

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/86176>

Тип работы: Дипломная работа

Предмет: Финансы

Введение 3

1 Теоретические основы оценки кредитоспособности заемщика 6

1.1 Банковское кредитование и классификация заемщиков 6

1.2 Задачи оценки кредитоспособности заемщика 13

1.3 Основные подходы к оценке кредитоспособности заёмщиков - юридических лиц 17

2 Методы оценки кредитоспособности юридических лиц 31

2.1 Оценка кредитоспособности заемщика на основе классификации 31

2.2 Оценка кредитоспособности заемщика на основе комплексного анализа 42

2.3 Оценка кредитоспособности заемщика на основе статистических данных 46

3 Оценка кредитоспособности компании Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd. 50

3.1 Характеристика компании и обоснование выбора методов оценки 50

3.2 Анализ финансово-экономических показателей компании 54

3.3 Оценка кредитоспособности компании 63

Выводы 72

Заключение 73

Список литературы 75

Приложение 1

Приложение 2

Введение

Актуальность исследования проблем оценки кредитоспособности заемщиков заключается в том, что кредитование выступает востребованной и популярной услугой банковских учреждений в современных экономических условиях. Кредитованию отводят важную роль в экономике, так как он ускоряет реализацию товаров и выполняет воспроизводственную функцию.

Особое внимание кредитных организаций к кредитованию вызвано высокой рентабельностью кредитных продуктов. Возникает опасность значительного роста портфеля необеспеченных кредитов, что может способствовать образованию «мыльных пузырей» на кредитном рынке, повышению объемов кредитной задолженности, финансовым потерям, как у юридических, так и у физических лиц, а впоследствии - вести к разрушению экономических отношений и к нарастанию социальной напряженности в обществе.

С учетом особенностей ведения бизнеса в России (в частности, слабой прозрачности финансово-хозяйственной деятельности предприятия), существующих недостатков в подходах анализа кредитоспособности (например, отсутствие учета отраслевой специфики потенциального заемщика, недооценка качественных факторов кредитоспособности, использование финансовых коэффициентов в одной модели, характеризующихся сильной функциональной зависимостью между собой и др.) актуальность рассматриваемых проблем возрастает. Именно поэтому проблема экономического анализа кредитоспособности заемщика приобретает особое значение в процессе создания необходимых условий для реализации устойчивых темпов роста всей экономики России.

Современная практика взаимодействия кредиторов и заемщиков выработала различные методики оценки кредитоспособности последних. Экономическая нестабильность заставляет сегодня банки подходить к оценке кредитоспособности заёмщиков особенно тщательно и всесторонне. Поэтому действующие методические подходы к оценке кредитоспособности нуждаются в развитии и совершенствовании. Они должны отражать анализ показателей финансово-хозяйственной деятельности заёмщиков, оценку имущественного положения, анализ структуры функционирующего капитала, ликвидности и платёжеспособности, но также кредитную историю заёмщика, его рыночные позиции, качество управления, перспективы развития бизнеса.

Цель работы – провести оценку кредитоспособности заемщика на примере Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd.

Поставленная цель предопределяет необходимость решения следующих задач:

- выявить сущность банковского кредитования и классификацию заемщиков;
- исследовать задачи оценки кредитоспособности заемщика;
- проанализировать основные подходы к оценке кредитоспособности заемщиков – юридических лиц;
- охарактеризовать основные методы оценки кредитоспособности заемщиков – юридических лиц;
- оценить кредитоспособность компании Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd.

Объектом исследования является компания Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd.

Предметом исследования является процесс оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица.

Теоретической основой настоящей ВКР выступили классические и современные работы российских и иностранных авторов по исследуемой тематике, материалы в средствах массовой информации, тематических конференций и семинаров, ресурсы сети Интернет, официальные статистические данные, иные источники информации.

В данной работе активно применялись следующие методы: динамический анализ, трендовый анализ, структурный анализ, различные методы оценки кредитоспособности заемщиков.

Информационной основой ВКР послужила официальная отчетность Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd.

Структурно данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Во введении отражены актуальность рассматриваемых вопросов, определены цель, задачи, предмет и объект исследования, охарактеризована теоретико-методическая база работы, а также сформулирована практическая значимость работы.

В первой главе рассмотрены сущностные характеристики кредитования и задачи оценки кредитоспособности заемщика банка.

