в сроки, определенные в кредитном договоре.

Кредитоспособность заемщика означает способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Понятие кредитоспособности включает правовое и хозяйственно-финансовое состояние заемщика, которое определяет наличие предпосылок для получения им кредитов, а также их погашения в установленные сроки.

Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за текущий период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Оценивается кредитоспособность на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности заемщика. Выбор показателей зависит от особенностей построения баланса и других форм отчетности клиентов, их отраслевых особенностей, формы собственности.

При оценке кредитоспособности заемщика учитываются: правомочность, которую юридическое лицо получает только с момента государственной регистрации его устава в исполнительных органах власти, финансовая стабильность, платежеспособность и другие показатели (ликвидность баланса, состояние активов, эффективность использования средств, прибыль, наличие обеспечения или другие гарантии возвращения кредита, рейтинг).

Глубина анализа кредитоспособности зависит от наличия или отсутствия в прошлом кредитных отношений банка с конкретным заемщиком, от результатов его хозяйственно-финансовой деятельности, размеров и сроков предоставления ссуд.

Конкретная методика оценки кредитоспособности выработанная и используемая украинскими банками на сегодняшний день базируется на многолетнем опыте зарубежных банков, с учетом специфики национальной экономики.

**2. Подход украинских банков к оценке кредитоспособности заемщиков.**

**2.1 Метод финансовых коэффициентов.**

Используемая в практике украинских банков система оценки кредитоспособности заемщиков базируется на использовании финансовых коэффициентов, которые характеризуют соотношение статей баланса, и их динамике. Наиболее активно используются показатели ликвидности. К ним относятся: коэффициент абсолютной ликвидности (К1), коэффициент покрития баланса (К2), коэффициент текущей ликвидности (К3). Для анализа финансового состояния Заемщика используются данные его баланса (форма 1), отчета о финансовом состоянии (форма 2) и другие данные.

 , где

Ала – абсолютно ликвидные активы, к которым относятся касса, расчетный счет, другие денежные средства.

Окр – краткосрочные обязательства, которые состоят из краткосрочных кредитов и расчетов с кредиторами.

Значение К1 не должно быть меньше чем 0,25. Это означает, что каждая гривня краткосрочных обязательств предприятия должна не менее чем на четверть покрываться абсолютно ликвидными активами.

Банки должны получить ответ на вопрос о *платежеспособности* предприятия, т.е. о готовности возвращать заемные средства в срок. За счет чего предприятие будет возвращать долги, в том числе кредит, если оно получит этот кредит в банке?

Средства для погашения долгов - это прежде всего деньги на счетах предприятия.

Потенциальным средством для погашения долгов является дебиторская задолженность, которая при нормальном кругообороте средств должна превратиться в денежную наличность.

Средством для погашения долгов могут служить также имеющиеся у предприятия запасы товарно-материальных ценностей. При их реализации предприятие получит денежные средства.

Иными словами, теоретически погашение задолженности обеспечивается всеми оборотными средствами предприятия. Точно также теоретически можно было бы предположить, что если у предприятия оборотные средства превышают сумму задолженности, то оно готово к погашению долгов, т.е. платежеспособно. Однако, если предприятие действительно направит все оборотные средства на погашение долгов, то в тот же момент прекращается его производственная деятельность, т.к. из средств производства у него останутся только основные средства, а денег на приобретение материальных оборотных средств нет - они полностью ушли на выплату задолженности.

Поэтому *платежеспособным* можно считать предприятие, у которого сумма оборотных средств значительно превышает размер задолженности.

*Платежеспособность*- это готовность предприятия погасить долги в случае одновременного предъявления требования о платежах со стороны всех кредиторов предприятия. Ясно, что речь идет лишь о краткосрочных заемных средствах - по долгосрочным срок возврата известен заранее и не относится к данному периоду.

*Платежеспособность* - это наличие у предприятия средств, достаточных для уплаты долгов по всем краткосрочным обязательствам и одновременно бесперебойного осуществления процесса производства и реализации продукции.

