

Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования  
кафедра финансов

УТВЕРЖДАЮ  
Заведующий кафедрой

\_\_\_\_\_ И.С. Ферова  
подпись  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

РАЗРАБОТКА МЕТОДИКИ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОСРОЧЕННОЙ  
ЗАДОЛЖЕННОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО  
БАНКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА

направление 38.04.08 «Финансы и кредит»  
(код и наименование направления)

магистерская программа 38.04.08.01 «Финансовые рынки»  
код и наименование магистерской программы

Научный  
руководитель

\_\_\_\_\_  
подпись, дата

к.э.н., доцент  
должность, ученая степень

Шнюкова Е.А.

Выпускник  
подпись, дата

\_\_\_\_\_

Извеков А.А.

Красноярск 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические основы урегулирования проблемной задолженности коммерческого банка.....	7
1.1 Макроэкономические и микроэкономические факторы, влияющие на формирование просроченной ссудной задолженности.....	7
1.2 Управление кредитным риском в Коммерческих Банках.....	18
1.3 Исследование вопросов урегулирования проблемной задолженности: российский и международный опыт.....	34
2 Разработка методики урегулирования просроченной задолженности.....	49
2.1 Система количественных критериев оценки проблемного заемщика коммерческого Банка.....	49
2.2 Основные методы урегулирования проблемной ссудной задолженности.....	62
2.3 Методика урегулирования просроченной задолженности корпоративных Клиентов коммерческого Банка.....	78
3 Оценка эффективности применения методики урегулирования просроченной задолженности.....	83
3.1 Описание выбранных для анализа урегулированных просроченных задолженностей Красноярского отделения ПАО Сбербанк.....	83
3.2 Анализ эффективности урегулирования просроченной задолженности при использовании методики.....	89
Заключение.....	104
Список использованных источников.....	109
Приложения А-Ж.....	114

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность диссертации. На современном этапе развития мировой экономики банковский бизнес приобрел особое значение. Банки выступают в роли «кровеносной системы» экономики, обеспечивая процесс непрерывного кругооборота капитала. Стабильно и эффективно функционирующий банковский сектор является ключевым фактором интенсивного экономического роста, что особо актуально для России в свете стоящей перед ней задач по росту ВВП, повышению конкурентоспособности экономики, выхода из кризисного состояния.

В то же время мировой опыт свидетельствует, что нестабильность банковской системы может приводить к серьезным экономическим потрясениям в виде падения темпов роста экономики, увеличения безработицы, ускорения инфляционных процессов и т.д. Так, депрессионные явления в экономиках Германии и Японии в 2002 г. объяснялись трудностями, которые испытали банки вследствие увеличения числа несостоятельных должников и наличия большого объема нереструктурированной задолженности. Пытаясь выйти из кризиса крупнейшие банки Германии (например DeutscheBank) начали масштабную реорганизацию и перепрофилирование своего бизнеса, а правительство Японии приступило к реформированию национальной банковской системы.

Банковская деятельность неотъемлемо связана с различного рода рисками (кредитный, операционный, рыночный и т.д.), возникающими, в процессе взаимодействия банка с внешней средой. Кредитный риск, т.е. вероятность невозврата выданных банком кредитов, представляет наибольшую угрозу для жизнедеятельности кредитных организаций. Именно поэтому управление кредитными рисками является основным в банковском деле. Подавляющее число банковских банкротств (около 80%) обусловлено неграмотной политикой банка в области формирования и управления кредитным портфелем.

Диссертационная работа посвящена ключевому вопросу в области управления кредитными рисками — проблемам урегулирования просроченной ссудной задолженности. Эффективная политика банка по оздоровлению баланса кредитной организации путем реструктуризации проблемных кредитов позволяет минимизировать убытки, что представляется крайне важным на фоне общемировой тенденции снижения рентабельности банковского бизнеса.

Для России проблема управления проблемными кредитами актуальна вдвойне, т.к. показатели просроченной и сомнительной задолженности по кредитным портфелям отечественных банков в 2-3 раза превышают уровень аналогичных показателей банков развитых стран.

Несмотря на объективную обусловленность высоких темпов роста просроченной задолженности по Банковским кредитам на протяжении нескольких лет требует постоянного мониторинга рисков, связанных с наращиванием кредитного портфеля. Исходя из мировой практики и стандартов безрисковой банковской деятельности, Центральный Банк РФ постоянно указывает банкам на необходимость совершенствования управления рисками, в т.ч. в области управления кредитным риском.

С подобными выводами согласны международные рейтинговые агентства. В частности, Standart&Poors считает, что доля потенциально проблемных активов в российской банковской системе составляет не менее 50%. По данному показателю нашу страну можно сравнить с такими странами как Китай, Индонезия, Турция и Египет. Это обуславливает необходимость тщательного контроля за качеством выдаваемых кредитов, создания эффективной системы мониторинга заемщиков, применения новых механизмов урегулирования проблемной ссудной задолженности, в совокупности с методами, уже нашедшими широкое распространение в российской, и зарубежной банковской практике.

Основная цель исследования заключалась в разработке методики урегулирования проблемной ссудной задолженности и воценке ее

эффективности по сравнению с уже внедренными методиками в Банке. Цель определила ряд конкретных задач исследования:

- рассмотреть факторы, влияющие на возможность образования просроченной ссудной задолженности перед Банком;
- исследовать российский и международный опыт в вопросах урегулирования проблемной задолженности;
- предложить систему количественных критериев оценки проблемного Заемщика;
- выделить основные методы урегулирования просроченной ссудной задолженности;
- разработать методику урегулирования просроченной ссудной задолженности;
- провести сравнительный анализ предложенной методики с уже внедренной в Банке.

Предметом исследования выступают методы урегулирования просроченной ссудной задолженности.

Объект исследования диссертационной работы - процесс урегулирования просроченной ссудной задолженности в кредитных организациях.

Научная новизна диссертационной работы заключается в следующем:

Предложена методика динамической рейтинговой оценки для оценки финансового состояния Заемщика, а также методика урегулирования просроченной задолженности путем выбора метода возврата задолженности, основываясь на финансовом состоянии Заемщика.

Структура диссертационной работы определяется необходимостью всесторонне раскрыть изучаемую тему. Диссертационное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе рассматриваются теоретические вопросы деятельности кредитной организации в области проблемной ссудной, задолженности,

включая раскрытие экономической сущности основных дефиниций работы. Основное внимание уделено понятию «проблемный кредит». Проведен сравнительный анализ критериев отнесения ссуды к категории «проблемной», получивших распространение в России и за рубежом:

Вторая глава посвящена предложенной методике урегулирования просроченной задолженности. Рассмотрен алгоритм анализа финансового состояния. Проанализированы методы урегулирования просроченной задолженности. А также предложена методика выбора метода урегулирования просроченной задолженности исходя из анализа финансового состояния Клиента и уровня прочих рисков по сделке.

В третьей главе анализируется эффективность предложенной методики. Производится сравнительный анализ с уже действующей методикой в Банке на основе урегулированных просроченных задолженностей.

В процессе анализа изучаемых материалов и научной литературы применялись методы системного и факторного анализа, выборочного исследования, графический метод (таблицы, графики), метод классификации.

## **1. Теоретические основы урегулирования проблемной задолженности коммерческого банка**

### **1.1 Макроэкономические и микроэкономические факторы, влияющие на формирование просроченной ссудной задолженности**

В русском языке термин "проблемный" означает сомнительный, вызывающий недоверие, подозрение, опасение. В банковской практике он чаще всего ассоциируется с проблемными банками, проблемными кредитами.

Наличие проблемных кредитов связано с кредитным риском, в результате чего у банка появляются подозрения, что клиент не сможет вовремя и в полном объеме исполнить обязательства по кредитному договору и у банка будут возникать убытки, связанные с кредитованием такого клиента.

Поэтому в банковской практике проблемные кредиты часто называют ссудами пониженного качества или обесцененными ссудами. Такая трактовка проблемных ссуд делает акцент на потерях, как следствии реализации возникших проблем. Между тем, далеко не каждая проблемная ссуда несет в себе потери. И задачей банка является не допустить или минимизировать возможные потери. Соответственно, рассматриваемое определение вряд ли может рассматриваться как достаточное.

Ключ к пониманию проблемных ссуд, на наш взгляд, можно найти в исследовании этапов движения кредита в рамках заключенных кредитных сделок, когда нормальный ход кредитной сделки выступает свидетельством "беспроблемности" банковской ссуды, а нарушения в ходе исполнения кредитной сделки свидетельствуют о том, что кредиту присущи проблемы.

Большинство кредитов имеют четко выраженный жизненный цикл (см. Рис.1).

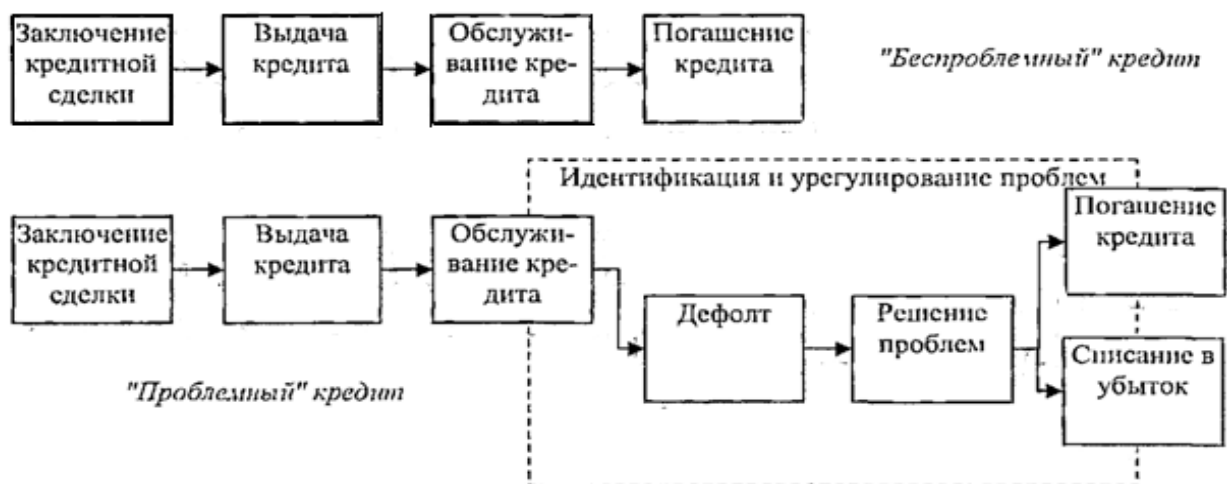


Рисунок 1 – Стадии кредитной сделки при различном ходе кредитования

На первом этапе заключается соглашение между банком и заемщиком в виде контракта, связывающего обе стороны (кредитного договора). В договоре описаны все условия предоставления кредитных средств. Затем происходит использование кредитных ресурсов, которое может представлять собой единовременную выборку суммы кредита (разовое кредитование) или предоставление средств на протяжении определенного периода времени (кредитная линия). Кредит остается текущим в том случае, если заемщик выполняет требования обслуживания кредита в отношении как процентной ставки, так и основных платежей до полной выплаты соответствующих сумм. Далее возможен один из двух вариантов: либо кредит погашается своевременно, либо наступает событие дефолта. Если заемщик своевременно погашает основной долг по кредиту и проценты в полном объеме, это свидетельствует о нормальном ходе кредитной сделки. В качестве финальной стадии "беспроблемной" кредитной сделки выступает возврат в банк предоставленной заемщику во временное пользование ссуженной стоимости и причитающихся процентов по ссуде, что свидетельствует о том, что условия кредитной сделки полностью исполнены и отношения банка и заемщика по кредитному договору завершены. Если в процессе обслуживания кредита возникают события дефолта заемщика, это свидетельствует о "проблемности" кредитной сделки. Для обеспечения исполнения условий кредитной сделки, в этом случае, банку следует



предпринять ряд действий, в случае успешности которых кредит будет погашен банку, а в случае неудачи долги заемщика будут списаны на убытки деятельности банка-кредитора.

Ключевую роль в идентификации проблемности ссуд играет понятие дефолта. Чем раньше будет выявлена возможность возникновения дефолта заемщика, тем более действенными могут стать меры по решению проблем, связанных с обеспечением возвратности кредита.

Не существует единых международных подходов к классификации проблемных ссуд, но традиционно появление проблемных ссуд связывается с дефолтом заемщика.

Различия в подходах, используемых банками различных стран и их регуляторами по классификации кредитов и отнесению их к разряду проблемных, исходят из различных трактовок самого понятия "дефолт".

Базельский комитет по банковскому надзору предлагает следующее общее определение: "дефолт это произошедшие в отношении специфического должника одно или несколько из следующих событий: существующая низкая вероятность того, что должник выплатит основной долг и проценты в полном объеме; наступление кредитных потерь связано с какими-либо обязательствами должника (ранее проведенные списания, реструктурирование ссуды по причине финансовой нестабильности заемщика, которая предполагает прощение или отсрочку основного долга или процентов); долг просрочен более чем на 90 дней; объявление должника банкротом или мораторий на удовлетворение обязательств кредиторов"[37].

В экономической литературе наиболее часто используются три определения "дефолта":

- ссуда классифицирована как "сомнительная", как только на основе доступной информации появляется сомнение в полной оплате ссуды;
- ссуда классифицирована как "в бедствии", как только платеж по кредиту в части процентов или основного долга был пропущен (в ряде источников такие ссуды называют "недействующими"[2]);

– ссуда классифицирована как "безнадежная", когда начата формальная технология реструктурирования или процедура банкротства.

Преобладающей регулятивной позицией (со стороны органов банковского надзора) к определению "дефолта" является длительность просроченной задолженности. При этом в некоторых странах, например США, Нидерландах, Японии, Сингапуре, Португалии классификация кредитов проводится только по истечению 90 дней с момента возникновения просрочки. В других странах длительность просроченной задолженности сокращается, например до 30 дней, как в Хорватии, или до 5 дней как в России. В Испании, например, стандартным понятием "дефолта" является просрочка по ссуде длительностью свыше 90 дней, но в том случае если сумма просроченных платежей превышает 25% от общей величины непогашенного долга заемщика, длительность просрочки для отнесения ссуды в разряд "дефолтных" не принимается во внимание.

Помимо наличия просроченной задолженности по ссуде о факте дефолта, а значит, и о проблемности ссуды, могут свидетельствовать существенные трудности заемщика по генерированию денежных потоков, достаточных для погашения ссуды. В частности, в Испании ссуда может быть классифицирована как проблемная, если заемщик имеет отрицательный капитал, устойчивые убытки деятельности, постоянные задержки платежей, неадекватные показатели (активы/обязательства или собственный капитал/обязательства), ослабленные потоки денежных средств или невозможность получения дополнительного финансирования. В Японии к факторам, свидетельствующим о высокой проблемности заемщиков относят отрицательную динамику показателей чистых активов, адекватности капитала, рентабельности деятельности, долговой нагрузки заемщика, а также высокую волатильность отрасли заемщика и низкое качество менеджмента на предприятии".

Другим обстоятельством, свидетельствующим о проблемности ссуды, является состояние имеющихся по ссуде вторичных источников обеспечения

возвратности кредита. Если при выдаче кредита акцент делался на вторичные источники (залог, гарантии, поручительства), то утрата источников обеспечения возвратности или снижение их качества могут рассматриваться в качестве событий, приводящих к дефолту заемщика и непогашению конкретной ссуды.

В частности, согласно рекомендациям Базельского комитета по банковскому надзору, текущая стоимость обеспечения по ссуде и его способность быть реализованным наряду с текущим финансовым состоянием заемщика и его способностью к платежу относятся к числу факторов, которые затрагивают перспективы инкассирования основного долга и процентов на дату оценки и должны включаться в систему классификации ссуды[37].

Исходя из этого, практически во всех странах обеспечение признают фактором защиты стоимости активов от возможных потерь. Принимается во внимание, что первоклассный залог или имеющая международный рейтинг гарантия способны улучшить классификационную группу кредита (гарантия и залог рассматриваются как факторы, снижающие вероятность дефолта заемщика и повышающие качество ссуды) или снизить величину необходимого резерва вплоть до превращения проблемной ссуды в стандартную (обеспечение расценивается как инструмент компенсации потерь в случае дефолта заемщика).

В результате, степень проблемности ссуд, имеющих просроченные платежи, будет оцениваться банками по разному в зависимости от того, защищена ли ссуда надежным обеспечением или нет. Например, по регулятивным требованиям Банка Португалии ссуды классифицируются как "безнадежные" (100% потеря) в зависимости от длительности просроченной задолженности по ссуде и имеющегося обеспечения. Если ссуда не имеет гарантии или имущественного залога, то она становится безнадежной по истечении 390 дней с даты наступления дефолта (просрочки платежа). Для ссуд, обеспеченных гарантией, такая необходимость возникает через 570

дней после дефолта; если ссуда имеет обеспечение в форме твердого залога, то она становится безнадежной не ранее 930 дней с момента наступления дефолта".

Регулятивные требования Банка Испании, в свою очередь, устанавливают классификацию ссуд по уровню их проблемности в зависимости от степени обеспеченности залогом имущества. В частности, если ссуда не имеет обеспечения, или она обеспечена залогом в размере менее 80% от стоимости ссуды, дата наступления дефолта по такой ссуде установлена значительно раньше, чем по ссуде, имеющей обеспечение не менее 80% от ее стоимости в форме залога (90 дней и 180 дней, соответственно).