Вторая глава содержит характеристику основных методов оценки кредитоспособности заемщиков банка.

В третьей главе представлена общая характеристика компании Zhejiang Zhenfeng Construction Co., Ltd, проведена оценка его финансового состояния и оценка его кредитоспособности на базе использования различных методов.

В заключении сделаны выводы по результатам проведенного, а также обозначены основные направления совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщиков.

Практическая значимость данной ВКР: в настоящей работе исследованы основы оценки кредитоспособности заемщиков и выделены основные направления ее совершенствования.

1 Теоретические основы оценки кредитоспособности заемщика

1.1 Банковское кредитование и классификация заемщиков

Основную долю доходов современные кредитные организации получают, как правило, в результате осуществления операций кредитования. Специфика современной практики кредитования состоит в том, что российские банки не имеют единой нормативной и методической базы для организации кредитного процесса. Прежние банковские инструкции были ориентированы на распределительную кредитную систему и отраслевой подход при кредитовании и оказались неприемлемыми в рыночных условиях. Поэтому каждый коммерческий банк вырабатывает свои подходы к организации механизма кредитования, учитывая при этом общепринятые в зарубежных странах исходные положения и передовой отечественный опыт [37, с. 15].

Непосредственно процесс кредитования условно можно разделить на несколько этапов:

- 1) разработка стратегии кредитных операций;
- 2) знакомство с потенциальным заемщиком;
- 3) оценка кредитоспособности потенциального заемщика и риска, связанного с выдачей ссуды;
- 4) оформление кредитной документации и предоставление кредита;
- 5) кредитный мониторинг (последующий контроль в процессе кредитования).

В основе организации кредитного процесса лежит кредитная стратегия и политика, разрабатываемые самим коммерческим банком. Кредитная стратегия разрабатывается в рамках генеральной стратегии банка и заключается в выборе таких целевых рынков, видов кредитных операций, групп клиентов, отраслей экономики и регионов страны, которые создавали бы равновесие между уже освоенными банком сферами деятельности и новыми, сулящими дополнительные доходы, но связанными с дополнительными рисками, и

на этой основе обеспечивали бы конкурентные преимущества перед другими банками. Разработка кредитной стратегии обычно находится в компетенции совета директоров коммерческого банка. Контроль за реализацией выработанной кредитной стратегии, как правило, возлагается на кредитный комитет банка [24, с. 112].

Механизм банковского кредитования можно охарактеризовать как совокупность элементов, составляющих способ организации и использования перераспределительной функции кредита в части предоставления денежных средств заемщику во временное пользование на основе платности.

Существует три основных элемента механизма кредитования: 1) субъект; 2) объект кредита; 3) ссудный процент по кредиту.

Субъектами кредита являются кредитор, а также заемщик.

Кредитор дает заемщику кредит на определенное время, при этом она принадлежит ему. Чтобы осуществлять такую деятельность, кредитор должен располагать определенными финансовыми средствами. Эти средства могут быть как собственными, так и привлеченными от прочих субъектов хозяйствования. В наши дни коммерческие банки выдают ссуды, как правило, из собственных средств, из средств, которые удалось привлечь с помощью вкладных операций, а также за счет деятельности на рынке ценных бумаг. Когда ссуда выдана, банк осуществляет контроль за ее целевым использованием, за тем, чтобы выданные средства принесли ему прибыль.

В свою очередь, заемщик берет кредит с условием его возврата в определенный срок, при этом он не выступает владельцем данных денежных средств, он пользуется ими временно. Заемщик вкладывает полученные финансовые ресурсы в производственно-хозяйственную деятельность (или на личные нужды, если это физическое лицо), с целью получения от этого прибыли, а затем возвращает сумму кредита и платеж за пользование им (который именуется ссудным процентом). Также немаловажно заметить, что при получении кредита у заемщика должно быть некоторое обеспечение (имущественного характера), которое будет гарантировать, что полученная ссуда будет возвращена. При этом заемщик и кредитор имеют разные интересы в кредитной сделке, хотя оба нуждаются друг в друге. Кредитору выгоднее выдать ссуду под более высокий процент, а для заемщика, наоборот, привлекательнее как можно более низкий ссудный процент [39, с. 16].