 *Показатель*, характеризующий уровень *платежеспособности*, это отношение ликвидных оборотных средств к сумме краткосрочной задолженности. Ликвидные оборотные средства включают данные 2 и 3 разделов актива баланса предприятия за вычетом расходов будущих периодов и прочих активов, т.к. средства по этим двум статьям не могут быть превращены в деньги для погашения долгов.

Выше было отмечено , что числитель данного показателя должен значительно превышать знаменатель. Соответственно уровень показателя платежеспособности должен значительно выше единицы. Эта качественная оценка уровня показателя платежеспособности на каждом предприятии должна быть оценена количественно.

В финансовой теории существуют примерные нормативы для этого показателя, который называется *общий коэффициент покрытия***.**

В 1990-91 гг. считалось, что он не должен быть ниже 2-2,5. В настоящее время в условиях нестабильности в экономике его минимальная величина оценивается выше - 3-4.

Однако, именно нестабильность делает невозможным какое-либо нормирование этого показателя вообще. Он должен оцениваться для каждого конкретного предприятия, по его балансовым данным. Для такой оценки надо определить сколько оборотных средств должно остаться в распоряжении предприятия после погашения текущих долговых обязательств на другие нужды - бесперебойное ведение производственного процесса, погашение долгосрочных обязательств и т.п. Кроме того следует учесть, что при определении общего коэффициента покрытия принималось в расчет источника погашения краткосрочных обязательств всю дебиторскую задолженность. Но среди дебиторов есть и неплатежеспособные покупатели и заказчики, которые по разным причинам не оплатят продукцию данного предприятия. Все эти обстоятельства и определяют, насколько должен быть выше единицы

 , где

Ал – активы в ликвидной форме, коротые состоят из запасов и затрат, денежных средств, расчетов и других активов.

Значение К2 должно быть не менее 2. Это значит, что предприятие имеет возможность рассчитаться по текущим долгам только в случае превышения ликвидных активов над краткосрочными обязательствами.

 , где

Дс – денежные средства.

Дз – дебиторская задолженность.

Значение К3 должно быть не менее чем 0,5, т.е. обязательства заемщика должны наполовину перекрываться его денежными средствами и денежными требованиями.

Существует целый ряд других показателей, которые рассчитываются на основе баланса предприятия и помогают оценить его кредитоспособность:

* коэффициент обеспеченности собственными средствами (К4);
* коэффициент соотношения между неликвидными и ликвидными активами (К5);
* коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К6).

 , где

Исс – источники собственных средств предприятия.

Б – итог баланса предприятия.

Значение этого показателя должно быть не менее 0,5, т.е. в общей сумме средств предприятия не менее половины должно быть собственных.

 , где

Нс – неликвидные средства.

Лс – ликвидные средства.

Неликвидными являются основные фонды и другие внеоборотные активы. Нормальным считается соотношение, которое равно 1.

 , где

Сс – собственные средства предприятия.

Зс – заемные средства предприятия.

Значение показателя считается нормальным, если на каждую единицу заемных средств припадает половина единицы фактически наявных собственных средств предприятия.

В практике работы комерческих банков Украины используются также показатели, которые дают возможность оценить эффективность работы потенциального заемщика:

* рентабельность предприятия (Рп);
* рентабельность реализованной продукции (Рпр);
* рентабельность активов (Ра);
* коэффициент оборачиваемости оборотного капитала (Коб) (или длительности оборота капитала).

 , где

Пч – чистая прибыль.

ОСф – основные фонды (среднегодовая стоимость).

Обф – оборотные средства (среднегодовая стоимость).

 , где

Р – реализация продукции.

 , где

А – активы предприятия.

 , где

Оср – средний остаток оборотного капитала.

Этот показатель используется в динамике или в сравнении с аналогичными по профилю производства предприятиями. Уменьшение его, при прочих равных условиях, свидетельствует об улучшении использования оборотного капитала.