Рассмотренные подходы к определению проблемных ссуд, применяемые банками различных стран, позволяют сделать вывод, что понятие проблемных ссуд выступает элементом управленческой классификации кредитного портфеля, которую банки и регуляторы различных юрисдикций выстраивают исходя из собственных оценок принимаемых рисков и их возможных последствий для банковской деятельности. Общее то, что отражают все классификации "проблемных ссуд" это беспокойство как самих банков, так и органов надзора, что какая-то часть банковских ссуд не будет погашена, перейдет в разряд "безнадежных долгов" и приведет к прямым потерям банковской прибыли и капитала.

Следует заметить, что в экономической научной и практической литературе раскрываются подходы отдельных исследователей к индикации проблемной ссудной задолженности. В частности, рейтинговое агентство Standard&Poor's под проблемными ссудами понимает все ссуды, платежи по которым просрочены (включая функционирующую и нефункционирующую части этих ссуд, но не учитывая просрочки, вызванные техническими причинами); все ссуды, выданные лицам, связанным с проблемными заемщиками (даже если они являются функционирующими);

реструктурированные ссуды; заложенное имущество, изъятое за неплатеж или перешедшее в собственность кредитора и учитываемое в настоящее время на его балансе, и прочие активы, истребованные в процессе урегулирования задолженности. Федеральная корпорация по страхованию депозитов в США в качестве индикаторов некачественного или проблемного кредита рассматривает следующие: нерегулярные или просроченные платежи по кредиту, частое изменение условий кредитования, практика возобновления условий кредитования, необычно высокая ставка по кредиту, неблагоприятное изменение объема продаж и прибыли, увеличение леввереджа, низкое качество обеспечения, отсутствие документации, использование разовых источников средств для осуществления платежей по кредиту и др. Е.В. Рукавишникова, раскрывая параметры проблемности ссуд применительно к российской банковской практике, относит к проблемным ссуды не только с нарушениями сроков погашения основного долга или процентных платежей, переоформлением ссудной задолженности или отсутствием обеспечения, но и ссуды, выданные клиентам, чье финансовое состояние оценено как "среднее", и ссуды, которые по качеству обеспечения относятся к категории "недостаточно обеспеченные". Коллектив авторов учебника "Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент)" под ред. проф. О.И. Лаврушина относит к проблемным банковским кредитам практически все предоставленные банками ссуды, за исключением текущих ссуд, определяемых как ссуды непросроченные (независимо от обеспечения), а также ссуды, имеющие весьма кратковременную просроченную задолженность (до 5 дней включительно) по основному долгу и выплате ссудных процентов, а также лишь однажды переоформленные без изменения условий кредитного соглашения.[42, с.455]

Не оспаривая по существу рассматриваемые выше индикаторы проблемной ссудной задолженности, считаем, что с методологической точки зрения важное значение имеет систематизация показателей "проблемное" в зависимости от содержания понятия "дефолт" по ссуде. Применяемые в

теории и на практике различные трактовки понятия "дефолт" дают возможность систематизировать события дефолта в зависимости от источников погашения кредита (первичные и вторичные) и параметров оценки кредитного риска (реальные и вероятностные).

- Просроченные платежи по основному долгу и процентам
- Юридическое или фактическое банкротство заемщика.
- Реструктуризация в части основного долга и процентов по ссуде
- Наличие информации о фактах неисполнения обязательств заемщика перед другими кредиторами
- Отсутствие у банка актуальной и достоверной информации о финансово-хозяйственном положении заемщика и условиях его деятельности
- Наличие информации о дефолтах лиц, тесно связанных или аффилированных с заемщиком.
- Ухудшение степени защищенности ссуды вторичными источниками обеспечения возвратности кредита (обесценение обеспечения сокращения активного рынка по реализации залогов и увеличение сроков по конвертации заложенного имущества в денежную ликвидность, ухудшение финансового положения и условий бизнес деятельности поручителей, гарантов и страховщиков по обязательствам заемщика)
- Более низкая группа очередности удовлетворения требований банка при банкротстве должника.

На наш взгляд, при систематизации индикаторов "проблемных ссуд" следует исходить из сущностного понимания кредитных отношений, основанных на возвратном движении ссуженной стоимости. Учитывая, что возникновение проблемной ссудной задолженности является отражением нарушения в кредите законов его возвратности, причины проблем следует искать в источниках обеспечения возвратности, которые принимались банком во внимание на стадии выдачи ссуды.

В качестве первичных источников обеспечения возвратности кредита в банковской практике рассматриваются выручка от реализации продукции и оказания услуг, поступающая юридическому лицу, и доходы физического лица. Наличие адекватных первичных источников означает, что заемщик в ходе своей деятельности в состоянии генерировать денежные потоки, достаточные для полного исполнения своих обязательств перед банком по возврату ссуженной стоимости и уплате процентов. Вторичные источники принимаются во внимание банком, как правило, в том случае, если он не уверен, что заемщик сможет погасить кредит за счет текущих доходов. К числу вторичных источников обеспечения возвратности кредита относят полученные по ссуде имущественные залоги, гарантии, поручительства, страхование ответственности заемщика по кредиту. При их использовании для погашения ссуды денежные потоки формируются уже не в ходе текущей деятельности заемщика, а в результате реализации заложенного имущества, за счет средств гарантов, поручителей или страховых компаний.

Оценка достаточности первичных и вторичных источников для полного погашения обязательств по ссуде производится Банком, как в момент выдачи кредита, так и в течение всего срока нахождения ссуды на балансе банка. Задача банка сводится к тому, чтобы точно и своевременно выявить реальные или потенциальные угрозы возвратному движению стоимости, предоставленной в ссуду.

Реальные угрозы основываются на констатации фактов платежного кризиса, в качестве которых для первичных источников могут выступать возникновение просроченной задолженности по ссуде и процентам, фактическое или юридическое банкротство должника, для вторичных источников это физическая утрата залога по кредиту или неплатежеспособность гаранта или поручителя заемщика.

Потенциальные угрозы рассматриваются как вероятностные события, способные привести к потере полностью или частично первичных или вторичных источников обеспечения возвратности кредита. К числу

вероятностных индикаторов, свидетельствующих об отсутствии у заемщика достаточных первичных источников для погашения кредита, могут быть отнесены ухудшение его финансового положения и условий бизнес-деятельности в части обеспечения адекватных денежных потоков для погашения обязательств по ссуде, реструктуризация долга по ссуде, наличие у банка информации о фактах неисполнения заемщиком обязательств перед другими кредиторами, отсутствие у банка актуальной и достоверной информации о финансово-хозяйственном положении заемщика и условиях его деятельности, наличие информации о дефолтах лиц, тесно связанных или аффилированных с заемщиком. Вероятностными индикаторами потери вторичных источников выступают обесценение обеспечения по кредиту, сокращение активного рынка по реализации залогов и увеличение сроков по конвертации заложенного имущества в денежную ликвидность, ухудшение финансового положения и условий бизнес-деятельности поручителей, гарантов и страховщиков по обязательствам заемщика. Реальные индикаторы проблемных ссуд оцениваются, как правило, абсолютными показателями (например, длительность просроченной задолженности, наличие факта неплатежеспособности должника, утрата залога и др.). Вероятностные индикаторы проблемности в большей степени ориентированы на динамические показатели, свидетельствующие о тенденциях ухудшения степени защищенности ссуды первичными и вторичными источниками обеспечения возвратности. Установление реальных параметров проблемности банковских ссуд в большей степени носит регулятивный характер, поскольку они задаются органами банковского надзора и обязательны для исполнения всеми банками. Вероятностные параметры проблемности определяются коммерческими банками самостоятельно исходя из собственных бизнес-стратегий и подходов к организации кредитного менеджмента.



Помимо понимания того, что считать проблемной ссудной задолженностью, важно понимать и причины, которые приводят к ее возникновению.

В экономической литературе достаточно подробно исследован вопрос о факторах (причинах) возникновения проблемных ссуд. В ряде случаев, они отождествляются с факторами кредитного риска. Традиционным подходом к раскрытию содержания факторов возникновения проблемных ссуд является подразделение их на внешние и внутренние, зависящие и не зависящие от работы Банка, факторы макро и микроэкономического влияния[42, стр.9]. Например, авторы учебника "Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент)" под ред. проф. О.И. Лаврушина факторы образования проблемных кредитов, лежащих на стороне заемщика и зависящих от него, видят в плохом руководстве предприятием, а к факторам, не зависящим от его деятельности, относят непредвиденные экономические и политические события, изменение законодательства, общее ухудшение экономической ситуации, невозможность быстрой перестройки производства продукции в связи с определенным технологическим прорывом, стихийные бедствия и др. Причины, зависящие от банка, связаны с нарушениями кредитного процесса, а не зависящие вызываются, прежде всего, ухудшением экономической ситуации[42, стр.456-457]. М.Н. Гололобова, рассматривая факторы риски коммерческих банков при кредитовании физических лиц, не ограничивается их делением на внешние и внутренние, а структурирует их по элементам процесса кредитования и выделяет факторы, связанные с заемщиком физическим лицом, кредитным продуктом, организационной структурой банка, и факторы внешней среды. В научных исследованиях, посвященных проблематике управления кредитной деятельностью банка, как правило, делается акцент на внутренних факторах рисков и подробно раскрывается их содержание. Представители монетарных и экономических властей уделяют внимание макроэкономическим факторам риска. В частности, по мнению первого заместителя Председателя Банка

России А. Улюкаева существует 4 группы факторов, способных обострить проблему "плохих кредитов" и довести ее до широкомасштабного кризиса: инфляционный фактор, политика бюджетного дефицита, политика валютного курса и снижение темпов роста ВВП". Помимо вышеперечисленных причин к увеличению проблемных активов ведут такие факторы, как недостатки в надзоре и регулировании банковской системы, нерыночные механизмы выдачи кредитов, низкое качество банковского менеджмента, несоблюдение оптимального соотношения "риск прибыль" и т.д.

Для обоснования собственных подходов к систематизации факторов возникновения проблемных ссуд, необходимо не во всех случаях; во-вторых, кредитный риск существует объективно и не зависит от действий сторон, в то время как проблемы с возвратностью кредитов являются результатом действия или бездействия как непосредственных участников кредитной сделки, так и сторон, определяющих условия деятельности участников банковского кредитования. На этом основании мы делаем вывод, что факторы возникновения проблемной ссудной задолженности следует искать в действиях сторон (кредитора, заемщика или "третьих сторон"), которые позволяют реализоваться кредитным рискам.

Понимание природы и содержания причин, обуславливающих возникновение проблемной ссудной задолженности и индикаторов, свидетельствующих о характере и масштабах имеющихся проблем, важно с точки зрения построения эффективной системы управления проблемной задолженностью в коммерческом банке.

## **1.2 Управление кредитным риском в Коммерческих Банках**

Коммерческий банк, являясь связующим звеном хозяйствующих субъектов в экономике, перераспределяет денежные потоки. Однако перед банком встает задача по оптимизации получаемых доходов в условиях неопределенности возможных рисков, связанных с его деятельностью.

Основной доходной статьей, следовательно, и наиболее рискованной, является кредитование.

В рамках этой системы реализация различных видов договорных отношений зависит от действий, предпринимаемых его участниками и состояния внешней среды (параметров конъюнктуры финансового рынка). Поведение участников обуславливает зависимость результата от конъюнктуры кредитного рынка и управления — целенаправленного воздействия, осуществляемого банком через выбранный механизм формирования и управления кредитными договорами. В качестве управляющих воздействий могут выступать различные параметры управляемой финансовой системы: процентные ставки, объемы размещаемых в кредиты ресурсов, их структура, сроки погашения, другие.

Отметим, что в теории управления выделяются следующие основные функции управления: планирование, организация, мотивация, оценка и контроль. Эти общие функции реализуются системой управления на всех этапах и фазах жизненного цикла кредитного договора. Задача управления кредитными договорами включает в себя задачу планирования или формирования финансовых потоков договоров, решаемую до начала его реализации и задачу непосредственного управления, в результате решения которой определяются управляющие воздействия в ходе реализации договорных отношений.

На этапе формирования кредитного договора менеджер банка на основе модели принятия решений определяет будущие плановые значения результатов договора в виде желательных будущих значений совокупности параметров договора.

Тогда, на основании информации о параметрах конъюнктуры финансового рынка, менеджер банка осуществляет механизм использования модели управления и определяет управляющие воздействия, которые позволяют корректировать ход реализации договора.

Таким образом, под управлением кредитом, с целью снижения риска просроченной задолженности, понимается управление в процессе их реализации с учетом полученных результатов и изменившихся внешних условий. Под внешними условиями понимается совокупность параметров конъюнктуры финансового и отраслевого рынка.

Если известны ограничения на значения управляющих параметров и задан критерий эффективности управления, то есть, задан механизм управления, тогда задача управления кредитным договором заключается в выборе допустимых значений управляющих воздействий с учетом риска (процентных ставок, объемов размещаемых ресурсов, сроков погашения), то есть оптимальных плановых значений управлений и состояний финансовых договоров на весь срок кредита, обеспечивающих экстремум эффективности управления. Из сформулированной задачи управления кредитным риском следует, что задача планирования, решаемая до начала реализации финансового договора, является частным случаем одной и той же задачи управления, отличающейся лишь той исходной информацией, которая имеется на момент принятия решений относительно выбора управляющих воздействий.

Из приведенного рассмотрения задач планирования и управления кредитного договора с целью снижения просроченной задолженности можно сделать важные выводы:

Во-первых, установлена эквивалентность задач планирования и управления финансовыми договорами. Плановые значения параметров проекта определяются до момента начала реализации договора. Если в процессе реализации кредитного договора выявляются отклонения фактических значений параметров от плановых, вследствие возникновения просроченной ссудной задолженности, то задача планирования решается заново.

Во-вторых, техника решения останется без изменений, изменятся лишь начальные условия и параметры финансовых потоков, скорректированные с

учетом поступившей информации. Иными словами, задачи оптимизации параметров договора, без значительных модификаций, могут решаться в ходе реализации кредитного договора как задачи его управления с учетом накопленной информации.

В процессе функционирования на финансовом рынке, коммерческий банк осуществляет выбор стратегии: безрисковая стратегия; стратегия повышенного риска, стратегия оптимального риска. Безрисковая стратегия означает отказ от действий, связанных с риском. Стратегия повышенного риска означает осуществление деятельности до тех пор, пока отрицательные результаты от последствий наступивших рисков не приведут к невозможным потерям. Оптимальная стратегия предусматривает управление риском на основе предварительной оценки степени риска. Особенностью организационно-экономического механизма управления риском является достижение поставленных задач посредством разработки научно обоснованной организационной процедуры, регулярно осуществляемой и носящей объективный характер.

В условиях отсутствия возможности свести риск к нулю, задачей коммерческого банка является ограничение его негативного влияния. Перед сотрудниками подразделений банка ставится задача ограничить размер потерь в результате реализации риска на допустимом для банка уровне, являющемся естественной платой за деятельность на финансовом рынке.

Кредитная деятельность банка является одним из основополагающих критериев, который отличает его от небанковских учреждений. В мировой практике именно с кредитованием связана значительная часть прибыли банка. Одновременно невозврат кредитов, особенно крупных, может привести банк к банкротству, а в силу его положения в экономике, к целому ряду банкротств, связанных с ним предприятий, банков и частных лиц. Именно поэтому управление кредитным риском является необходимой частью стратегии и тактики выживания и развития любого коммерческого банка.

В экономической литературе, как зарубежной, так и отечественной, кредитному риску уделяется наиболее пристальное внимание. Это связано с тем, что банковскому кредитованию отводится ведущая роль при формировании портфеля активов, а также благодаря тому, что кредитный риск присутствует во всех балансовых активах, которыми владеет банк, и в операциях, в которых банк участвует. Традиционно кредитный риск рассматривается как один из основных банковских рисков, или как важнейший риск банковского портфеля.

Наиболее часто кредитный риск определяют как «риск неуплаты заемщиком основного долга и процентов по обслуживанию кредитов» или «вероятность несоблюдения заемщиком первоначальных условий кредитного договора»[43].

Учитывая вышесказанное, можно дать более полное определение: кредитный риск — вероятность потерь, возникающих при неблагоприятном изменении структуры денежных потоков банка в результате неисполнения (или неточного исполнения) клиентами, контрагентами или эмитентами своих обязательств перед банком либо обязательств по сделкам, гарантированным банком. В данную категорию попадают риски, связанные как с осуществлением прямого кредитования заемщиков и оказанием им услуг кредитного характера, так и риски, связанные с нарушениями условий расчетов по сделкам, заключаемым банком на открытом рынке.

Кредитный риск можно подразделить, в целях применения единой техники минимизации риска, на портфельный и операционный. Портфельный риск, в свою очередь, можно разделить на внутренний риск и риск концентрации. Внутренний риск связан с конкретным заемщиком и определяется его финансовым положением (техника управления — анализ кредитоспособности заемщика). Риск концентрации зависит от того, какую часть портфеля кредитов составляют однотипные ссуды (техника управления — диверсификация кредитного портфеля). Операционный риск включает в себя три элемента: организацию банковского кредитования, методики оценки

качества кредита и систему анализа, а также приемлемые для банка условия заключения сделки (техника управления формированием и проведение кредитной политики).