Объект кредита – это та стоимость, которая была ссужена заемщику кредитором, также сюда можно отнести ссуженный капитал. Кредитная системы страны активно развивается, поэтому базовым источников формирования ссудного капитала выступают свободные ресурсы страны, предприятий и организаций, а также граждан страны, которые добровольно через финансовых посредников направляются для выдачи заемщикам. Эти ресурсы размещаются на депозитах в коммерческих банках и генерируют их владельцам регулярный стабильный доход в виде процентов по депозитам.

Объекты кредитования можно разбить на 3 группы:

1. объекты по операциям производственного характера;
2. объекты по торгово-посредническим операциям;
3. объекты по операциям распределительного характера (на выплату заработной платы, платежей в бюджеты различных уровней и во внебюджетные фонды; на оплату таможенных пошлин и т. п.).

Установление банками конкретных объектов кредитования нацеливает клиентов на тщательную проработку мотивации своих потребностей в заемных средствах и экономическое обоснование величины последних.

Третий элемент кредита – ссудный процент. Он является ценой ссуженной заемщику стоимости, которая дана заемщику на определенное время под определенный процент под определенные цели. Стоит сказать, что доход, который получает заемщик, бывает двух видов:

□ часть дохода, которая остается у заемщика, который использовал ссуду в предпринимательской деятельности;

□ направляется непосредственно кредитору в форме выплат процентов.

Стоимость ссуды зависит от спроса и предложения на финансовом рынке и формируется под воздействием ряда факторов:

□ зависит от интенсивности производственной деятельности предприятий и организаций (при снижении объемов деятельности ссудный процент растет, также наблюдается противоположная ситуация в обратном случае);

□ зависит от темпов инфляции в экономике;

□ зависит от результативности действий государства по развитию кредитного рынка;

□ от объемов сбережений населения страны;

□ находится в зависимости от величины долга страны;

□ также определяется сезонностью определенных видов бизнеса, например, сельское хозяйство [40, с. 193]. Для осуществления операций по кредитованию заемщиков банки открывают им ссудные (кредитные) счета. Поскольку клиенты имеют право получить кредиты у нескольких банков, то, следовательно, они могут иметь ссудные счета в разных коммерческих банках. При этом в каждом из банков клиентам может быть открыто несколько ссудных счетов, если заемщики одновременно пользуются кредитом под несколько объектов, под которые ссуды выдаются соответственно на разных условиях, разными способами, на разные сроки и под неодинаковые процентные ставки.

Кредитная политика включает с себя те конкретные цели, которыми руководствуется кредитный комитет при выдаче кредитов и осуществлении контроля за кредитованием.

Знакомство с потенциальным заемщиком - на этом этапе изучается сфера деятельности клиента, направления продажи его продукции, состояние дел в данном бизнесе в настоящее время и в перспективе, основные поставщики, покупатели, правовой статус заемщика, изучается цель кредита, определяется соответствие потребностей клиента текущей кредитной политике банка, устанавливается вид кредита, его форма, срок, источники возврата ссуды и уплаты процентов за нее.

Оценка кредитоспособности заемщика предполагает оценку его личности, деловой репутации, кредитной истории, платежеспособности (то есть способности погасить взятый кредит за счет текущих денежных поступлений или от продажи активов). Единой методики оценки кредитоспособности заемщика не существует, каждый банк разрабатывает собственные подходы к проведению этого анализа. В процессе его используют все доступные материалы, как полученные от клиента, так и имеющиеся в кредитном архиве.

Для рассмотрения вопроса о выдаче кредита заемщики представляют в банк стандартный пакет документов [10, с. 46].

Всякая экономическая, в том числе кредитная, сделка требует определенного документального оформления. Устные переговоры, которые ведет клиент с банком, на начальном, предварительном этапе, так или иначе заканчиваются представлением в кредитное учреждение его письменного ходатайства (обоснования необходимости кредита на определенные цели). В наличии у банка должны быть также материалы, позволяющие ему определить финансовое положение клиента, его кредитоспособность. Банку необходимо поэтому иметь, а клиенту представлять баланс на начало года. Отечественные и зарубежные банки практикуют требования получения баланса за последние 2-3 года, при необходимости запрашивают баланс на ближайшую месячную дату. Вместе с балансом предприятия представляют в банк отчетность по прибылям и убыткам.