## 2.2 Анализ денежного потока (cash flow) как способ оценки кредитоспособности заемщика

Анализ кредитоспособности клиента банка на основе финансовых показателей проводится на базе финансовой отчетности и имеет достаточно существенный недостаток, который заключается в том, что анализируются данные за прошедшее время. Несомненно, если не рассматривать кризисные ситуации, дела клиента, в большинстве случаев, не могут ухудшиться настолько резко, чтобы весь анализ оказался неправильным и риск невозврата кредита значительно увеличился. Однако желательно оценивать кредитоспособность клиента еще и в динамике, прогнозировать ее состояние в будущем. Для этой цели можно воспользоваться моделью оценки кредитоспособности клиента при помощи анализа его денежного потока. Модель денежного потока позволяет качественно оценить кредитоспособность клиента. Желательно, чтобы приток средств обеспечивался за счет прибыли или прироста акционерного капитала, а не за счет новых кредитов.

Анализ денежного потока клиента — это оценка кредитного риска на основе оборотных отчетных показателей. Он построен на сопоставлении притока и оттока средств за определенный период. Устойчивое превышение притока над оттоком средств в истекшие периоды позволяет оценивать клиента как кредитоспособного. При резких колебаниях такого превышения или в случае обратного соотношения - превышения оттока над притоком средств - возникают сомнения в возможности клиента своевременно и полностью рассчитаться по кредиту.

Таким образом, анализ денежного потока существенно дополняет заключение о кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов.

1. Выручка от реализации рассчитывается на основании Формы №2 по формуле:

Bi = ctp.010 - (стр.015 + стр.020 + стр.030),

где i=0...3

2. Общая кредиторская задолженность. Данные берутся из баланса.

K3i = ctp.620

3. Денежный поток.

Дi= Bi - K3i

4. Усредненный коэффициент изменения денежного потока за три последних отчетных периода:

K = [(Д1 : Д0) + (Д2 : Д1) + (Д3 : Д2)] : 3

5. Прогнозируемый денежный поток:

ПД = Д3 К

Исходя из прогнози­руемого денежного потока предприятия, рассчитывается величина кредита, который может быть выдан предприятию. Естественно, ве­личина выдаваемого краткосрочного кредита не должна превышать величину прогнозируемого денежного потока.

Эффективная реализация кредитной политики банка возможна лишь в случае постоянного контроля за качеством кредитного портфеля с целью своевременного реагирования в случае его ухудшения. Реализации этой цели служит кредитный мониторинг.

## 3. Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика

Для уяснения положительных и отрицательных аспектов отечественной системы оценки кредитоспособности заемщика необходимо рассмотреть опыт экономически развитых стран в данном вопросе.

Банки развитых капиталистических стран применяют сложную систему большого количества показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера заемщика (фирма, частное лицо, вид деятельности), а также может основываться как на сальдовых, так и оборотных показателях отчетности клиентов.

В начале рассмотрим показатели кредитоспособности, используемые банками Соединенных Штатов Америки - самой экономически развитой страны мира.

Ряд американских экономистов описывает систему оценки кредитоспособности, построенную на сальдовых показателях отчетности. Американские банки используют четыре группы основных показателей:

1. ликвидности фирмы;
2. оборачиваемости капитала;
3. привлечения средств;
4. показатели прибыльности.

К первой группе относятся коэффициент ликвидности (Кл) и покрытия (Кпокр).

Коэффициент ликвидности Кл - соотношение наиболее ликвидных средств и долгосрочных долговых обязательств. Ликвидные средства складываются из денежных средств и дебиторской задолженности краткосрочного характера. Долговые обязательства состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера, по векселям, неоплаченным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам. Коэффициент ликвидности прогнозирует способность заемщика оперативно в срок погасить долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше коэффициент ликвидности, тем выше кредитоспособность.

Коэффициент покрытия Кпокр - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. Коэффициент покрытия - показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если коэффициент покрытия менее 1, то границы кредитования нарушены, заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным.