К факторам, повышающим кредитный риск, относятся следующие моменты:

- значительный размер сумм, выданных узкому кругу заемщиков или отраслей, т.е. концентрация кредитной деятельности банка в какой-либо сфере (отрасли), чувствительной к изменениям в экономике;

- большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые трудности;

- концентрация деятельности банка в малоизученных, новых, нетрадиционных сферах;

- внесение частых или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов, формированию портфеля ценных бумаг;

- удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов, о которых банк не располагает достаточной информацией;

- либеральная кредитная политика (предоставление кредитов без наличия необходимой информации и анализа финансового положения клиента);

- неспособность получить соответствующее обеспечение для кредита или принятие в качестве залога ценностей, труднореализуемых на рынке или подверженных быстрому обесцениванию;

- значительные суммы, выданные заемщикам, взаимосвязанным между собой;

- нестабильная экономическая и политическая ситуация;

- другие факторы.

Таким образом, кредитный риск зависит от внешних (связанных с состоянием экономической среды, с конъюнктурой) и внутренних (вызванных ошибочными действиями самого банка) факторов.

Возможности управления внешними факторами ограничены, хотя своевременными действиями банк может в известной мере смягчить их влияние и предотвратить крупные потери. Тем не менее, основные рычаги управления кредитным риском лежат в сфере внутренней политики банка.

Кредитная политика банка определяется, во-первых, общими установками относительно операций с клиентурой (они тщательно разрабатываются и фиксируются в меморандуме о кредитной политике), во-вторых, практическими действиями банковского персонала, интерпретирующего и воплощающего в жизнь эти установки. Следовательно, в конечном счете, способность управлять риском зависит от компетентности руководства банка и уровня квалификации его рядового состава, занимающегося отбором конкретных кредитных проектов и выработкой условий кредитных соглашений.

В процессе управления кредитным риском коммерческого банка можно выделить несколько общих характерных этапов представленных на рис. 1:



Рисунок 2 – Этапы управления кредитным риском коммерческого банка



В практике работы банков обычно применяют следующие методы оценки кредитного риска: аналитический, экспертный, статистический, комбинированный.

Аналитический метод оценки риска непогашения кредита базируется на применении методики Инструкции Банка. Кредиты подразделяют на пять групп риска в зависимости от сроков просрочки платежа по основному долгу или его переоформления и характера обеспечения.

Поскольку критерии оценки риска формализованы, объем риска, рассчитывается быстро, но реальность указанных потерь сомнительна. Метод применяют для определения необходимого резерва на возможные потери по кредитам и включения его в затраты банка.

Статистический метод оценки кредитного риска связан с изучением статистики потерь, имевших место при определенных решениях. Устанавливается их величина, проводится вероятностный анализ, составляется прогноз на будущее. Размер риска определяется в виде среднестатистического показателя на основе кредитной истории банка как отношение суммы невозвратов кредитов и невыполнения "прочих обязательств клиентами к общему объему выданных кредитов.

Общий объем потерь от кредитных операций можно оценить как совокупную сумму обязательств заемщика (или группы) перед банком, умноженную на вероятность потерь при проведении кредитных операций. Под вероятностью потерь от проведения кредитных операций понимается средняя за предшествующую историю развития банка доля невозврата кредитов и невыполнения прочих обязательств клиентами (или их группами), имеющими похожие характеристики и показатели кредитоспособности.

Экспертный метод связан с обработкой мнений опытных специалистов. Он применяется по тем элементам риска, которые не поддаются количественному учету. Чаще всего этот метод используется в виде анкетирования и балльных оценок.

Комбинированный метод сочетает экспертную оценку с расчетами показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия заемщика. Он широко используется в кредитной работе на предварительном этапе и в процессе кредитования в форме оценки кредитоспособности предприятий и организаций. Как правило, его также формализуют в виде стандартных расчетов ключевых показателей финансового состояния организаций и предприятий, затем производят рейтинговую оценку их величины, на основе которой определяют класс надежности заемщика и уровень возникающего риска (отсутствие, незначительный, допустимый, недопустимый).

Обычно такие процедуры включают также составление экономического заключения специалиста банка (экспертную оценку) на основе имеющейся кредитной информации, наблюдений и проведенного финансового анализа. Классы надежности и допустимые значения финансовых показателей формируют с учетом обобщенных статистических сведений по группам клиентов банка и их кредитным историям.

Таким образом, в целях минимизации кредитного риска, банк должен контролировать степень риска при заключении каждой конкретной сделки и отслеживать состояние кредитного портфеля в целом.

При осуществлении кредитования, в целях снижения возникающего кредитного риска, банку необходимо принять во внимание три важных аспекта: кредитоспособность заемщика, степень отражения интересов банка и его вкладчиков в кредитном договоре, возможность удовлетворения иска на активы или доходы заемщика в случае непогашения задолженности. При этом банк должен стремиться к погашению задолженности заемщика по кредиту и процентам наиболее рациональным и естественным путем в результате списания средств с расчетного (текущего) счета заемщика, что дает возможность ускорить оборот банковских активов и не вступать в длительные, дорогостоящие процедуры судебных разбирательств и реализации имущества. Поэтому первоочередной задачей банка становится

правильная оценка и прогнозирование кредитоспособности потенциального заемщика.

Кредитоспособность, являясь наиболее значимым этапом оценки заемщика, имеет различные трактовки в экономической литературе:

– Кредитоспособность клиента предполагает наличие предпосылок для получения ссуды и способность своевременно возратить предоставленный ему кредит в соответствии с условиями кредитного договора.

– До принятия решения о предоставлении ссуды банк должен провести всесторонний анализ производственно-финансовой деятельности клиента, подготовить заключение по кредитной заявке и условиям кредитования, определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в определенных обстоятельствах.

– При анализе кредитоспособности клиента банк руководствуется следующими основными факторами: дееспособностью заемщика, репутацией заемщика, наличием капитала, наличием обеспечения, > состоянием экономической конъюнктуры.

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

Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения[39].

Нужно отметить, что понятие «кредитоспособность» является неоднозначной экономической категорией. В наиболее широком толковании оценка кредитоспособности учитывает:

1. Правоспособность и дееспособность юридического лица, позволяющие заемщику осуществлять деятельность на рынке, а также реализовать права и экономические интересы банка-кредитора в случае невыполнения заемщиком условий кредитного договора и договора залога;

2. назначение, условия и экономическую эффективность кредитования;
3. финансовое состояние заемщика (платежеспособность, финансовую устойчивость, эффективность использования основных и оборотных средств);
4. наличие и качество обеспечения исполнения обязательств по кредиту, наличие собственного имущества;
5. характер и репутацию заемщика;
6. организационно-коммерческие предпосылки (активную производственно-финансовую деятельность, качество управления, коммерческую среду, уровень конкуренции, деловую и коммерческую активность, организацию бухгалтерского учета и планирования, порядок хранения и реализации продукции и пр.).

При оценке кредитоспособности заемщика как юридического лица могут быть использованы различные методы. Наиболее распространенными из них являются оценки на основе: системы финансовых коэффициентов, анализа денежных потоков, анализа делового риска. Каждый из указанных способов имеет свои особенности, достоинства и недостатки.

При оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов в мировой практике применяются пять групп коэффициентов: ликвидности; эффективности (оборачиваемости); финансового левериджа; прибыльности; обслуживания долга. Данный метод оценки кредитоспособности можно использовать как при оценке кредитного риска коммерческих предприятий, так и банковских структур.

Рассматриваемые финансовые коэффициенты могут рассчитываться на основе фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период. В зарубежной практике фактические показатели берутся как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской

задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер уставного фонда, собственного капитала и так далее.

В условиях нестабильной экономики, высоких темпов инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут являться единственной базой оценки способности клиента погасить свои обязательства, включая ссуды банка, в будущем. Эти рассчитываемые коэффициенты отражают положение дел в прошлом, да и то лишь в отношении некоторых сторон деятельности предприятий в основном в части движения оборотных средств. Кроме того, они не учитывают многих факторов: репутацию заемщика, перспективы и особенности экономической конъюнктуры, в том числе выпускаемой продукции, а также других факторов. В этой связи возникает необходимость в разработке новых методов оценки кредитоспособности заемщика.

Анализ делового риска в момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов, которые рассчитываются на основе средних фактических данных истекших отчетных периодов.

В последние десятилетия в западных банках разрабатываются методы оценки качества потенциальных заемщиков с помощью разного рода статистических моделей. Цель состоит в том, чтобы создать стандартные подходы для объективной оценки заемщика, найти числовые критерия для разделения будущих клиентов на надежных и ненадежных, подверженных риску банкротства. Примером такой модели может служить «модель Зета», разработанная группой американских экономистов в конце 70-ых годов и применяемая банками в кредитном анализе. Модель предназначена для оценки вероятности банкротства фирмы. Значение ключевого параметра «модели Зета» определяется с помощью уравнения, переменные которого отражают некоторые характеристик анализируемой компании: ее ликвидность, скорость оборота капитала и т.д. Если значение коэффициента превышает определенную пороговую величину, то фирма зачисляется в

разряд надежных, если же оно ниже критической величины, то значит, финансовое положение такого предприятия внушает опасения и выдавать кредит ей не рекомендуется.

Сложность применения «модели Зета» для отечественных предприятий, ввиду отсутствия статистических данных по организациям-банкротам в России, заключается в необходимости корректировки весовых коэффициентов применительно к российским условиям ведения бизнеса.

Банки должны организовать самостоятельный подбор информации о потенциальном или реальном заемщике, что позволит точнее оценить его финансовое состояние. Для решения этих задач необходимо создание и ведение обновляющейся базы данных по кредитоспособным предприятиям, составляющим основу экономики в регионах. Создание такой системы под силу далеко не всем коммерческим банкам. Представляется, что эту работу мог бы взять на себя Банк России в лице своих территориальных учреждений с учетом изученного зарубежного опыта.

Рейтинги предприятий региона по кредитоспособности, наличие базы данных по кредитным историям, информации об отношениях с налоговыми и судебными органами значительно снизили бы кредитные риски коммерческих банков, особенно банков регионального уровня. Формирование базы данных по настоящим и потенциальным заемщикам — дело достаточно трудоемкое. Реализацию программы необходимо разбить на этапы, где первый этап охватывает наиболее крупные предприятия в регионе (23 десятка в области), с которыми в основном связаны большие суммы кредитов. Второй этап представляет новые интенсивно развивающиеся нефинансовые предприятия.

Информация, позволяющая сделать оценку перспектив их роста, спроса на продукцию, финансового состояния, позволила бы банкам отобрать предприятия, краткосрочное и среднесрочное кредитование которых было бы связано с меньшими рисками. Для перспективных предприятий следует ввести принцип добровольности предоставления информации.

В Германии и ряде других стран мониторинг предприятий проводится в первую очередь в целях обеспечения переучета векселей реального сектора. Для коммерческого банка операция по учету векселей имеет смысл в связи с возможностью переучесть их в Центральном банке и таким образом купить недостающие кредитные ресурсы.

Мониторинг предприятий в Центральном банке мог бы положить начало созданию системы учета и переучета коммерческих векселей и, соответственно, не инфляционному предложению денег. Это позволило бы разнообразить и совершенствовать систему рефинансирования банков.

Коммерческий кредит привлекается предприятиями, как правило, в условиях недостатка оборотных средств. Объемы коммерческого кредитования во всех странах увеличиваются обычно в период ограничения банковского кредитования с целью сдерживания инфляции. Все это, имеет место в российской экономике, а значит, можно предположить, что вексельное обращение будет расширяться. Следовательно, необходимо создавать условия, позволяющие предприятиям и банкам оценивать и снижать риски вложений в векселя. Мониторинг предприятий в ЦБ существенно помог бы в решении этой задачи. Интересен опыт Банка развития Японии по мониторингу предприятий на предмет фактических и предполагаемых инвестиций. Такая информация нашла бы спрос у коммерческих банков, способствуя снижению рисков по их долгосрочным вложениям, позволила бы реально выявить перспективные предприятия региона, создающие основу экономического роста.

Целесообразна также организация мониторинга стоимости кредитов, предоставляемых коммерческими банками регионов. В этом вопросе можно было бы воспользоваться опытом Банка Франции. Систематизация и анализ данных о состоянии и динамике процентных ставок в регионе по ссудам, депозитам, МБК, дифференциации процентных ставок по кредитам клиентам в зависимости от уровня банковских рисков позволили бы потребителям этой информации (банкам, предприятиям, органам власти) отслеживать политику

и тенденции изменения процентных ставок. Доступность такой информации создаст предпосылки для формирования экономически обоснованной процентной ставки по кредитам предприятия с учетом их финансового состояния, обеспечит конкурентную среду на денежном рынке и будет способствовать снижению процентных ставок в регионе.

Создание системы мониторинга предприятий имеет ряд проблем, решение которых требует не только соответствующего методологического, организационно-технического, кадрового обеспечения, но и определенной психологической перестройки, поскольку многие работники учреждений ЦБ считают несвойственной им работу по изучению финансового состояния предприятий региона.

Таким образом, изучение опыта зарубежных центральных банков в области мониторинга предприятий реального сектора и его применение в России, несомненно, позволят снизить системные риски в банковском секторе и положительно воздействовать на инвестиционный климат в регионах и в стране в целом.

Основные методы снижения кредитного риска представлены на рис. 3.



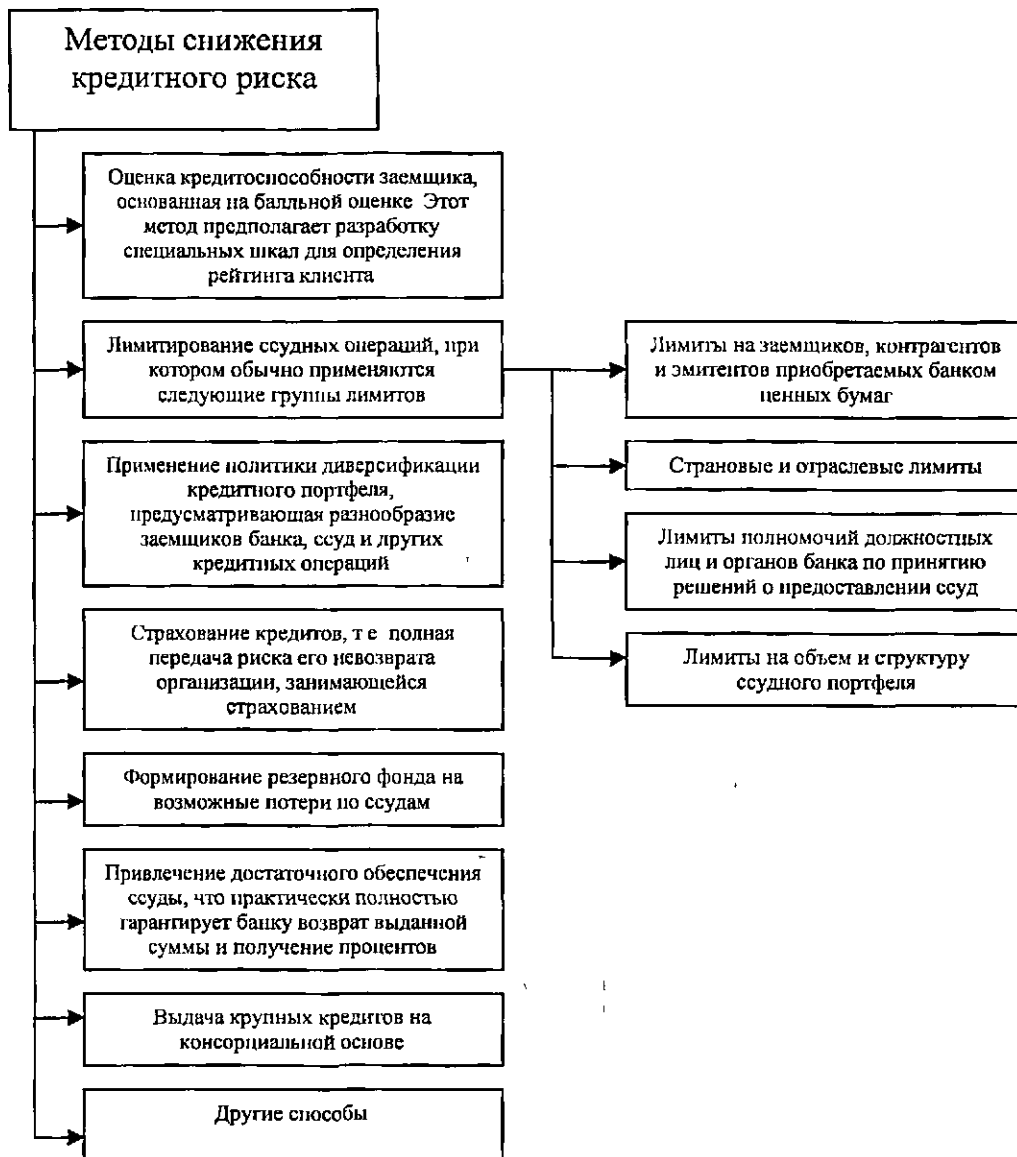


Рисунок 3–Способы снижения кредитного риска

Лимиты полномочий должностных лиц особенно актуальны для крупных банков, имеющих разветвленную сеть филиалов. Желательно, чтобы система таких лимитов предусматривала для каждого должностного лица, имеющего полномочия на принятие решений по выдаче ссуд, два лимита: это, во-первых, лимит на объем ссуд, выдаваемых по решению этого лица одному заемщику (или группе взаимосвязанных заемщиков); и во-вторых, это лимит на общий объем ссуд, выдаваемых по решению данного должностного лица. Такая система лимитов (разумеется, в сочетании с эффективной системой контроля за их исполнением) позволяет повысить

ответственность должностных лиц за принимаемые ими решения и способствует диверсификации ссудного портфеля.