Оценку финансового состояния и кредитоспособности заемщика (контрагента) банки осуществляют при заключении договора об осуществлении кредитной операции, а в дальнейшем - с определенной периодичностью в зависимости от статуса заемщика, суммы кредита и уровня его риска. По результатам оценки финансового состояния заемщик зачисляется в соответствующий класс заемщика.

Класс заемщика - набор показателей для характеристики заемщика (контрагента банка) по результатам оценки его финансового состояния.

В разных банках количественный и качественный анализ заемщика производится на разных платформах программ, но принцип у них всех одинаковый. По итогам набранных баллов, система относит заемщика к тому или иному классу заемщиков. Существуют различные классификации заемщиков.

Рассмотрим основные группы заемщиков коммерческих банков.

Группа А. Это самые надежные заемщики. Характеризуются высоким чистым доходом, значительно превышающим общие взносы на погашение кредитов. Такие заемщики имеют высокую кредитоспособность благодаря высокой ликвидности и никогда не имели просрочек по кредитам.

Группа В. Основные характеристики заемщиков в этой группе такие же или близкие к группе А, однако, прогнозируется вероятность снижения количественных и качественных характеристик. Заемщики также никогда задерживали оплату и имеют высокую кредитоспособность.

Группа С. Третья группа заемщиков - последняя в списке «хороших» клиентов. Совокупный объем доходов и расходов заемщика свидетельствуют о достижении предела в обеспечении погашения долга. Финансовое состояние ухудшилось в связи с повышением кредитной нагрузки (смена места работы и падение заработка, увеличение общего объема кредитов). У таких клиентов прогнозируется с высокой долей вероятности несвоевременное погашение задолженности по кредиту. Ликвидность по-прежнему высокая и обеспечивает погашение задолженности [6, с. 236].

Группа D. Финансовое состояние заемщика нестабильно, периодически возникают проблемы со

своевременной уплатой задолженности и процентов по кредиту в связи с нестабильностью доходов или ростом расходов. Чистый доход в отдельные периоды не обеспечивает уплаты задолженности и процентов по кредиту. Как правило, у таких клиентов низкий уровень ликвидности.

Группа F. Самые ненадежные клиенты. Финансовое состояние заемщика оценивается как неудовлетворительное: совокупный доход не может обеспечить погашение задолженности и процентов по кредитным обязательствам. Обеспечение неликвидное, что подразумевает невозможность погасить задолженность и проценты по кредиту.

К отдельной группе J относят заемщиков, у которых нет достоверной финансовой отчетности, подтверждающей оценку финансового состояния - соответствующих документов и информации по оценке кредитоспособности физического в лица. Также сюда относят клиентов, у которых документы оформлены ненадлежащим образом.

Также стоит рассмотреть и другую классификацию заемщиков – юридических лиц банков:

Класс А (высокий) - финансовое состояние хорошее: деятельность прибыльная; экономические нормативы соблюдаются; динамика абсолютных и относительных показателей финансовой отчетности является положительно стабильной; вывод аудиторского отчета - безусловно положительный; нет расчетных документов, не исполненных в срок по вине банка; банк-должник (нерезидент) имеет кредитный рейтинг не ниже, чем «А» согласно международной шкалы, подтвержденный в бюллетене агентства (компании) Standard & Poor's, или аналогичный рейтинг других ведущих мировых рейтинговых агентств (компаний).

Класс Б - финансовое состояние удовлетворительное: безубыточность деятельности; экономические нормативы соблюдаются, но нет положительной динамики абсолютных и относительных показателей финансовой отчетности; вывод аудиторского отчета - безусловно положительный; нет расчетных документов, не исполненных в срок по вине банка; банк-должник (нерезидент) имеет кредитный рейтинг не ниже, чем «инвестиционный класс» согласно международной шкалы, подтвержденный в бюллетене агентства (компании) Standard & Poor's, или аналогичный рейтинг других ведущих мировых рейтинговых агентств (компаний).

Класс В - финансовое состояние неудовлетворительное: деятельность нестабильно прибыльная; имеются отдельные факты несоблюдения экономических нормативов, абсолютные и относительные показатели финансовой отчетности имеют отрицательную динамику; вывод аудиторского отчета - условно положительный; нет расчетных документов, не исполненных в срок по вине банка; банк-должник (нерезидент) имеет кредитный рейтинг не ниже, чем «В» согласно международной шкалы, подтвержденный в бюллетене агентства (компании) Standard & Poor's, или аналогичный рейтинг других ведущих мировых рейтинговых агентств (компаний).