Показатели оборачиваемости капитала, относящиеся ко второй группе отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста коэффициента покрытия. Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности заемщика.

Коэффициенты привлечения (Кпривл) образуют третью группу оценочных показателей. Они рассчитываются как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу, показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность заемщика.

С третьей группой показателей тесно связаны показатели четвертой группы, характеризующие прибыльность фирмы. К ним относятся: доля прибыли в доходах, норма прибыли на активы, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе коэффициентов привлечения, может компенсироваться ростом прибыльности.

Далее рассмотрим оценку кредитоспособности коммерческими банками Франции - одной из наиболее развитых европейских стран.

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает 3 блока:

1. Оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности;
2. Оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками;
3. Использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.

При оценке предприятия банк интересуется следующими вопросами:

1. Характер деятельности предприятия и длительность его функционирования;
2. Факторы производства:
	1. трудовые ресурсы руководителей, управленцев и персонала (образование, компетентность и возраст руководителя, наличие у него преемников, частота передвижения управленцев по рабочим местам, структура персонала, показатели простоя, соотношение оплаты труда и добавленной стоимости (должно быть в пределах 70%);
	2. производственные ресурсы (соотношение амортизации и амортизируемых средств, уровень инвестиций);
	3. финансовые ресурсы;
	4. экономическая среда (на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, является ли предприятие монопольным производителем, условия конкуренции, стадия развития рынка основной продукции предприятия, коммерческая политика фирмы, степень освоения приемов и способов маркетинга).

В активе баланса при анализе выделяются три составные части:

1. иммобилизованные активы,
2. оборотные средства (запасы, дебиторы, прочие);
3. денежная наличность (касса, деньги на счете в банке, ценные бумаги). Пассив баланса делится на постоянные ресурсы, кредиторскую задолженность и денежную наличность (учет векселей и др.). На основе счета результатов деятельности определяются следующие показатели (таблица 8).

Баланс и другие формы отчетности используются, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т.д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе баланса однородных предприятий. Одним из основных направлений анализа данных баланса является определение банковского риска.

Показатели состояния денежной наличности оцениваются с учетом уровня развития предприятия, его рентабельности и качества потребности в оборотных средствах. Последнее изучается на основе показателей скорости оборота остатков сырья и готовой продукции на складе, а также сроков расчетов с поставщиками.

В качестве одного из вариантов частной методики оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком можно привести методику банка Credit Lione. Эта методика представляет собой систему оценки, построенную на 5 коэффициентах:





Каждый из показателей оценивается в пределах четырех баллов, определяется общий итог в баллах. Сумма баллов определяет уровень кредитоспособности клиента.

Учитываются также и данные картотеки банка Франции. Эта картотека имеет четыре раздела В первом предприятия разделяются на 10 групп в зависимости от размера актива баланса. Каждой группе присваиваются литеры от А до К. Второй раздел является разделом кредитной котировки, выражающий доверие, которое может быть допущено в отношении предприятий. Эта котировка основывается на изучении финансовой ситуации и рентабельности, а также на оценке руководителей, держателей капиталов и предприятий, с которыми клиент имеет тесные коммерческие связи. Кредитная котировка делит предприятия на 7 групп, которым присваиваются шифры от 0 до 6.

Третий раздел классифицирует предприятия по их платежеспособности. Банк Франции фиксирует все случаи неплатежей и в зависимости от этого разделяет клиентов коммерческих банков на три группы, которым присваиваются шифры 7, 8 или 9. Шифр 7 означает пунктуальность в платежах, отсутствие реальных трудностей в денежных средствах в течение года. Шифр 8 дается при временных затруднениях, связанных с наличием денежных средств, которые не ставят под серьезную угрозу платежеспособность предприятия. Шифр 9 означает, что платежеспособность предприятия сильно скомпроментирована.

Четвертый раздел картотеки делит всех клиентов на две группы: предприятия, векселя и ценные бумаги которых могут быть переучтены или нет в Банке Франции.