Таким образом, эффективная деятельность любого коммерческого банка напрямую зависит от умения распознавать, прогнозировать и управлять кредитным риском. Чем эффективнее коммерческий банк определит и снизит кредитный риск, тем эффективнее будет его деятельность, которая главным образом заключается в получении прибыли.

### **1.3 Исследование вопросов урегулирования проблемной задолженности: российский и международный опыт**

Применительно к исследованию финансового механизма урегулирования проблемной задолженности, осмысление тенденциальных особенностей, связанных с российской спецификой, не менее ценно, чем рассмотрение в качестве теоретической базы западных практик.

Содержание финансового механизма урегулирования проблемной задолженности в различных странах определяется спецификой развития государства в целом. Каждая страна ощутила на себе последствия - мирового кризиса, хотя на экономику одних он повлиял менее заметно, чем на экономику других. Можно констатировать, что на деятельности субъектов рыночных отношений кризис отразился не только негативно, но и позитивно. Однако развитие кредитования, несомненно, замедлилось. Движение наличных средств затруднилось, и получить, кредит стало сложнее. В результате начали наблюдаться тенденции затягивания, возврата займов в соответствии с чем, по всему миру в геометрической прогрессии стали расти проблемные долги.

Состояние рынков проблемных долгов отдельных стран существенно различается. Это обусловлено как разницей в уровне их экономического развития, так и особенностями национальных законодательств. Однако

вместе с тем прослеживаются и определенные общие тенденции, в той или иной степени характерные для всех стран.

Центр исследований. Сбербанк обобщил схемы развития и; методы государственной политики по преодолению 11 банковских кризисов, происходивших в последние 25-30 лет в разных странах. пришли к выводу, что большинство кризисов имеют одинаковую природу и развиваются по похожим сценариям:

- многие кризисы происходили через несколько лет после финансовой либерализации (снятия ограничений на процентные ставки и банковские операции) или, как кризис 2008г., после периода массовых инноваций в Банковском секторе.

- кредитный бум, следовавший за финансовой либерализацией, сопровождался появлением финансовых «пузырей» и «пузырей» на рынке жилья;

- в большинстве стран, до начала кризиса действовала система фиксированного валютного, курса по отношению к одной из резервных валют. На фоне фиксированных курсов и в связи с финансовой либерализацией происходил приток капитала, который в значительной мере финансировал кредитную экспансию и провоцировал появление ценовых «пузырей».

Практика свидетельствует, что для банковских кризисов, которых в период после Второй мировой войны наблюдалось достаточное количество, были разработаны механизмы решения проблем, в том числе и кредитных. В период столкновения скандинавских банков с проблемами, порожденными кредитными рисками, при них были созданы специальные компании по управлению непрофильными активами. Специфика управления проблемными активами в тот период заключалась в изучении, приведении в порядок активов и их предпродажной подготовке на основе восстановления бизнеса.

В Китае, после азиатского финансового кризиса в целях регулирования проблемной задолженности коммерческих банков, залоги по Кредитам также передавались на баланс управляющих компаний. Но, что примечательно, отдачу управляющие компании начали приносить только через пять лет, хотя наиболее ликвидные активы были проданы сразу с участием стратегических инвесторов. Финансирование деятельности таких компаний осуществлялось за счет размещения облигаций. В Китае также поднималась проблема накопления на балансах банков недвижимости и земли, что актуально сегодня для России и это подтверждают материалы первого параграфа. Однако опыт показал, что это было результатом не слишком рискованной политики, проводимой финансово-кредитными организациями, а, напротив, взвешенной и даже консервативной политики риск-менеджмента. Недвижимость является наиболее предсказуемым активом, реализация которого может происходить без особых потерь, однако, есть вероятность того, что в условиях кризиса, цена на недвижимость может снизиться, и это будет способствовать скоплению на балансах банков непрофильных активов.

В течение нескольких лет до наступления современного кризиса Китай проводил активные реформы финансового сектора, направленные на его развитие и повышение устойчивости банковской системы. В 2008-2009 годах эта политика продолжалась с некоторыми корректировками на ситуацию в мировой экономике. Однако, в первые месяцы кризиса китайские банки резко, более чем на 30%, увеличили кредитование экономики, что было одним из факторов поддержания высоких темпов экономического роста. Как следствие, быстро возникла угроза перегрева экономики, раздувания «пузыря» на жилищном рынке и роста плохих долгов. Поэтому китайские власти еще в 2009 году начали ужесточать регулирующее воздействие на банки. В частности, китайские регуляторы потребовали от банков увеличить достаточность капитала, были введены повышенные нормы резервирования, наложены дополнительные ограничения на покупку второго и третьего объекта жилищной недвижимости.

Практика управления проблемной задолженностью в Японии свидетельствует, что во время одного из кризисов Центральный банк не стал банкротить банки, а банки, в свою очередь, не стали банкротить заемщиков.

Финансово-кредитные организации приняли на себя обязательства по непрофильным активам, которые находятся на балансах банков по сегодняшний день, уже свыше 20 лет. На пике проблемная задолженность достигала 35%, и в расчистке активов нуждались семь банков. Несмотря на это, государство тянуло с решением почти 10 лет, из которых два года падал ВВП, а около трех лет банки выходили из кризиса. При этом государство ограничивалось оказанием помощи в реструктуризации, долга. То есть, в Японии не закрывали банки, не выкупали активы, а просто давали банкам деньги. При этом банки продолжали чахнуть, а стагнация в экономике в итоге растянулась на 10 лет.

Следует повториться, что мы рассматриваем стабильную японскую экономику, в рамках которой «растворить» долги в дефляции не удалось. На этом фоне неудивительно, что некоторые российские специалисты утверждают, что единственная позитивная новость последнего времени - рост инфляции, которая может спасти отечественную банковскую систему от появления «банков-зомби» по аналогии с Японией.

Поэтому, на наш взгляд, подпитка банковской системы деньгами, которая наблюдалась во время кризиса в Японии и к которой прибегли в качестве антикризисных мер российские регуляторы, должна носить ограниченный характер и не способствовать снижению рыночной активности.

В этой связи необходимо отметить, что наиболее удачной антикризисной мерой, предпринятой в России для поддержания банковского сектора, по нашему мнению, стала выдача субординированных кредитов, осуществлявшаяся до 2009 года. Однако полагаем, что в современных условиях необходимо продолжать использовать механизм субординированных кредитов, не рассматривать его исключительно как

антикризисную меру, а, наоборот, расширять использование этого инструмента для повышения капитализации банков. Однако использовать его следует без нарушения конкурентной среды.

Субординированные кредиты являются: действенным инструментом повышения; устойчивости банковской: системы. Они, увеличивают капитализацию, что обеспечивает выполнение одной из главных функций банков - трансформации коротких ресурсов в длинные инвестиционные активы.

Во-первых, такие кредиты важны для собственников Банков. Рыночных длинных денег, в экономике не хватает, в том числе и владельцам кредитных организаций. При этом они заинтересованы в увеличении капитализации своих банков, чтобы повысить их стабильность. Деньги, которые собственник не готов внести в капитал первого уровня, при определенных условиях могут быть им размещены временно в виде субординированного кредита на условиях платности и возвратности.

Во-вторых, эти кредиты важны для: государственных институтов как инструмент поддержки устойчивости крупных банков. При этом государство не вмешивается в структуру корпоративного управления и владения банка. Государство получит гарантированный доход на вложенный капитал, и вместе с этим простимулирует кредитную активность банков. При этом государственный институт напрямую не вмешивается в рыночный процесс.

Таким образом, можно утверждать, что субординированные кредиты являются актуальным и экономически эффективным инструментом повышения устойчивости и качества банковской системы России. И в сложившихся условиях, без программы, предоставления субординированных займов, оживление кредитного рынка, на наш взгляд, не представляется возможным.

Здесь же необходимо подчеркнуть, что антикризисные меры Центрального банка РФ в отличие от аналогичных мер, проводимых в китайской банковской системе, носили временный характер, в том числе и

благодаря тенденции к снижению спроса на антикризисные инструменты со стороны самих банков, что свидетельствует об укреплении их финансового положения.

В Ирландии во время современного кризиса было создано Национальное агентство по управлению активами (NAMA), которое выкупало банковские кредиты, расплачиваясь за них облигациями, гарантированными государством. В ходе первых сделок активы приобретались с дисконтом 47%. Благодаря предпринятым мерам правительство Ирландии было намерено до конца 2011 года завершить выкуп «проблемных» активов у пяти крупнейших кредитных организаций страны, общий объем которых оценивается в 81 миллиард евро.

С другой стороны, есть позитивный опыт Турции, которая в 2000 году, накопив, 28% токсичных долгов, оказала банкам помощь, в их реструктуризации и нормализовала ситуацию за два года. Не менее быстро и эффективно вышла из кризиса 1997 года Корея, имея 35% проблемной задолженности. Сеул применял такие схемы, как выкуп проблемных активов по цене ниже номинала и создание частного рынка долгов. А ведь оба эти государства имеют достаточно сложную и не всегда прозрачную структуру власти.

Впрочем, опыт Турции и Южной Кореи - не самые хрестоматийные истории успеха. Особое внимание эксперты уделяют Швеции, где деятельность государственного «накопителя» токсичных активов - Securum, начавшего работу в 1992 году, удалось свернуть в 1997 году, на 10 лет раньше, чем ожидалось. К этому моменту структура вернула выделенные на рекапитализацию банков средства. Приходится констатировать, что если в Швеции модель доказала свою эффективность, значит, были соблюдены условия, при которых она работает. Успех Securum объясняется как резким ростом спроса на недвижимость в Европе, так и эффективным менеджментом. Управление активами было сразу передано частным бизнесменам и банкирам. Новые менеджеры получили право не только

взыскивать кредиты и продавать уже имеющиеся активы, но и докупать новые, в результате чего возник настоящий инвестиционный банк.

Рассматривая опыт антикризисных мер Швеции, так же заметим, что учитывая высокую угрозу банковского кризиса, Швеция оказалась одной из стран, первых начавших создавать инструменты санации банков и вводить дополнительные платежи со стороны банков в соответствующие фонды. В 2008 году под руководством Государственного Долгового Офиса (NationalDebtOffice) был создан Фонд финансовой стабильности. Целями создания Фонда были: финансирование временных схем предоставления финансовой помощи в рамках антикризисной программы (банковские гарантии, предоставление капитала, поддержка в случае острой необходимости, гарантии по депозитам). Срок использования большинства схем поддержки истек в 2011 г., затем Фонд стабильности с Фондом гарантирования депозитов были объединены. Изначально государство разместило в Фонде средства в размере 0,5% ВВП, который через 15 лет должен достигнуть 2,5% ВВП.

Последнее по времени разделение на классический «накопитель» «плохих» долгов и «хороший» банк, задача которого - отработать вложения, произошло на базе латвийского ParexBanka. Проблемы, потребовавшие обращения банка за помощью к государству, возникли еще осенью 2008 года, и правительству пришлось восполнить его ликвидность, чтобы не допустить паники вкладчиков. В целом, антикризисные мероприятия заняли почти два года.

Акционерами новой финансовой структуры, созданной на базе ParexBank выступили Государственное агентство приватизации и ЕБРР (у него 25% плюс одна акция). Parex принадлежит тем же владельцам, но пропорции несколько иные: на 76,6% его владельцем является государственное агентство, и на 19,7% - ЕБРР. Основной капитал кредитной организации составляет 103 млн. латов (146,56 млн. евро). Часть из 984,63



млн. евро, вложенных в ParexBank, останется в, «плохом» банке, а часть активов стоимостью свыше 237 млн. евро переданы в Citadele.

Рассматривая опыт зарубежных стран, нельзя не обратиться к антикризисным мерам США, обладающим одним из наиболее развитых в мире финансовым сектором, как с точки зрения размера рынка, так и с точки зрения наличия, всех видов последних инновационных финансовых инструментов и всех типов финансовых институтов, ставшими свое время эпицентром современного кризиса. Наиболее значимыми, изменениями в законодательстве США, внесенными в целях укрепления банковской системы в современных условиях явились:

1. Создание специального органа по оценке системных рисков (совет из представителей финансовых регуляторов), предлагающий меры усиления регулирования для системно-значимых компаний. Системно-значимые институты должны держать большие резервы и предоставлять «похоронные планы» - описание своих активов и взаимосвязей с целью быстрого и безболезненного банкротства. Прописывается процесс банкротства системно-значимого финансового института по подобию того, который использует БОЮ (Федеральная корпорация страхования депозитов), когда закрывает банк, но процессом руководит ФРС.

2. Разработка более жестких правил для системно-значимых компаний, при которых ФРС прекратила выдачу индивидуальных кризисных займов отдельным институтам, а вместо этого стала предоставлять коллективные программы поддержки. Для банков с активами более 250 млрд. долл. требования по капиталу ужесточилось до уровня, ранее действовавшего для мелких банков.

3. Рекомендация» регуляторам выработать «правило Волкера» (VolckerRule), запрещающее коммерческим банкам заниматься торговлей ценными бумагами в собственных интересах (proprietarytrading).

В рамках плана по оздоровлению финансовой системы во время современного кризиса администрация США планировала создание крупного

государственного банка, на баланс которого передавались бы проблемные активы из частных банков. Данный банк, планировали создавать под управлением (FDIC). Основной целью создания подобного банка являлась бюджетная помощь негосударственным банкам в условиях отказа от прямой национализации этих банков. В рамках данного плана ряд крупнейших частных банков страны уже получил пакет экономической помощи в виде денежных средств поступивших от продажи собственных акций Федеральною Резервной Системы США. В то же время финансовые показатели, в частности, доля проблемных активов в кредитных портфелях до сих пор отражают реальные проблемы в секторе. Создание «плохого» банка предполагало списание проблемных активов с балансов частных банков и их приобретение создаваемым банком. Передав проблемные активы на баланс государственного банка, планировалось изменить условия по кредитам в части реструктуризации, текущей задолженности, пролонгации сроков кредитования, уменьшения размера ежемесячного платежа, снижения процентной ставки.

Планы по созданию «плохого» банка под управлением Федеральной корпорации по страхованию вкладов были обусловлены тем, что корпорация имеет существенный опыт по работе с проблемными активами и является государственной структурой, не ставящей перед собой цель получения прибыли. Основной проблемой при создании подобного банка выступали стоимость выкупаемых проблемных активов. На текущий момент неопределенность в этом вопросе привела к отказу от идеи создания «плохого» банка.

В Германии так же рассматривалась возможность создания подобного «плохого» Банка — государственного финансового института, единственной задачей которого была бы скупка и аккумуляция проблемных бумаг частных банков. Возможность создания «плохого» банка появилась, в Германии тогда, когда стало понятно, что все принятые меры по

государственному вмешательству в финансовый сектор не оказывают положительного эффекта.

Созданный в конце 2008 г. специальный фонд объемом 480 млрд. евро по стабилизации финансовых рынков не смог спасти от краха кризисный Hypovereinsbank — банк второго звена, потерявший на спекуляциях с ипотечными бумагами более 50 млрд. евро и выкупленный государством.

Анализируя процессы, протекающие в банковских системах США и Германии, можно сделать вывод, что изначально планировалось использование централизованной методики управления проблемными активами, сосредотачивающей в себе большое количество рисков. Однако создание одного института, выкупающего проблемные активы за государственный счет по ценам выше рыночных, не в состоянии побудить банки к активным действиям по повышению качества управления своими активами, реструктуризации задолженности предприятий, рационализации своей кредитной политики. Списание и отсрочка долгов предприятиям может привести к разрешению наиболее острых проблем текущей ликвидности, но не стимулирует банки к структурной перестройке и повышению рентабельности.

В целом, рассмотрев опыт регулирования проблемной задолженности в зарубежных странах, мы пришли к выводу, что многие фундаментальные проблемы работы с проблемными активами пока остаются нерешенными. Это в основном и определяет разницу в подходах между странами. Однако общей тенденцией, объединяющей многие страны, но реализующейся с разной степенью эффективности, является создание управляющей компании. Деятельность таких компаний финансируется, как правило, за счет средств бюджета, путем выпуска государственных облигаций или предоставления центральным банком кредитов. Деньги идут на выкуп просроченных долгов и работу с проблемными должниками.

Следующий возможный метод регулирования проблемной задолженности, применяемый в западной практике, рекапитализация.

Зарубежные агентства и компании, выкупающие проблемные активы Банков, при которой государство позволяет банкам списывать убытки за свой счет. Этот способ неоднократно применялся во время системных банковских кризисов. Отдельные примеры банковской национализации можно было наблюдать в 2008-2009 гг. в развитых странах: NorthernRock и Royal Bank of Scotland в Великобритании, Fortis в Нидерландах, Anglo-Irish Bank в Ирландии. Осуществляя, национализацию, власти используют несколько инструментов повышения капитала банков: выкуп обыкновенных и привилегированных акций, предоставление субординированных кредитов.