Класс Г (самый низкий) - финансовое состояние критическое: убыточная деятельность; экономические нормативы не соблюдаются; абсолютные и относительные показатели финансовой отчетности имеют отрицательную динамику; вывод аудиторского отчета - отрицательный или отсутствует (кроме банка со сроком деятельности менее одного года); есть расчетные документы, не выполненные в срок по вине банка [4, с. 102].

Таким образом, при определении сущностного понимания механизма кредитования следует обращать внимание не только на кредитные отношения, также и на экономические отношения в целом по поводу применения и внедрения соответствующего механизма.

Кредитование является определенной формой движения ссудного капитала, данный капитал и является ссудой; применение кредитных средств в практической деятельности ведет к снижению объемов наличных оборотов денежных средств, то есть кредит поддерживает развитие безналичного оборота в стране; кредит обеспечивает непрерывность производственного процесса в стране, поскольку способствует непрерывному обороту фондов; кредит является инструментом, который мобилизует текущие активы организаций

От правильной классификации заемщиков на первоначальном этапе обращения в банк напрямую зависит доход банка. Классификация заемщиков - юридических лиц осуществляется на основании анализа бухгалтерской отчетности предприятия. Значения расчетных показателей суммируются и осуществляется расчет интегрированного показателя. В зависимости от значения интегрированного показателя класс заемщика относится к одному из 9 возможных классов (класс 1 - стабильный, класс 9 - дефолтный).

1.2 Задачи оценки кредитоспособности заемщика

Изучение кредитоспособности осуществляется для оценки потенциального заемщика до решения вопроса о

возможности и условиях кредитования. Оценка кредитоспособности является одним из способов предупреждения или сведения к минимуму кредитного риска, связанного с кредитованием клиента. Понятие кредитоспособности заемщика коммерческого банка играет центральную роль в кредитных отношениях и является характерным для рыночной экономики [19].

Информация о кредитоспособности имеет важное значение как для кредитора, так и для заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых затруднений у предприятия, для второго - знание своей платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости для принятия тактических и стратегических решений по обеспечению дальнейшего развития предприятия.

Кредитоспособность предприятия формируется в результате его экономической деятельности и показывает, насколько правильным является управление финансовыми ресурсами, насколько рационально сочетание собственных и заемных источников, насколько эффективно используется собственный капитал и какова отдача от производственной деятельности.

Кредитоспособность отражает взаимоотношения предприятия с партнерами, кредиторами, бюджетом, акционерами и др. В конечном счете, она в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве.

Кредитоспособность заемщика определяется показателями, характеризующими его аккуратность при расчетах по ранее полученным кредитам, способность при необходимости мобилизовать денежные средства из различных источников.

С 1991 года происходит создание двухуровневой банковской системы, соответственно процесс кредитования заемщиков стал осуществляться коммерческими банками. Кредитно-финансовая деятельность все больше ориентируется на зарубежный опыт, разрабатываются актуальные методики осуществления кредитного процесса. В современной российской экономической литературе нет единого мнения по трактовке понятия «кредитоспособность» [16, с. 555].

Основные подходы к определению кредитоспособности заемщика можно систематизировать и представить в виде таблицы 1.

Таблица 1 - Определение кредитоспособности заемщика различными авторами

Автор Определения

Селезнева Н.Н.,

Ионова А.Ф. Это наличие у хозяйствующего субъекта предпосылок для получения кредита и его возврата в срок.

Любушин Н.П. Это платность, характеризующаяся имеющейся у организации возможностью погашать свои обязательства за счет имеющихся активов.

Лаврушин И.О.,

Букато В.И.,

Львов Ю.И. Это способность заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде или рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам).

Черненко А.Ф. Это потенциальная способность организации не потерять свою текущую платежеспособность после получения кредита и начала целевого использования привлеченных средств.

Ширинская Е.Б. Это наличие предпосылок для получения кредита и способность возратить его.

Ольшанский А.И. Это возможность заемщика погасить только ссудную задолженность.