Таким образом, существующие методики оценки кредитоспособности заемщика коммерческими банками экономически развитых стран имеют положительные аспекты. Их частичное применение может дать положительные результаты. Украинским коммерческим банкам стоит обратить внимание на вышеуказанные методики и активно применять их на практике, в частности:

1. анализ финансовых коэффициентов по методике банков США позволяет более полно оценить финансовое состояние потенциального заемщика с точки зрения внешнего пользователя информации;
2. оценка кредитоспособности заемщика по методике банков Франции дает представление о показателях, не поддающихся количественному измерению, но имеющих важное значение для кредитного инспектора коммерческого банка.

Учитывая заинтересованность банка в продвижении услуг кредитования, а также в своевременности возврата ссуды - целесообразно рекомендовать заемщику, как улучшить свое финансовое состояние с целью повышения его кредитоспособности.

# Заключение

На первоначальном этапе становления банковской системы для анализа кредитоспособности заемщиков использовался весьма ограниченный набор инструментов, что было связано с отсутствием опыта такой работы, недостаточными вычислительными мощностями имевшимися в распоряжении банков, недостатком необходимой информации о заемщике. На современном этапе существуют возможности для решения такого рода проблем, что способствует успешной реализации кредитной политики коммерческого банка.

Для решения ключевой задачи кредитной политики - улучшения оценки кредитоспособности заемщика необходимо:

1. Использовать расширенный набор финансовых коэффициентов, поскольку применение ограниченного их количества снижает качество проводимого анализа;
2. Анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов, а не по последнему балансу;
3. Использовать для анализа кредитоспособности, в дополнение к анализу на основе финансовых коэффициентов, анализ денежного потока клиента;
4. Кроме традиционного анализа финансового положения предприятия-заемщика необходимо анализировать моральные качества клиента и его способность заработать деньги для погашения кредита, поскольку от этого, как показывает опыт, в значительной степени зависит своевременность и полнота возвращения заемных средств;
5. Необходимо тщательно изучать кредитную историю клиента, для выяснения предыдущего опыта его общения с другими банками и финансовыми учреждениями;

С целью наиболее полного сбора информации о заемщике и его репутации банк использует изучение его финансовых отчетов и документов, выезды сотрудников на места для личного интервью с клиентом, запросы в банки, предприятия, страховые компании и другие учреждения об опыте их общения с данным клиентом, использование возможностей межбанковских структур (как пример можно привести межбанковскую службу безопасности, которая занимается сбором, обработкой и предоставлением информации о заемщиках).

Изучение кредитоспособности клиента является одним из наиболее важных методов снижения кредитного риска и успешной реализации кредитной политики, поскольку позволяет избежать необоснованного риска еще на этапе рассмотрения заявки на предоставление кредита.

**Список литературы.**

1. Закон Украины “О банках и банковской деятельности“ № 878-12 от 20 марта 1991 г. // Ведомости Верховного Совета Украины, 1991, № 25.
2. Рекомендации по поводу оценки коммерческими банками кредитоспособности и финансовой стабильности заемщика. Национальный банк Украины. № 23011/79 от 02.06.94 г.
3. Банковское дело. Под редакцией Лаврушина О.И. - М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр. 1992. – 236 с.
4. Банковское дело и финансирование инвестиций. Том 1: Теория и концепции. Часть 1. Под ред. Н. Брука. Институт Экономического развития Всемирного банка, 1995. – 564 с.
5. Веселовский А. “Совершенствование надзора за деятельностью коммерческих банков”: Вестник НБУ, февраль 1997. № 4. С 28-32.
6. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.П. Финансовый анализ. - М.: "Приор", 1996. – 332с.
7. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Книга 2: Технологический уклад кредитования. 1996. – 443с.
8. Степаненко А. “Системная перестройка банковских учреждений и работа с проблемными банками”: Банковское дело, январь 1997.№1. С 12-15.
9. Усоскин В.М. Современный коммерческий банк: Управление и операции. - М.: ИПЦ "Вазар-Ферро", 1994.- 365с.