Обобщая тенденции современного кризиса, несложно заметить, что с середины 2007 года (то есть с началом острой фазы кризиса с ипотекой subprime в США) поддержку национальными банковским системам в той или иной форме оказали большинство развитых стран мира, включая США, Великобританию, Францию, Германию, Испанию и Грецию.

Правительства разных стран воспользовались собственными моделями по созданию «плохих» банков. Сделать это было не сложно, поскольку все эти модели были детально изучены. А некоторые примеры - такие как санация банковских систем в Норвегии и Швеции в 1991 году - признает успешными все мировое профессиональное сообщество, включая Базельский комитет и регуляторы разных стран мира.

Тем не менее, полностью трансплантировать чужой успешный опыт практически невозможно в силу специфики экономического и политического уклада в конкретной стране. Поэтому можно констатировать, что «абсолютной» модели «плохого» банка не существует. Схемы зависят как от политических, так и от экономических факторов.

Но даже своевременное принятие решения о создании «плохого» банка в любой его форме также не гарантирует быстрого выхода из кризиса и отсутствия последующей рецессии в экономике страны.

В целом международный опыт работы коммерческих банков с проблемной задолженностью можно представить в виде Таблицы, приведенной в приложении А.

Идея «плохого» банка внешне весьма привлекательна, но прежде чем реализовывать ее на практике, надо изучить специфику каждой национальной банковской системы. Если говорить о России, то здесь как раз могут возникнуть проблемы, не совместимые с эффективной работой такой структуры. Активы российских банков в большинстве своем состоят из кредитов, и в меньшей степени из торгуемых ценных бумаг. При этом документация этих кредитов зачастую является очень комплексной. Комбинировать их и «вытаскивать» из балансов с целью передачи в другую структуру будет совсем непросто. Поэтому создать общий «плохой» банк для целого сектора - это, на наш взгляд, не решение проблемы в целом.

Кроме того, если первоначальный кредитор является банком, он зачастую просто не может передать потенциальному покупателю кредитного портфеля всю доступную информацию о заемщиках, поскольку связан соблюдением банковской тайны и другими юридическими ограничениями. Покупатель, в свою очередь, вынужден действовать в условиях недостаточной информации и, приобретая портфель, не может с достаточной степенью достоверности просчитать будущий возврат средств.

Таким образом, покупая долги, субъективно он принимает на себя не только кредитный риск портфеля, который лежал на продавце, но еще и дополнительный риск, связанный с недостаточностью данных на стадии оценки портфеля.

На сегодняшний день российское Агентство по страхованию вкладов (АСВ) выполняет функции «плохого» банка. Ведь помимо вкладов физических лиц, банки, которые передаются на санацию в АСВ, имеют на балансе множество активов разной степени ценности, которыми нужно управлять. Но есть несколько обстоятельств, которые этому процессу препятствуют.

Так, очевидно, что деятельность любой структуры, занимающейся санацией, должна быть в идеале бессрочной либо рассчитанной на длительную перспективу. Американская корпорация страхования депозитов Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) - покупает проблемные активы, банков. На ее балансе недвижимость может находиться и по 10 лет. В этой связи вполне логичным представляется, и следующий шаг: расширение инструментария, с помощью которого АСВ сможет реагировать на проблемы подведомственных банков, потому что помощь с проблемными кредитами и с залоговым имуществом является самой эффективной из возможных.

Не секрет, что очень многие российские банки создали «плохие» банки, в виде ЗПИФов и переправили в них неликвидные активы. Но 4 сентября 2009 года вышло Письмо ЦР РФ от 04.09.2009 №Ю6Т «Об особенностях оценки рисков банков в отношении вложений в паи закрытых паевых инвестиционных фондов», ограничивающее такую банковскую схему. В связи с этим многие банки стали использовать в качестве «накопителей» и локализаторов так, называемые торговые дома, которые де-факто занимаются управлением и востребованием «плохих» долгов. К сожалению, можно отметить, что подход в виде торгового дома менее прозрачен, чем ЗПИФ подход.

– вместе с тем многие проблемы, возникшие в ходе кризиса в российской банковской системе, принципиально отличались от тех, которые возникли на международных банковских рынках. В России банки столкнулись с финансовыми трудностями вследствие следующих причин: их деятельность была сосредоточена на кредитовании бизнеса акционеров;

– они «проигрались» на рынке ценных бумаг;

– большая часть кредитного портфеля была сосредоточена на финансировании строительной отрасли.

Что же касается риск-менеджмента, то он во многих пострадавших кредитных организациях в принципе отсутствовал. Руководство банка принимало решение о размещении денежных средств, не на основании

установленных правил и стандартов, а на основании субъективных оценок. Затем эти решения корректировались с учетом действующих нормативов Центрального банка. Такой принцип работы на цивилизованном рынке, конечно, не может обеспечить надежную платформу для развития.

Банки, которые выстроили свою деятельность, на основании общепризнанных стандартов и технологий, смогли найти инвесторов в трудный период. Например, ипотечный портфель, банка «КИТ Финанс» вызвал большой интерес у участников рынка, и в результате банк был санирован. А кредитный портфель банка «Московский капитал», сконцентрированный на финансировании недвижимости, оказался никем не востребованным. Итог предсказуем: один банк продолжил работу, другой был признан банкротом.

Таким образом, обобщая вышеизложенное, необходимо сделать следующие выводы:

1. При работе с проблемной задолженностью необходимо учитывать опыт западных стран, развитие экономик которых соответствует современному экономическому развитию России.

2. При регулировании проблемной задолженности необходимо делать акцент на положения, положительно зарекомендовавшие себя в развитых странах, к которым относятся: Basel II об управлении активами и рисками (Лондонские правила и т.д.), а также рекомендации Statement of Principles for a Global Approach to Multi-creditor Workouts (Положение о принципах глобального подхода к работе с множеством кредиторов), разработанные INSOL International.

3. В России рынок решает проблему плохих долгов сам. Крупнейшие банки создали специальные структуры по работе с проблемными активами. Более того, плохими долгами российских банков заинтересовались иностранные инвесторы. Шведские инвестиционные фонды EastCapitalFinancialsFund и EastCapitalExplorer совместно с европейским коллекторским агентством IntrumJustitia собираются создать

компанию по выкупу просроченных долгов в России. Два проекта по реструктуризации сейчас продвигает Международная финансовая корпорация (IFC): один - совместно с KG EOS Holding (в России имеет дочернее коллекторское агентство), второй — с американской компанией VardePartners. Инвестиции в первый проект составят \$50 млн (прежде всего в Россию), во второй - 450 млн евро, в том числе 100 млн евро в страны Центральной и Восточной Европы. Для реализации проектов будут создаваться специальные структуры, которые начнут работать сразу в нескольких странах, в том числе в России.

На этом фоне необходимость привлечения государства действительно не очевидна. Тем не менее, решение вопроса регулирования проблемной задолженности пока не найдено. Большинство предложенных банкирами планов «дезинтоксикации» банковских кредитов, скорее всего, останутся нереализованными. Однако, по нашему мнению, не исключено, что АСВ получит право выкупать у банка пакеты кредитов в случаях, когда его финансовой устойчивости грозит опасность, не дожидаясь отправки на санацию, поскольку это единственный вид работы с проблемными активами, в котором российское государство готово участвовать.



## **2. Разработка методики управления кредитным риском**

### **2.1 Система количественных критериев оценки проблемного заемщика коммерческого Банка**

Одно из ведущих мест в процессе управления кредитными операциями занимает совершенствование методов диагностики кредитных рисков, в том числе методов их раннего распознавания. В процессе диагностики определяется кредитный рейтинг клиента, который позволяет банку принять адекватные управленческие решения по вопросам возможности дальнейшего кредитования заемщиков, целесообразности реструктуризации условий кредитных соглашений, обосновать величину резервов на возможные потери по ссудной задолженности и др.

Приоритетное значение при определении кредитного рейтинга заемщика отводится анализу его финансового положения, на основании чего возможно оценить текущее качество ссуды и спрогнозировать вероятность ее ухудшения в ближайшей перспективе.

В науке и практике используются различные методы анализа финансового положения банковских заемщиков.

В рамках классического анализа кредитоспособности основной акцент в анализе делается на изучении текущего финансового состояния заемщика. Финансовая отчетность предприятия анализируется по укрупненным блокам (структура активов и пассивов, денежные потоки, финансовая устойчивость и эффективность деятельности и др.) с применением коэффициентных соотношений к структуре баланса. Рассчитанные значения этих коэффициентов для потенциального заемщика сравниваются с эталонными значениями, и по результатам этого сравнения делается вывод о его текущем финансовом положении. Финансовая оценка заемщика в комбинации с экспертной оценкой качественных параметров его деятельности позволяет определить общий показатель риска путем отнесения заемщика к определенной финансовой группе, т.е. присвоить ему кредитный рейтинг.

Развитием классических подходов к анализу кредитоспособности выступают методы, основанные на статистике неплатежей и восстановлений по активам. Большинство исследований в этой области первоначально были построены на основании дискриминантного анализа, но позднее стали использоваться логарифмические и регрессионные методы.

Наибольшую известность в этой области получила работа западного экономиста Э. Альтмана, разработавшего методику расчета индекса кредитоспособности ("7-модель"). 2-модель Альтмана представляет собой статистическую модель, которая на основе оценки показателей финансового положения и платежеспособности компании позволяет оценить уровень риска банкротства. Этот метод позволяет рассчитать пороговые индексы вероятности банкротства компаний и использовать полученные данные для присвоения кредитного рейтинга. В качестве факторов риска выбираются статистически значимые показатели финансовой отчетности контрагента, а также иная существенная нефинансовая информация о клиенте (такая как качество управления, период деятельности и др.)- Таким образом, индекс Альтмана можно рассматривать как функцию от некоторых показателей, характеризующих экономический потенциал компании и результаты ее работы за истекший период.

Дальнейшее развитие методы оценки финансового положения заемщиков получили в рамках современной концепции "экономического капитала"<sup>1</sup>, когда на основании оценки финансового положения компании определяются не только вероятность его банкротства, но и уровень

---

<sup>1</sup> Этот подход был предложен к использованию Базельским комитетом по банковскому надзору и регулированию банкам, использующим метод внутреннего рейтинга для расчета кредитных рисков при установлении требований по капиталу. Согласно этой концепции ожидаемые потери являются функцией вероятности дефолта (probabilityofdefault -*PD*), стоимости продукта или инструмента, подверженного риску дефолта (creditexposure - *CE*; exposureofdefault -*EAD*), и той части стоимости, которая будет безвозвратно потеряна в случае дефолта (lossgivendefault -*LGD*). Формула ожидаемых потерь (expectedloss -*EL*) имеет вид:  $EL = PD * EAD * LGD$ . При этом вероятность наступления дефолта оценивается путем анализа финансового состояния контрагента; подверженность риску представляет собой экономическую оценку стоимости активов, подверженных риску в момент объявления дефолта; потери в случае дефолта отражают уровень потерь с учетом частичного восстановления активов, например путем реализации залогов, исполнения гарантий и т.д.

"ожидаемых и непредвиденных" потерь по кредиту, которые, в свою очередь, зависят от имеющегося по ссуде обеспечения, очередности выплат по кредитным обязательствам, степени влияния на деятельность заемщика случаев банкротств других заемщиков банка, общего состояния экономики, когда потери по кредиту будут несомненно выше в периоды экономического спада и др. Оценка финансового положения заемщика в этом случае осуществляется с применением специальных процедур, основанных на методах экономико-математического и статистического моделирования. Применяемые в рамках этого подхода модели позволяют в наибольшей степени формализовать многообразные факторы действия кредитного риска (финансовое положение заемщика на основании данных его бухгалтерской отчетности, положение заемщика на рынке, чувствительность к рыночным рискам, ожидаемые темпы роста, имеющееся по ссуде обеспечение и др.), точнее определить кредитный рейтинг заемщика и возможности его изменения, спрогнозировать уровень потерь по кредиту.

Изучение российской практики анализа финансового состояния заемщиков показывает, что она в преимущественной степени ориентирована на традиционный анализ текущей кредитоспособности банковских заемщиков. Применение более продвинутых экономико-математических моделей в современных условиях объективно невозможно в силу отсутствия у банков необходимой для этого статистической базы данных по кредитам, а также сдерживается недостатком у коммерческих банков как практических, так и методических навыков по применению современных методов оценки рисков, связанных с кредитованием.

В этих условиях, методические подходы к оценке финансового положения заемщиков у российских коммерческих банков следует развивать на базе традиционного финансового анализа с приданием ему более прогнозного характера.

В рамках классического анализа кредитоспособности финансовое положение предприятия анализируется с помощью ряда методов, к числу

которых можно отнести: структурный, коэффициентный, временной, трендовый, факторный и др. Информационной базой для анализа выступает бухгалтерская и финансовая отчетность предприятия на отчетные даты.

Изучение практики применения российскими банками методик анализа финансового состояния заемщиков показывает, что преимущественными методами анализа выступают коэффициентный, структурный и временной аналитические методы<sup>2</sup>.

Коэффициентный анализ представляет собой подсчет соотношений определенным образом агрегированных статей бухгалтерской отчетности по отношению друг к другу. Например, статьи, отражающие активы и пассивы баланса предприятия в зависимости от срока исполнения, соотносятся между собой и приобретают форму определенного коэффициентного соотношения. Полученные данные сравниваются с неким эталонным значением, в качестве которого могут рассматриваться регулятивные нормы в отношении оценки финансовой устойчивости заемщиков, средние значения (по банку, по группе заемщиков), желаемые оптимумы и др.

При проведении структурного анализа, активы и пассивы, отраженные в финансовой отчетности предприятия, агрегируются в укрупненные статьи исходя из принципа их экономического содержания. Технология анализа состоит в том, чтобы общую сумму активов предприятия (при анализе баланса) и выручку (при анализе отчета о прибыли) принимают за 100 процентов, и каждую статью финансового отчета представляют в виде процентной доли от принятого базового значения.

---

<sup>2</sup> В частности, в Регламенте предоставления кредитов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Сбербанком России и его филиалами (утвержден комитетом Сбербанка России по предоставлению кредитов и инвестиций 30 июня 2006 г., протокол №432) основными методами оценки кредитоспособности заемщиков определены метод финансовых коэффициентов и метод временного анализа. Эти же методы рассматриваются в качестве основных при анализе коммерческими банками финансового положения юридических лиц, являющихся их участниками (См.: Положение ЦБР от 19 марта 2003 г. №218-П "О порядке и критериях оценки финансового положения юридических лиц - учредителей (участников) кредитных организаций").

Временной анализ заключается в сравнении каждой позиции отчетности (в форме абсолютных величин или относительных показателей) с предыдущим периодом.

Результаты анализа финансового положения заемщика, проведенного различными методами, встраиваются в общую систему его рейтинговой оценки и выведение итогового рейтингового показателя кредитоспособности. Помимо количественных характеристик финансового положения заемщика, полученных на основе данных его бухгалтерской отчетности, рейтинг учитывает и качественные параметры его деятельности (кредитную историю, отраслевой риск, деловую репутацию и качество управления, наличие существенных зависимостей в деятельности предприятия от определенной группы поставщиков и покупателей, собственников, источников финансирования, рынков сбыта и т.д.). Для проведения качественного анализа деятельности заемщика используются сведения, представленные самим предприятием, кредитными бюро, подразделениями безопасности банков, общедоступная информация о предприятии и размещаемая в сети Интернет и средствах массовой информации, а также аналитические материалы самого банка. Рейтинг кредитоспособности рассчитывается в баллах, которые присваиваются предприятию в зависимости от результатов его количественной и качественной оценки. Чем больше баллов предприятие получило по результатам оценки, тем выше его рейтинг и класс кредитоспособности.

Современная банковская практика демонстрирует большое разнообразие применяемых различными банками методик анализа финансового положения предприятий-заемщиков и построения внутренних кредитных рейтингов.<sup>3</sup> Эти методики различаются набором финансовых коэффициентов, используемых для анализа, критериальным значением

---

<sup>3</sup> Методика качественного анализа предприятия-заемщика не является предметом самостоятельного рассмотрения в нашей работе. Мы ограничиваемся лишь некоторыми подходами к его проведению, необходимыми для уточнения результатов финансового анализа предприятия и построения внутреннего кредитного рейтинга.

аналитических показателей и подходами к их выбору, определением значимости каждого из показателей для интегральной оценки финансового положения предприятия и выбором соответствующих весовых значений, степенью формализации качественных и количественных параметров при выведении итоговой рейтинговой оценки кредитоспособности заемщика и др. Банки, более продвинутые в вопросах оценки принимаемого кредитного риска, предусматривают в своих методиках широкую градацию числа рейтинговых групп, определяя взаимосвязь рейтинга заемщика с возможностями и условиями его кредитования и подходами к резервированию для покрытия потерь по банковским ссудам.