Сахарова М.О. Это такое финансовое состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредитного договора.

Гиляровская Л.Т. Это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита.

Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу. Степень неплатежеспособности в прошлом является одним из формальных показателей, на которые опираются при оценке кредитоспособности клиента. Если заемщик имеет просроченную задолженность, а баланс ликвиден и достаточен размер собственного капитала, то разовая задержка платежей банку в прошлом не является основанием для заключения о некредитоспособности клиента.

Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального (частного) риска банка, связанного с выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

Из приведенного определения можно сделать вывод, что кредитоспособность – это прогнозная, перспективная платежеспособность заемщика, оценка которой должна охватывать предполагаемый период пользования кредитом. В данном определении акцентируется, прежде всего, временное различие между кредитоспособностью и платежеспособностью. Есть мнение, что указанные понятия различаются, преимущественно, в «пространственном» отношении [28, с. 73].

Платежеспособность предприятия – это его возможность и способность своевременно погасить все виды обязательств и задолженности, в то же время кредитоспособность характеризуется лишь возможностью предприятия погасить кредитную задолженность. Таким образом, можно заключить, что понятие платежеспособности шире понятия кредитоспособности. При использовании приведенных определений платежеспособности и кредитоспособности неясным остается место категории ликвидности, которая, как известно, также означает способность своевременно расплатиться по обязательствам.

Понятие кредитоспособности включает

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации: Часть первая. Принят Государственной думой РФ 21 октября 1994 г. №51-ФЗ (в ред. от 26 июля 2019 г. № 230-ФЗ).
 2. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 27.12.2018) «О банках и банковской деятельности» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) // Собрание законодательства РФ, 05.02.1996, № 6, ст. 492.
 3. Аджян Л. В. Ликвидность и платежеспособность предприятия // Экономика и социум. - 2017. - № 5-2 (36). - С. 795-798.
 4. Аманова Б.А. Кредит и его виды // Новая наука: история становления, современное состояние, перспективы развития: сборник. - 2017. - С. 102-105.
 5. Анохин В.А. Проблемы банковского кредитования на современном этапе // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. - 2016. - №1. - С.37-40.
 6. Банковское дело / Под ред. Д.Г. Черника. - М.: Финансы и статистика, переиздание, 2015. - 554 с.
 7. Банковское дело: современная система кредитования / Под ред. О.И. Лаврушина. О. Н Афанасьевой. - М., Банк. и биржевой науч.-консульт. центр, 2019 г. - 428с.
 8. Бекбаев Е. К., Погорелая О. В. Оценка платежеспособности предприятия на основе показателей ликвидности // В сборнике: Научный поиск: теория и практика альманах. - Уфа, 2017. - С. 76-78.
 9. Бобрышев И.С. Кредит: история и современность // Форум молодых ученых. - 2016. - № 4. - С. 163-166.
 10. Боннер Е.А. Банковское кредитование / Е.А. Боннер. - М.: Городец, 2016 - 160 с.
 11. Бороненкова С.А. Комплексный финансовый анализ в управлении предприятием: Учебное пособие / С.А. Бороненкова, М.В. Мельник. - М.: Форум, 2016. - 432 с.
 12. Гришина Е.А. Тенденции развития кредитных услуг, предоставляемых коммерческими банками // Финансы и кредит. - 2016. - № 28. - С. 18-27.
 13. Гусейнова Н. Б. Анализ платежеспособности и ликвидности предприятия // Теория и практика современной науки. - 2016. - № 12. - С. 366-372.
 14. Гутова К. В., Герасименко О. В. Управление платежеспособностью организации в рамках стабилизации финансового состояния // Инновационная наука. - 2016. - № 4-1. - С. 146-149.
 15. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. - Москва: КноРус, 2018. - 272 с.
 16. Зайцева Е. В. Подходы к определению кредитоспособности предприятия // Молодой ученый. - 2016. - №9. - С. 554-557.
 17. Зимина Л. Ю., Перфильева В. М. Платежеспособность и ликвидность как элементы анализа финансового состояния предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2016. - № 12. - С. 36-42.
 18. Казначевская Г.Б. Деньги, кредит, банки / Г.Б. Казначевская. - М.: КноРус, 2018. - 352 с.
 19. Каримова К.Н. Оценка кредитоспособности заемщика за рубежом // Международный студенческий научный вестник. - 2018. - № 4-5
- URL: <http://eduherald.ru/ru/article/view?id=18983> (дата обращения: 24.12.2019).
20. Кириллов В.П. Методика оценки кредитоспособности предприятия: зарубежный опыт // Вестник ТГТУ. - 2017. - № 9. - С. 25-28.

21. Климович В. П. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / В. П. Климович. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2018. – 456 с.
22. Коваленко М. Г., Коломыц, О. Н. Инновационная деятельность кредитных организаций // Новая наука: опыт, традиции, инновации. – 2016. – №1. – С.120-122.
23. Козмиди К. С. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы VI Междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2018 г.). – М.: Буки-Веди, 2018. – С. 18-20.
24. Крюков Р.В. Банковское дело и кредитование / Р.В. Крюков. – М.: А-Приор, 2016 - 236 с.
25. Куликов Н.И., Ковешникова А.Д. Оценка уровня кредитоспособности предприятия в современных условиях // Российское предпринимательство. – 2018. – Том 19. – № 8. – С. 2233-2246.
26. Куприянова, Л.М. Экономический анализ: учебное пособие/ Л.М. Куприянова. – Москва: Инфра-М, 2017 - 159 с.
27. Лаврушин О.И Банковские риски: Учебник /коллектив авторов; под ред. проф. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой.- М.: КноРус, 2016.- 292 с.
28. Лысак Е. В. Альтернативные инструменты оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2017. – Т. 18. – С. 72-77.
29. Лягошина Е. М. Методика оценки платежеспособности и ликвидности предприятия // В сборнике: Финансы и страхование Сборник статей научно-практического семинара. – 2017. – С. 55-58.
30. Матанцева О.Ю. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебное пособие / О.Ю. Матанцева. – М.: Академия, 2018. – 240 с.
31. Махмадов О. С. Устойчивость банковской системы и принципы ее оценки // Вестник Российского экономического университета имени Г. В. Плеханова. – 2017. – № 6 (96). – С. 80-89.
32. Мустиева М. А., Саракаева З. Х. Методические основы анализа платежеспособности организации // Молодой ученый. – 2018. – №42. – С. 211-215.
33. Мухина Е. В., Мельникова М. А. Анализ кредитоспособности на основе рейтинговых моделей // Молодой ученый. – 2019. – №35. – С. 44-46.
34. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. – URL: <http://www.gks.ru/>
35. Официальный сайт Центрального банка Российской Федерации. – URL:<https://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=sors>.
36. Потапова Е. А. Развитие систем оценки кредитоспособности и финансовой состоятельности заемщика – юридического лица // Молодой ученый. – 2016. – №9.2. – С. 42-44.
37. Семукова К.М. Кредит, его сущность и функции в экономике // Синергия наук. – 2016. – № 1. – С. 11-23.
38. Сорокина М.М. Влияние рисков на развитие банковского сектора экономики в период финансового кризиса // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 7 (84). – С. 841-848.
39. Терешкин М.Л. Кредит как экономическая категория // Успехи современной науки. – 2017. – № 2. – С. 15-17.
40. Терешкин М.Л. Экономическая сущность кредита, функции и виды // Успехи современной науки. – 2017. – № 4. – С. 192-195.
41. Травкина Е.В., Коваленко С.Б. Особенности современных условий кредитования предприятий реального сектора российской экономики // Общество: политика, экономика, право. – 2016. – № 3. – С. 69-71.
42. 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.
43. Цыплаков В.И. Методика оценки кредитоспособности предприятия. — М.: МГУ, 2016. – 101 с.
44. Шаталова Е.П. Оценка кредитоспособности заемщиков в банковском риск- менеджменте: учебное пособие. – М: КНОРУС, 2018. – 168 с.
45. Швидкий А.И., Мирошниченко А.А. Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческого банка: российский и зарубежный опыт // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2016. – № 7-4. – С. 667-672.
46. Янин О.Е. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / О.Е. Янин. – М.: Академия, 2019. – 320 с.
47. Янов В.В. Организация деятельности коммерческого банка: учебное пособие / коллектив авторов; под ред. В.В. Янова. – Москва: КНОРУС, 2017. – 306 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/diplomnaya-rabota/86176>