Несмотря на широкую палитру применяемых банками методик оценки финансового положения предприятий-заемщиков, исследование показало, что приоритет в них отдается анализу текущей кредитоспособности предприятий на последнюю отчетную дату, и в значительно меньшей степени уделяется внимание динамическим аспектам анализа. По существу, отсутствует трендовый анализ, который позволяет выявить основные тенденции динамики финансовых показателей, очищенные от случайных колебаний и индивидуальных особенностей отдельных периодов. Вместе с тем, проведение трендового анализа представляется чрезвычайно важным, поскольку с помощью выявления тренда возможно формирование прогнозных значений финансовых показателей деятельности предприятия-заемщика, а значит, и более точная оценка принимаемых рисков кредитования и возможных потерь. В условиях современной экономической нестабильности предприятий и высокой волатильности рынков использование перспективных методов оценки кредитоспособности заемщиков становится для банков особенно актуальным.

В отдельных научных исследованиях и практических методиках банков по анализу кредитоспособности делаются попытки учесть динамическую составляющую оценки финансового положения предприятий.

В основной массе банковских методик динамический аспект оценки кредитоспособности принимает форму временного анализа, который заключается в сопоставлении данных предприятия в относительном или абсолютном виде на ряд отчетных дат. При этом, с точки зрения выведения итогового рейтинга кредитоспособности, в отдельных методиках динамические показатели могут носить как рекомендательный характер, так и жестко заданный. В первом случае, отрицательная динамика финансового показателя может не приниматься во внимание, если на отчетную дату его значение соответствует нормативному. Во втором случае, даже если на отчетную дату все финансовые показатели оценки выполняются, но по какому-то из них наблюдается отрицательная динамика сверх установленных критических значений, интегральная оценка класса кредитоспособности заемщика должна быть понижена на один уровень<sup>4</sup>. Положительная динамика показателя не оказывает никакого влияния на итоговую оценку, если на последнюю отчетную дату значение показателя оказалось ниже эталона.

Отдельные банки делают попытку учесть динамические показатели деятельности заемщика в рамках общего коэффициентного анализа. Для этого наряду с традиционными показателями, рассчитываемыми на основе соотношения статей финансовой отчетности на определенную дату, для анализа используются и динамические показатели, определяемые как отношение величины статьи финансовой отчетности на дату анализа к предшествующему периоду<sup>5</sup>. При этом, для динамических показателей

---

<sup>4</sup> Как правило, критическим уровнем показателя считается снижение его величины за рассматриваемый период более чем на 25%.

<sup>5</sup> Например, в методике оценки финансового положения юридических лиц, используемых ООО "Банк Фининвест" (утверждена Советом Директоров 15 мая 2009 г.) в качестве динамических показателей используются коэффициенты темпов роста объемов реализации, рентабельности продаж и рентабельности основной деятельности, которые рассчитываются на отчетную дату по отношению к соответствующему периоду прошлого года. Если на отчетную дату значение коэффициента темпа роста объема реализации больше 1, то показателю присваивается 15 баллов, если находится в диапазоне от 0,85 до 1 - то 5 баллов, если оно составляет менее 0,85 - то из общей рейтинговой оценки заемщика вычитается 5 баллов. Аналогичным образом присваиваются баллы и по другим динамическим показателям. Показатели

банком устанавливаются критерии оценки, позволяющие при росте показателя обеспечить ему максимальное количество баллов оценки, а при снижении - по понижающей шкале. Приветствуя желание банков учесть в своей методике динамические показатели оценки, основные ее недостатки мы видим в фрагментарности реализации этого подхода, когда динамический анализ проводится по ограниченному кругу показателей финансовой деятельности предприятия.

В научных исследованиях, в целях учета при оценке текущего финансового положения заемщиков данных их финансовой отчетности за предшествующие периоды, предлагается проводить усреднение финансовых показателей по меньшей мере за 4 отчетных периода по формуле средней хронологической. Полученные на дату анализа усредненные значения показателей должны сравниваться с критериальными уровнями и подлежать дальнейшей балльной параметризации[55]. В этом предложении есть попытка "уловить" при оценке финансового положения заемщиков трендовое значение показателей за период, но при этом игнорируется самостоятельное значение оценки финансового положения заемщика на текущий момент времени, которая, по определению, является наиболее важной при решении вопроса о кредитовании и принимаемых рисках.

В целях устранения существующих методических пробелов в оценке финансового положения банковских заемщиков, мы предлагаем к использованию динамическую методику рейтинговой оценки заемщиков – юридических лиц.

Методика динамической рейтинговой оценки реализуется в несколько этапов.

На 1 этапе определяются система оценочных показателей, максимально полно отражающая финансово-экономическую деятельность

---

ликвидности, деловой активности и финансовой устойчивости анализируются в статике на последнюю отчетную дату.



предприятия, их эталонные (нормативные) значения и временной ряд оценки.

В качестве показателей нами были выбраны коэффициенты, характеризующие финансовую устойчивость, ликвидность, деловую активность и эффективность деятельности предприятия, являющиеся наиболее распространенными в практической работе банков по оценке кредитоспособности заемщиков и определенные Банком России в качестве обязательных для целей анализа финансового положения юридических лиц, выступающих учредителями или участниками коммерческих банков. Эти показатели имеют стандартизированный способ расчета, что позволяет получить количественную оценку, лишенную элементов субъективного суждения, а исходные данные для их расчета являются общедоступными, поскольку содержатся в официальной отчетности предприятия-заемщика.

Эталонные значения показателей могут быть определены на базе регулятивных норм, средних или лучших значений, с учетом отраслевой специфики предприятий и др. Варианты выбора эталонного значения зависят от объема и представительности имеющейся в распоряжении банка информации о финансовом состоянии своих клиентов, предприятий региональной экономики, общестрановых данных в разрезе различных отраслей хозяйствования.

Расчет оценочных показателей должен проводиться не менее чем на 5 дат на основании ежеквартальной финансовой отчетности предприятий.

На 2 этапе формируется система критериев, по которым осуществляется балльная оценка предприятий по заданной шкале.

Таблица 1– Критерии оценки финансовых показателей Заемщика

Критерии	Количество баллов
Выполнение показателя в последней точке динамического ряда	4
Выполнение показателя во всех точках динамического ряда (за исключением последней)	3
Тренд выполнения показателя находится в пределах нормативного значения	2
Положительная динамика тренда	1

Как следует из таблицы, нами использовались четыре критерия. Два первых критерия характеризуют динамический ряд на определенные временные даты. Два последних дают возможность оценить средний уровень динамического ряда (тренд) с точки зрения его соответствия эталонному значению и наличию абсолютного прироста.

Правила критериальной оценки таковы, что если значение анализируемого показателя удовлетворяет условиям критерия, то ему присваивается определенное число баллов по шкале. В случае невыполнения критериального условия - ноль баллов. По каждому оценочному показателю предприятие максимально может набрать 10 баллов.

На 3 этапе определяются весовые коэффициенты по каждому показателю исходя из их значимости для характеристики финансового положения предприятия. Баллы, присвоенные показателю исходя из условий выполнения критериев, умножаются на его весовое значение и

выводится скорректированная балльная оценка каждого показателя.

Таблица 2 – Весовые коэффициенты финансовых показателей Заемщика

Показатели	Весовое значение
Показатели финансовой устойчивости	0,3
Показатели ликвидности	0,4
Показатели деловой активности	0,1
Показатели эффективности деятельности	0,2

Как видно из таблицы, в качестве приоритетных для оценки финансового положения предприятия-заемщика нами рассматриваются показатели ликвидности и финансовой устойчивости, совокупный весовой коэффициент по которым определен в 0,7. Данная оценка является экспертной оценкой сотрудников Банка занимающихся урегулированием просроченной задолженности юридических лиц. Более высокая весовая оценка этих показателей обусловлена их значимостью для оценки текущей способности заемщика к своевременному обслуживанию долга по ссуде и прогнозирования риска банкротства предприятия в связи с недостаточностью собственных источников финансирования и высокой зависимостью деятельности предприятия - заемщика от средств других кредиторов.

На 4 этапе обосновывается сумма баллов, необходимая для ранжирования по группам, и задаются границы по рейтинговым группам предприятий (хорошее, среднее, плохое финансовое положение).

В таблице приведенной в приложении А, описаны возможные варианты комбинации балльной оценки показателей и их характеристика.

Как видно из таблицы, что предприятием с идеальными финансовым положением, которому присваиваются максимальные 10 баллов, может считаться не только выполняющее оценочные показатели на все временные даты, но и динамично развивающееся. Ноль баллов по результатам оценки по-

лучает предприятие с неудовлетворительной структурой баланса, то есть фактический банкрот.

Выполнение оценочного показателя на последнюю отчетную дату является безусловно важной характеристикой успешной финансовой деятельности предприятия, но она не может быть абсолютизирована. Например, если по оцениваемому показателю его величина на последнюю отчетную дату находится в пределах нормы, но во всех других случаях не выполняется, то это может выступать свидетельством наличия у предприятия "хронических" финансовых проблем, которые в отдельные периоды обостряются, в другие - затухают, но в целом никуда не исчезают и продолжают нарастать (4 балла). В том случае, когда показатель на отчетную дату и в целом за период соответствует норме, но на отдельные даты не выполнялся, можно говорить о том, что предприятие "лихорадит", а имеющая место отрицательная динамика позволяет сделать предположение, что такие трудности у предприятия будут возникать чаще (6 баллов). Рассматривая случай, когда оценочный показатель выполняется как на последнюю отчетную дату, так и в целом за период, но не растет, можно сделать вывод о том, что запас "финансовой прочности" предприятия сокращается, и существуют потенциальные угрозы выполнению этого показателя в дальнейшем (7 баллов). Справедливо и обратное - невыполнение показателя на последнюю отчетную дату нельзя автоматически квалифицировать как свидетельство плохого финансового положения предприятия. Например, на последнюю отчетную дату оценочный показатель может не выполняться, но если во всех других случаях он находится в пределах нормы, то это может говорить о временном характере трудностей, и, учитывая положительный тренд показателя, можно полагать, что эти трудности в дальнейшем будут успешно преодолены (6 баллов). Другая ситуация, когда в целом за период оценочный показатель выполнялся, но на последнюю отчетную дату его значение оказалось ниже нормативного уровня. При отрицательной динамике тренда, можно предположить, что

подобные случаи ухудшения значения показателя могут возникать чаще и чаще (5 баллов).

В результате проведенного ситуационного анализа выполнения оценочных показателей по установленным критериям можно предложить градацию финансового положения предприятий по трем укрупненным группам в зависимости от совокупного количества набранных баллов.

Таблица 3–Оценка финансового состояния Заемщика

Сумма баллов	Оценка финансового положения
Более 7	Хорошее
От 3 до 7	Среднее
2 и менее	Плохое

На 5 этапе производится подсчет суммы баллов по всем анализируемым показателям, скорректированным на их весовые коэффициенты, и ранжирование предприятия в одну из рейтинговых групп.

Основные достоинства предложенной динамической методики определения кредитного рейтинга заемщика могут быть сведены к следующим моментам:

- не имеет привязки к конкретным показателям и их количеству;
- основывается на данных бухгалтерской отчетности предприятий, но не исключает экспертных оценок (весовых коэффициентов, нормативных значений и др.);
- обеспечивает возможность получения обобщающей оценки финансового состояния предприятия;
- учитывает тенденции развития на основе динамических показателей;
- имеет гибкую иерархическую систему критериев, по которым осуществляется оценка показателей.

Предлагая динамическую методику рейтинговой оценки заемщика, мы ставили перед собой цель обосновать принципиальные подходы к ее составлению и показать, как эта методика может работать в конкретной

ситуации. В качестве объекта методики нами были выбраны показатели финансовой деятельности предприятия, поддающиеся формализации и имеющие количественные способы измерения.

Мы признаем, что в практической деятельности банков динамическая методика рейтинговой оценки может быть дополнена самостоятельной балльной шкалой оценки качественных параметров деятельности заемщика (кредитной истории, деловой репутации, качества управления, зависимости от факторов внешней среды и т.д.), может предусматривать выделение большего числа рейтинговых групп (например, отличный рейтинг, отличный/хороший рейтинг, хороший рейтинг, хороший/средний рейтинг и т.д.), определять связь рейтинговой группы с нормой резервирования на возможные потери по ссудам и алгоритмом кредитования заемщиков и т.д. Эти вопросы относятся к компетенции самих коммерческих банков исходя из выбранной ими стратегии развития и политики в области управления кредитными рисками.

## **2.2 Основные методы урегулирования проблемной ссудной задолженности**

Как свидетельствует практика, в условиях современной рыночной экономики на различных этапах финансово-хозяйственной деятельности, субъекты предпринимательства сталкиваются с проблемой возникновения и взыскания ссудной дебиторской задолженности. Отсутствие четких стимулов контрагентов для исполнения задекларированных обязательств приводит к нежелательным для любой организации последствиям - возникновению дебиторской задолженности. Сложность данной ситуации усиливается малоэффективностью и неоперативностью российской исполнительной системы.

Следует отметить, что любые хозяйственные правоотношения сторон, в т.ч. кредитные, таят в себе риск возникновения долга. На сегодняшний день

предприятия и организации все чаще сталкиваются с неоплаченными счетами и неисполнительными обязательствами. Безобидная задержка платежа в иных случаях может привести к банкротству и потере в управлении, свертыванию инвестиционных программ, необходимости брать в долг и прочее. К сожалению, многим руководителям так и не удастся выстроить целостную, эффективную и работоспособную систему возврата долгов.

Кредитный инспектор после выявления проблемного кредита должен передать его в ведение структурного подразделения банка, отвечающего за работу с проблемными активами. После получения или самостоятельного выявления проблемного/потенциально проблемного займа, Управление по работе с проблемными кредитами начинает осуществлять его постоянный мониторинг и разрабатывает стратегию работы с проблемным активом. Рассмотрим наиболее распространенные из них.

#### Реструктуризация.

Если вероятность возврата кредита велика, то задолженность должника должна быть реструктурирована. Соглашение о реструктуризации разрабатывается на базе тщательного изучения финансового и делового положения заемщика, включая оценку влияния предусмотренной реструктуризации на восстановление финансовой и деловой стабильности, а также кредитоспособности.

Под реструктуризацией следует понимать комплекс различных мер; применяемых банком по отношению к заемщику, варьирующих от продления срока выплаты кредита и до репрофилирования деятельности. Процедура реструктуризации, как правило, подразумевает контроль банка над деятельностью заемщика, в т.ч. возможность вмешательства в процесс принятия решений.

Соглашение о реструктуризации, как правило, включает в себя несколько мер из нижеперечисленных:

- разработка нового графика погашения кредита, рассчитанного на

более длительный период;

- конверсия кредита, т.е. консолидация процентов и основных сумм по одному или более кредитам и разработка нового графика погашения процентов и сумм кредита с новыми процентными ставками;

- аннулирование штрафных санкций по просроченным кредитам;

- разрешение заемщику реализовать заложенное имущество (частично или полностью), при условии направления денежных средств от реализации на погашение долга;

- сокращение заработной платы, включая выплачиваемую владельцам;

- сокращение числа рабочих мест;

- прекращение нерентабельных видов деятельности;

- прекращение нового инвестирования в оборудование и здания;

- введение представителя банка в Совет директоров предприятия;

- разработка схем деятельности заемщика с привлечением в данные схемы других юридических организаций, заинтересованных в сотрудничестве либо участвующих в производственном цикле, одним из звеньев которого является заемщик.

Соглашение о реструктуризации может быть заключено в следующих ситуациях:

- реструктуризация кредита улучшает возможность погашения основной суммы кредита и процентов по нему;

- реструктуризация кредита усиливает позицию банка в отношении других кредиторов в случае неуплаты задолженности и последующей ее выплаты, определенной в судебном порядке;

- поступления от реализации обеспечения кредита кажутся недостаточными для погашения суммы кредита и процентов по нему;

- реализация обеспечения по кредиту может повредить репутации банка;



– заемщик прекращает выплачивать проценты и основную сумму долга вследствие чрезвычайных обстоятельств, которые им не могли быть предвидены;

– заемщик ведет свои дела так, что это создает хорошие возможности для восстановления финансовой стабильности;

– "погашение кредита посредством реализации производственных активов заемщика нарушит его производственную способность и возможность погашения кредита;

Банк может рассмотреть, возможность перевода части долга в акции с надеждой на возмещение в будущем или пойти на предоставление заемщику дополнительного, так называемого стабилизирующего, кредита. Чаще всего стабилизирующий кредит представляется стратегическому заемщику банка, т.е. клиенту, банкротство которого существенно отразится на финансовом состоянии самой кредитной организации. Подобная взаимосвязь, обусловленная низкой диверсификацией кредитного портфеля, особенно характерна для российской банковской системы, где по-прежнему велика доля небольших «карманных» банков.

Стратегически важным для банка является клиент, который выполняет одно из следующих условий:

– формирует значительную долю работающего кредитного портфеля банка или портфеля нерыночных векселей, приравненных к кредитной задолженности;

– формирует значительную долю привлеченных ресурсов банка;

– формирует значительную долю доходов банка от оказания услуг;

– оказывает существенное влияние и способствует формированию и расширению устойчивой клиентской базы посредством привлечения в банк денежных оборотов по операциям «связанного» бизнеса;

– обеспечивает значительную долю совокупной величины оборотов по текущим операциям клиентов.

Если банк решил выдать дополнительную ссуду, перед этим должны быть обязательно выполнены два условия.

Во-первых, заемщик и кредитор должны установить взаимно согласованные цели; показатели, графики и меры на случай, если эти цели не достигаются. Например, заемщик должен определить, а кредитор - согласиться, что если прибыльность компании не будет восстановлена за 90\* дней, заемщик добровольно ликвидирует свои активы в сумме, достаточной для возмещения кредита. При, дополнительном кредите банк требует от заемщика установить взаимосогласованную «черту последней надежды», за которой нет пощады. Эта черта, будучи перейденной, автоматически включает заранее согласованную последовательность действий банка по взысканию.

Во-вторых, вся документация по ссуде подлежит пересмотру, ревизии, с тем, чтобы обеспечить необходимую защиту кредита. В дополнение, банк должен принять все необходимые меры для того, чтобы ликвидация залога могла быть проведена быстро и по возможности выгодно. Такие процедуры могут включать открытие специальных залоговых счетов, контроль, за поступлением дебиторской задолженности, контроль за остатками заложённых запасов и. другого имущества заемщика в натуре и т.п.

Переуступка долговых обязательств.

Продажа проблемных кредитов третьей стороне является нормальной деловой практикой в экономически развитых странах. О масштабах данного вида бизнеса можно судить на примере США, где сбором долгов занимается более 6 тыс. компаний (collectionagency), а общий совокупный долг американцев (физических лиц) оценивается в 135 млрд. долл. При среднем уровне невозврата кредитов в 2%, американский рынок коллекторских услуг оценивается в 2,7 млрд. долл.

Ввиду востребованности и перспективности данного вида бизнеса (по разным оценкам, потенциальный рынок оценивается от 5 до 15 млрд. долл.) в России появились первые компании по сбору банковских долгов: К

настоящему времени создано две подобных компании (коллекторские агентства) — ООО «Агентство по сбору долгов» при банке «Русский стандарт» (2001 г.) и независимое агентство «Секвойя Кредит Консолидейшн» (2004 г.). При этом Агентство по сбору долгов работает только с проблемной задолженностью банка «Русский стандарт», а «Секвойя Кредит Консолидейшн» планирует взаимодействовать с широким кругом банков-клиентов. В настоящее время большинство российских банков предпочитают самостоятельно работать проблемными кредитами, передавая их в ведение специальному структурному подразделению в составе Банка.

В этой связи интересны результаты опроса, проведенного Русской долговой корпорацией. Согласно исследованию, ровно половина опрошенных считают, что наиболее результативным путем возврата долга является его продажа, 23% - судебное взыскание, 18% - реструктуризация долга и 9% - доверительное управление.

Помимо коллекторских агентств покупателями кредитных обязательств могут выступать другие банки. В качестве примера из отечественной практики можно привести покупку российской «дочкой» японского банка MichinokuBank портфеля автомобильных кредитов у Европейского трастового банка стоимостью 5 млн. долл. В данном случае кредитный портфель состоял из стандартных ссуд, однако, нередки ситуации, когда реализуется портфель проблемных кредитов. Чаще всего так бывает, если банк — владелец портфеля проблемных займов, не обладает достаточным опытом для работы с ним, и более результативным и эффективным представляется продажа долговых обязательств с дисконтом. По мнению участников кредитного рынка, наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают кредитные портфели объемом от 100 млн. долл.

Помимо коллекторских агентств и коммерческих банков покупателем проблемных кредитов может выступать государство. Как правило, это

происходит в случае наступления широкомасштабного банковского кризиса, вызванного наличием большого объема проблемных кредитов.

Если состояние кредита ухудшилось настолько, что поддержание бизнеса клиента, как функционирующего предприятия, становится невозможным, банк может предпринять одно из нижеперечисленных действий.

Назначение распорядителя имущества несостоятельного должника возможно для обеспечения кредита, если в кредитном договоре, предусмотрен такой вариант в случае неуплаты. Назначенное лицо может действовать как распорядитель конкретного имущества с фиксированной ценой, либо как управляющий или распорядитель активами с правом установления цены. Распорядитель выступает в качестве представителя компании, ответственного за реализацию заложенного имущества, находящегося в его ведении, отчитывающегося за данное имущество перед владельцем заложенного имущества и кредиторами в соответствии с законом. Распорядитель должен действовать независимо от того, кто его назначает на данный пост.

Лицо, назначающее распорядителя, не имеет права непосредственно влиять на его деятельность. Распорядитель может потребовать предоставления дополнительных средств, если его избранной стратегией является продолжение производства. Однако лицо, назначающее распорядителя, не несет никаких обязательств по обеспечению такими средствами.

Распорядитель будет время от времени сообщать о ходе управления и выплачивать суммы от реализации имеющихся в наличии активов: На реализацию распорядителем имущества должника требуется согласие лица, его назначившего.

После того, как будут полностью возмещены суммы истцу и первоочередным кредиторам и покрыты административные расходы, все

оставшиеся фонды будут переданы ликвидатору, который будет рассматривать требования необеспеченных кредитов и закрывает бизнес.

В случаях с необеспеченными кредиторами, или когда кредиторы не хотят использовать обеспечение (например, кредиты представляют собой лишь номинальные суммы), компания-нарушитель соглашения будет подвержена ликвидации, если только не существует перспектива улучшения состояния дел в ближайшем будущем. Обязанность ликвидатора состоит в том, чтобы распорядиться имуществом для удовлетворения требований всех кредиторов (хотя он должен, прежде всего, сохранить все обеспеченные активы в пользу обеспеченного кредитора).

Ликвидатор обычно назначается судом по требованию кредиторов, либо приглашается акционерами. Банк не будет пользоваться преимуществом перед другими кредиторами, если он не имеет более значительного залогового обеспечения в данном процессе, но будет получать периодические отчеты о проводимых процедурах и поступлениях от ликвидации имущества должника.

#### Назначение администратора

В случае отсутствия обеспеченных кредиторов или с согласия обеспеченных кредиторов, несостоятельный должник/банкрот подвергается, особой процедуре, которая представляет собой назначение администратора для управления имуществом должника. Такие ситуации обычно возникают при следующих обстоятельствах:

- Есть возможность сохранить компанию;
- Можно достигнуть соглашения с кредиторами;
- Существует большая вероятность благоприятного исхода, чем при альтернативной стратегии.

Данный процесс имеет целью оградить должника от претензий кредиторов на то время, пока не будет найден вариант решения его финансовых проблем. После назначения, администратор становится ответственным за ведение всех дел должника, а претензии кредиторов

приостанавливаются (но сохраняются) на время выполнения администратором своей миссии. Для этого процесса нет определенных временных ограничений, и если имеются в наличии денежные средства для дальнейшего функционирования фирмы, то претензии кредиторов могут быть удовлетворены лишь по прошествии времени.

Администрация либо возвращает руководство компанией ее дирекции в, случае успешного завершения процедур администрирования, либо передает дело в распоряжение ликвидатора, если цель администрирования не была достигнута. В любом случае кредиторам не будут возмещены долги до тех пор, пока администратор не покинет, своего поста. Следует отметить, что одна из целей назначения администратора заключается в том, чтобы достигнуть компромисса между кредиторами. В этом случае банк может счесть необходимым присоединиться к другим компаниям и снизить или изменить свои претензии к должнику с целью избежать. Ликвидации компании.

#### Банкротство должника

Несмотря на то, что банкротство должника - одна из последних мер, к которой прибегает кредитная организация, тем не менее, данный, способ» находится далеко не на последнем месте по степени эффективности возврата долга (или его части).

Конечно, если кредит является реально обеспеченным заложенным имуществом или поручительством платежеспособного лица, то больших трудностей по взысканию кредита не возникает. Однако существует ряд типичных ситуаций, в которых взыскание кредита в.рамках исполнительного производства является безрезультатным, но кредитную задолженность взыскивать нужно. Часто в сложившейся ситуации банкротство должника может явиться самым предпочтительным способом возврата кредита. Для наглядности можно рассмотреть подробнее такие проблемные ситуации;

1. Отсутствие у заемщика ликвидного имущества и денежных средств

Особую сложность представляет ситуация, когда рыночная стоимость предмета залога снизилась в несколько раз и не обеспечивает в полной мере исполнение обязательств должника по кредитному договору. Вдобавок к этому у должника отсутствует иное ликвидное имущество и денежные средства, которые должник, стараясь уйти от обязанности возврата кредита и уплаты процентов, передал третьим лицам. В этой ситуации обращаться, в суд с исковым заявлением о взыскании кредита и обращении взыскания на заложенное имущество бесперспективно и, как правило, в таких случаях исполнительное производство прекращается» ввиду отсутствия имущества у должника.

Обращение с исковыми заявлениями о признании недействительными сделок должника по отчуждению его имущества является малоэффективным, поскольку, в случае возврата имущества обратно в собственность должника, руководитель должника может вновь его передать третьим лицам, что вызовет необходимость снова начинать судебные процессы о признании недействительными сделок должника об отчуждении его имущества.

В подобной ситуации банкротство должника, по инициативе банка является реальным шансом для удовлетворения своих требований по взысканию задолженности по кредитному договору. В процессе банкротства при удовлетворении требований кредиторов, требования, обеспеченные залогом, удовлетворяются в третью очередь.

В соответствии со ст. 138 ФЗ от 26 октября- 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)», требования кредиторов по обязательствам, обеспеченных залогом имущества должника, удовлетворяются за счет средств, полученных от продажи предмета залога, преимущественно перед иными кредиторами после продажи предмета залога, за исключением обязательств перед кредиторами первой и второй очереди, права требования по которым возникли до заключения соответствующего договора залога.

Особенность очередности по законопроекту в том, что требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества должника, удовлетворяются из стоимости предмета залога преимущественно перед иными кредиторами. Иными словами - требования, обеспеченные залогом, удовлетворяются вне очереди, но только в размере реальной стоимости предмета залога, вырученной от его продажи, в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом Российской Федерации. Оставшаяся часть неудовлетворенных требований такого кредитора включается в общую третью очередь.

Что касается требований первой и второй очереди, то они выглядят следующим образом: В первую очередь удовлетворяются требования граждан по возмещению вреда жизни и здоровью. Во вторую очередь удовлетворяются требования по выплате выходных пособий; оплате труда, вознаграждений по авторским договорам.

Практика показывает, что до дня подачи заявления о банкротстве предприятие - должник такого рода длительный период не осуществляет хозяйственную деятельность и не имеет большого количества работающих сотрудников. В результате этого, требования первой и второй очереди на таких предприятиях отсутствуют или являются незначительными. При таких обстоятельствах требования банка, обеспеченные залогом, фактически удовлетворяются в первую очередь.

При инициировании процедуры банкротства должника банк, как заявитель, имеет право предлагать суду для назначения кандидатуру арбитражного управляющего, который, по мнению банка, сможет в соответствии с законодательством защитить его интересы. Необходимо отметить, что банк в процессе банкротства наделяется статусом конкурсного

Кредитора. Основные права банк сможет реализовать посредством принятия решений на собрании кредиторов или комитете кредиторов.

Лучше всего для банка, если, его требования составят большинство от требований конкурсных кредиторов, что позволит ему принимать



необходимые решения на собрании кредиторов. Если требования банка не составляют большинство от общей суммы кредиторской задолженности, то, очевидно, следует провести предварительные переговоры, с другими кредиторами с целью выработки единой позиции: Поэтому перед обращением в суд с заявлением о банкротстве должника необходимо выяснить, перечень его основных кредиторов. Данную информацию можно получить из приложений к бухгалтерскому балансу должника (списка, кредиторов и дебиторов), которые могут находиться в банке или запросить их в органах статистики. Также подобную информацию можно получить неформальным путем, через сотрудников предприятия должника или его партнеров.

Возбуждение процедуры банкротства и назначение временного управляющего позволит банку, в соответствии с Законом «О несостоятельности (банкротстве):

- получить информацию от временного управляющего о реальном финансовом состоянии должника;
- на основании отчета временного управляющего и иной информации, предоставленной временным управляющим, сформировать доказательственную базу для исковых заявлений о признании недействительными сделок должника по отчуждению его имущества третьим лицам;
- участвовать в первом собрании кредиторов, к компетенции которого относятся принятие решения о введении в отношении должника внешнего управления, конкурсного производству заключение мирового соглашения и т.д.

Заключение кредиторами мирового соглашения с должником, у которого практически полностью отсутствует имущество, является маловероятным, поэтому кредиторами чаще всего принимается решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства.

Признание должника банкротом и открытие конкурсного производства позволит банку:

- отстранить руководство должника от выполнения функций по управлению и распоряжению имуществом должника, что влечет за собой прекращение дальнейшего отчуждения имущества должника;

- увеличить состав имущества должника (конкурсной массы) через эффективное взыскание конкурсным управляющим дебиторской задолженности должника;

- вернуть имущество должника, переданное по недействительным сделкам.

Необходимо отметить, что банк, как конкурсный кредитор, наряду с конкурсным управляющим, в отличие от лиц, не участвующих в процессе банкротства должника (заинтересованных лиц), вправе подать заявления в суд о признании недействительными сделок должника не только по основаниям, предусмотренным гражданским законодательством, но и по основаниям, предусмотренным законодательством о банкротстве. Данное обстоятельство увеличивает потенциальную возможность банка по удовлетворению требований за счет возврата имущества должника.

Итак, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что основное преимущество банкротства должника в описанной выше ситуации - предоставление возможности посредством действий арбитражного управляющего вернуть имущество должника, переданное третьим лицам по недействительным сделкам и взыскать дебиторскую задолженность должника.

Все возвращенное имущество и взысканные денежные средства должника включаются в конкурсную массу и распределяются среди конкурсных кредиторов, включая банк, согласно очередности, предусмотренной ст. 138 Закона «О несостоятельности». Несмотря на то, что требования банка, обеспеченные залогом, отнесены к третьей очереди, фактически они удовлетворяются в первую очередь, поскольку требования

первой и второй очереди отсутствуют или составляют незначительный размер.

Перечисленные преимущества позволяют банку надеяться на полное или частичное удовлетворение своих требований при банкротстве должника в описанной выше ситуации.

## 2. Наличие у заемщика ликвидного имущества и денежных средств

Рассматриваемая вторая, ситуация схожа по условиям ее возникновения с ситуацией, описанной выше. Банку также известно, что договор залога носит формальный характер, предмет залога является неликвидным или его стоимость не обеспечивает удовлетворения требований банка. Однако, в отличие от первой ситуации, банку известно, что у должника имеется ликвидное имущество.

Банк обращается в арбитражный суд с иском о взыскании задолженности по кредитному договору, получает судебное решение, а также исполнительный лист о взыскании задолженности и передает их для возбуждения исполнительного производства в службу судебных приставов. Однако в ходе исполнительного производства выясняется, что в отношении должника кроме исполнительного производства с участием банка, уже возбуждено и ведется несколько исполнительных производств с участием налоговых органов и прочих взыскателей.

Так как сумма требований налоговых органов к должнику намного превышает стоимость принадлежащего ему имущества. В результате сложившейся ситуации все исполнительные производства объединяются службой судебных приставов в сводное исполнительное производство (ст. 55 Федерального Закона «Об исполнительном производстве» от 21.07.97 г. N 119 - ФЗ).

Распределение взысканных сумм между взыскателями в ходе сводного исполнительного производства проводится в порядке очередности, указанной в ст. 78 Закона «Об исполнительном производстве», в соответствии с которой требования банка, удовлетворяются в последнюю, пятую очередь, после

удовлетворения требований внебюджетных фондов и налоговых органов (третья и четвертая очередь):

При этом требования каждой последующей очереди удовлетворяются после полного погашения требований предыдущей очереди. К тому же гарантия прав, залогодержателя, предусмотренная ст. 49 Закона «Об исполнительном производстве», обеспечивающая банку преимущественное право на удовлетворение своих требований за счет заложенного имущества в рассматриваемой, ситуации неприменима в связи с неликвидностью предмета залога или его низкой стоимостью.

В сложившейся ситуации продолжение взыскания задолженности в рамках исполнительного производства для банка практически бесперспективно. Это обусловлено тем, что денежные средства от продажи имущества должника распределяются между взыскателями предыдущих очередей и денег должника не хватит для удовлетворения требований банка, отнесенных к последней, пятой очереди.

Выходом из сложившейся ситуации, как и в первом случае, может быть возбуждение процедуры банкротства в отношении должника. При этом доказывать суду свои требования к должнику будет проще на основании уже имеющегося судебного решения о взыскании кредита и исполнительного листа (ст. 4 Закона «О несостоятельности»).

Последствия подачи заявления о признании должника банкротом заключаются в том, что с момента вынесения арбитражным судом определения о принятии заявления о признании должника банкротом, приостанавливается выполнение исполнительных документов по имущественным взысканиям. Исключение составляют исполнительные документы, выданные на основании судебных решений о взыскании задолженности по заработной плате, алиментов и т.п.

Имущественные требования к должнику в этом случае предъявляются в порядке, предусмотренном Законом «О несостоятельности», путем направления требований о включении в реестр кредиторов. Таким образом,

требования банка, формально обеспеченные залогом из пятой очереди, в рамках приостановленного сводного исполнительного производства должны переместиться в ходе процедуры банкротства в третью очередь в реестре кредиторов, имея преимущество перед требованиями» налоговых органов и прочих кредиторов.

В качестве вывода можно отметить, что преимуществом банкротства должника в описанной ситуации является возможность банка «переместить» свои требования из последней, пятой очереди, в рамках сводного исполнительного производства в третью очередь реестра кредиторов, в рамках процесса о банкротстве должника.

После изучения двух описанных выше ситуаций у юристов и руководителей банков может возникнуть обоснованное сомнение в реальности удовлетворения требований банка в результате банкротства, должников.

Действительно, в первой ситуации, реально может быть не взыскана дебиторская задолженность должника или суд не удовлетворит иски арбитражного управляющего и кредиторов о признании недействительными сделок должника по отчуждению имущества третьим лицам. Во второй ситуации, может не хватить имущества должника на удовлетворения требований банка, отнесенных к третьей очереди, в связи с распределением всех вырученных денежных средств от продажи, имущества должника среди, кредиторов первой и второй очереди и т. п.

Перечисленные негативные последствия, не должны служить, препятствием для принятия решения, о банкротстве должника. Как было указано выше, взыскание задолженности по кредитному договору в первой и второй, ситуации в рамках исполнительного производства изначально является бесперспективным, поэтому оно не принимается во внимание. Отсутствие результата предполагаемых мер по банкротству заемщика не должно восприниматься как исключительно отрицательное последствие для банка.

Подводя итоги, необходимо акцентировать, внимание на следующей посылке — возвращение долгов необходимо планировать, как правило: размеры планируемой дебиторской задолженности рассчитывают исходя из имеющегося опыта компании или среднестатистического показателя в определенной отрасли или сегменте рынка. Приемлемой считается безнадежная, задолженность в размере 2-10%, в зависимости от рисков бизнеса и процента рентабельности. Необходимо помнить, что высокая дебиторская, задолженность образуется, у тех субъектах хозяйствования, где отсутствует система контроля за возвратом долгов. Для этого необходимо установить критерии сомнительной (проблемной) задолженности и, «давних» (возможно безнадежных) долгов.

### **2.3 Методика урегулирования просроченной задолженности корпоративных Клиентов коммерческого Банка**

Исходя из пунктов 2.1. и 2.2. нами предлагается методика урегулирования просроченной задолженности коммерческого Банка.

После проведения анализа, расписанного в п.2.1., мы приходим к выводу о финансовом состоянии Должника. Следующим шагом будет выбор метода урегулирования просроченной задолженности. Предлагается следующий алгоритм выбора:

Таблица 4 – Предлагаемые методы урегулирования просроченной задолженности, исходя из финансового положения Заемщика

Финансовое положение	Методы урегулирования
Хорошее	Реструктуризация Новация обязательства

Окончание таблицы 4

Финансовое положение	Методы урегулирования
Среднее	Реструктуризация Перевод долга Введение представителя Банка в исполнительные органы Заемщика
Плохое	Перевод долга Реализация имущества Уступка права требования Банкротство

Вышеприведенный выбор вариантов урегулирования основан на возможности погасить долг за счет текущей деятельности Заемщика.

Реструктуризация возможна как при хорошем, так и при среднем финансовом состоянии, в виду того, что у Заемщика еще есть возможность начать погашать свой долг в будущем. При плохом финансовом состоянии это маловероятно, так как динамическая оценка не показывает положительных тенденций в деятельности.

Новация обязательства реальна только в том случае если Заемщик производит товар или услугу, которая необходима Банку в его деятельности. При хорошем и среднем финансовом состоянии высока вероятность того, что Заемщик исполнит свои обязательства в полном объеме, не прекращая деятельность.

Перевод долга не является необходимостью в случае хорошего финансового состояния. Не снижая риски невозврата задолженности, он несет дополнительные расходы всем участникам сделки. При хорошем и плохом финансовом состоянии это является хорошим вариантом, если есть Новый участник сделки, готовый принять на себя долг перед Банком.

На наш взгляд, введение в исполнительный орган Заемщика представителя Банка, необходимо только при среднем финансовом

состоянии. В данной ситуации менеджмент ведет себя не так эффективно, как компании, у которых финансовое состояние хорошее. И еще есть возможность исправить сложившуюся ситуацию, приняв верные управленческие решения. При плохом финансовом состоянии данный вариант будет малоэффективен, принесет дополнительные затраты а также увеличит срок возврата задолженности.

Все варианты, перечисленные для Плохого финансового состояния – крайняя мера, которая не позволяет вернуть все средства предоставленные Заемщику, а только лишь минимизирует убытки, получаемые в случае реализации данных методов. Необходимо отметить, что для Заемщиков с лучшим финансовым состоянием данные варианты не эффективны для обеих сторон – Банки увеличивают убытки, а Заемщик теряет активы или вынужден прекращать свою деятельность.

После проведения данного этапа методики, появляется необходимость выбора варианта урегулирования.

Для данной цели введем следующие показатели эффективности:

1. Возвратность долга. Рассчитывается как отношение будущих поступлений платежей по основному долгу от должника, к объему задолженности.
2. Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки.
3. Затраты Банка на реализацию сделки.
4. Уровень прочих рисков при реализации варианта урегулирования.

При оценке возвратности долга необходимо опираться на спланированный график платежей, или объем поступлений при продаже активов (залогового обеспечения или портфельного актива). При этом, при вариантах продажи или уступки, необходимо дисконтировать залоговую стоимость обеспечения на средний ретроспективный процент при продаже активов. Данный показатель считаем необходимым рассчитывать для каждого структурного подразделения Банка отдельно. В этом случае будут учитываться территориальные факторы продажи.



Возвратность долга позволяет Банку увеличивать прибыль за счет поступления процентных платежей, а также уменьшать сумму резервов, что также влияет на финансовый результат.

Срок возврата также оценивается по прогнозируемому графику платежей. Предпочтение в данном случае отдается варианту, где срок возврата Задолженности меньше.

Влияние на резерв оценивается в течение 1 года после совершения сделки. При этом необходимо сделать полный вывод о планируемом изменении резерва, учитывая все требования ЦБ РФ, наличия обеспечения, дополнительные условия по планируемой сделке.

В виду того, что создание резервов – это расходы Банка, то погашение задолженности, или отсутствие выхода на просрочку в течение определенного промежутка времени позволяет сократить расходы.

Затраты Банка сравниваются в суммарном объеме трудовых затрат для совершения сделки, учитывая работу всех необходимых служб Банка как для принятия сделки, так для ее реализации. Для анализа используются текущие документы взаимодействия служб Банка при реализации данного метода урегулирования задолженности. Необходимо отметить, что при сравнении методов урегулирования (при одном и том же финансовом состоянии), возможно, исключать некоторые службы из списка, которые участвуют и в обоих вариантах урегулирования, а также для которых требуется одно и то же количество нормо-часов.

Все вышеперечисленные критерии оценивают те факторы, которые косвенно или напрямую влияют на финансовый результат Банка. В виду того, что Банки в кризисный период испытывают дефицит ликвидности, а также отсутствие прибыли, то улучшение финансового результата – главная задача нашей методики.

Уровень прочих рисков оценивается индивидуально для каждого Клиента и сделки. В рамках данной работы предлагается следующие риски для оценки: юридические, репутационные, риски утраты обеспечения,

маркетинговые риски, валютные риски. Данный список не исключительный, и каждый Банк может дополнять и видоизменять его, при этом вводя разные критерии оценки. Так как в третьей главе нам надо будет оценить эффективность методики, считаем необходимым ввести градацию данных рисков. При этом специализированные риски (юридические, утраты обеспечения) должны оцениваться соответствующими службами Банка. Градацию рисков предлагается ввести общую для всех видов риска:

1. Высокие риски – 1 балл
2. Средние риски – 2 балла
3. Низкие риски – 3 балла.

После оценки рисков Кредитным инспектором, а также соответствующими службами банка, баллы по рискам суммируются. Предпочтительнее оказывается вариант с максимальным количеством Баллов.

После оценки всех показателей эффективности реализации методов урегулирования просроченной задолженности, необходимо составить свод, в котором все заинтересованные лица могут увидеть результаты работы Кредитного инспектора. При этом, выбор метода предлагается оставить за руководителями/кураторами данной задолженности.

### **3. Оценка эффективности применения методики урегулирования просроченной задолженности**

#### **3.1 Описание выбранных для анализа урегулированных просроченных задолженностей Красноярского отделения ПАО Сбербанк**

Для анализа эффективности применения методики урегулирования просроченной задолженности необходимо выбрать и описать просроченную задолженность Клиентов. При выборе мы основывались на цели выбора различных сфер деятельности Клиентов, размера задолженности, варианта урегулирования. Это было сделано для того, чтобы проанализировать методику в разных отраслях промышленности.

Клиент №1 – предприятие деревообрабатывающей отрасли (ООО).

Компания представлена лесозаготовительным и лесоперерабатывающим комплексами, что дает возможность контролировать весь цикл производства и на всех его этапах: от сырья до готовой продукции.

Общая площадь лесосырьевой базы - 320 тысячи га,

Общий запас древесины - 61547 тысяч куб. м.,

Преобладающая порода: лиственница сибирская, ангарская сосна.

Мощность по распилу пиловочника – 550 тысяч куб. м. в год,

Мощность по выходу пиломатериала - 286 тысяч куб. м. в год,

Производство топливных гранул - 64 тысяч тонн в год,

Производство погонажных изделий – 7 тысяч куб. м. в год.

Компания является лидером Красноярского края по экспорту пиловочника.

Сотрудничество с Банком началось с 2006 года. К 2010 году кредитовались три компании группы, общая задолженность превышала 700 млн.руб. В результате было открыто несколько кредитных линий как на пополнение оборотных средств, так и на реализацию инвестиционного проекта.

Первые проблемы начались в 2011 году, когда у одной из компаний группы образовалась проблемная задолженность. В результате переговоров с Клиентом данная задолженность была погашена, а в Банке было решено прекратить наращивание задолженности данной ГК и начинать снижать долговую нагрузку.

В результате данных действий задолженность была переведена на основную компанию группы, консолидировавшей потоки от реализации пиловочника и пиломатериалов. Ликвидных активов у данной компании не было, однако, другие члены группы были взяты в поручители, а также было оформлено, в качестве обеспечения, имущество других членов ГК.

В результате плановой работы по снижению кредитного портфеля, задолженность была снижена со 700 млн.руб. до 472 млн.руб. Применялись меры планового рефинансирования задолженности с ежемесячным погашением части долга, а также продажа непрофильных активов.

Необходимо отметить, что лесной Бизнес в нашем регионе имеет сильную зависимость от погодных условий. Так как заготовка леса ведется только в зимний сезон, то при отклонении средней температуры в положительную сторону, объем заготовок снижается, что не позволяет получать запланированный объем выручки в летний период.

В виду аномального потепления зимой 2014 года компания вышла на первую просрочку в ноябре. Спустя 3 дня, задолженность была погашена за счет средств другой компании. В декабре ситуация повторилась и уже в январе месяце компания сообщила, что не может расплачиваться по своим обязательствам и обратилась за реструктуризацией. Реализация залогового имущества не рассматривалась, в виду того, что компания на тот момент была готова отвечать по своим обязательствам в полном объеме, но с предоставлением отсрочки.

Клиент №2 – предприятие торговой отрасли (торговля нефтепродуктами, ООО).

Компания на рынке нефтепродуктов в Красноярском крае с 1998 года. На сегодняшний день в собственности компании три нефтебазы объёмом хранения до 10 000 тонн, 34 АЗС и автотранспортный участок с тридцатью бензовозами. Коллектив 300 человек. Помимо головного подразделения в Красноярске, в ведении находятся три филиала, охватывающие своей деятельностью города Лесосибирск, Енисейск, Кодинск, Канск и прилегающие к этим городам районы. Все филиалы были созданы по стратегическим направлениям развития Красноярского края, согласно федеральным программам. Так, филиалы в Кодинске и Канске работают с предприятиями, занятыми на освоении Нижнего Приангарья. Филиал г.Лесосибирска преимущественно обеспечивает предприятия лесной отрасли и предприятия, занятые на освоении программ развития северных территорий. Участвуя и побеждая в конкурсах и тендерах на поставку нефтепродуктов, ведет активную работу по обеспечению предприятий бюджетной сферы Красноярского края.

Взаимодействие с Клиентом началось в 2006 году. Все выданные кредиты были предоставлены на пополнение оборотных средств. В результате, кредитный портфель клиента вырос до 1 млрд.рублей.

В мае 2015 года Клиент допустил первое образование просроченной задолженности, которое было погашено в течение 15 дней. В результате данного факта, работа над рефинансированием задолженности была приостановлена, вследствие этого, в августе Клиент заявил об отказе выполнения обязательств по Кредитным обязательствам перед Банком.

Было несколько причин образования просроченной задолженности:

1. Отток оборотного капитала компании на финансирование проектов в других сферах производства.
2. Снижение объемов выручки в связи с выходом крупных компаний на рынок Красноярского Края (Газпромнефть, Роснефть).
3. Мошеннические действия со стороны Клиента.

В результате переговоров с Клиентом не были достигнуты договоренности о погашении задолженности, что привело к подаче исковых заявлений в Арбитражный суд как со стороны Банка, так и со стороны Клиента.

Клиент №3 – предприятие, производящие дистиллированные алкогольные напитки (ООО).

Лидер водочного рынка Красноярского края, входило в число 40 крупнейших ликероводочных предприятий России.

История компании начинается с 1971 года, когда в поселке Шушенское был образован небольшой пивоваренный завод. Спустя двадцать лет завод был преобразован в ликероводочный, началось освоение производства традиционных водок.

С 1998 года на месте пивоваренного завода было создано современное высокотехнологичное предприятие, выпускающее качественную и узнаваемую потребителем продукцию. В 2004 году предприятие заняло первое место по объемам производства и реализации ликероводочной продукции в Красноярском крае.

В 2005 году одним из первых в регионе получил сертификат международной системы менеджмента качества ISO 9001, подтверждающий соответствие передовому мировому опыту в области управления производством и качеством. В то же время был введен в эксплуатацию новый ликёроводочный цех, оснащённый самым современным итальянским оборудованием.

К 2010 году предприятие выпускало 20 наименований водок, Ассортимент продукции включает в себя 4 торговые марки, рассчитанные на разные ценовые сегменты: водки премиум-класса, медиум-класса и эконом-класса. Кроме того, с 2002 года производило розлив питьевой и минеральной воды.

В 2009 году компания взяла первый Кредит в Сбербанке на пополнение оборотных средств. К 2012 году портфель достиг 600 млн.руб. После чего компания перестала выполнять свои обязательства.

В конце 2012 года Банк подал иск о банкротстве предприятия. В 2013 году иск удовлетворен и на предприятии была введена процедура наблюдения.

Клиент №4 –производитель частей и принадлежностей автомобилей и их двигателей.

Завод по производству литых дисков.

– Основан в 2002 г. в г. Дивногорск Красноярского края. Первый диск отлит в 2004 г.

– 2005 г. – завод сертифицирован в соответствии со спектром стандартов ISO.

– 2006 г. – первые поставки колес на автосборочные заводы.

– 2008 г. – признан приоритетным поставщиком FordMotorCompany, получил сертификат Q1.

– Производственный комплекс включает: плавно-литейное производство, участок термической обработки, механообрабатывающий участок, участок покраски и упаковки колес, участок изготовления и ремонта литейных форм, одну из лучших лабораторий в РФ и СНГ.

– Производственные мощности составляют 1 650 тыс. колес.

– В продуктовой линейке – 13–20-дюймовые литые колеса.

– Штатная численность на 2015 г. – 547 чел.

– Экспортер, 16% своей продукции продает за пределы СНГ (Германия и Испания), в основном – на заводы Ford (Saarlouis, Cologne, Valencia).

– Доля рынка РФ в 2014 г. – 22%.

Предприятие входит в тройку крупнейших производителей колесных дисков на российском рынке. Рынок поделен между собой 4-мя

производителями крупнейшим из которых является КиК, контролирующий более половины продаж на внутреннем рынке. При этом часть своих продаж КиК покрывает импортом из Китая. В 2015 году импорт стал невыгоден, что увеличило заказ металла от КиК под производство китайской линейки дисков. Доля экспорта остается очень незначительной.

Основные покупатели продукции Клиента: Ford, VW, дилеры на территории Красноярского края

В результате роста цен в размере 60-65% (рост цены LME + рост \$) на основное сырье (алюминий) в 4-м квартале 2014 произошло существенное ухудшение показателей эффективности деятельности предприятия.

При сохранении текущих объемов производства расходы в конце 2014 – начале 2015 года возросли на 40%.

По результатам 2014 года получен убыток 206 млн.руб.

В результате образования дефицита платежеспособности перед контрагентом, являющимся основным поставщиком материала для производства, накоплен долг за поставку алюминия 431,3 млн.руб. (ранее, в периоды стабильного финансового состояния задолженность).

Удовлетворение всех требований кредиторов (6 основных кредиторов) за счет операционной деятельности при текущих объемах производства было невозможно.

Удовлетворение требований кредиторов за счет реализации заложенного имущества без существенных потерь невозможно.

Для урегулирования ситуации и восстановления платежеспособности предприятию необходимо было увеличение объемов производства, что возможно только при условии согласованной всеми кредиторами и потенциальным инвестором единой стратегии урегулирования задолженности.

В результате выборки было рассмотрено 4 Клиента Красноярского отделения ПАО Сбербанк, которые имели просроченную Кредитную задолженность перед Банком, в настоящее время урегулированную.



Данная выборка объясняется несколькими факторами:

1. Необходимостью выбора Клиентов из разных отраслей промышленности, что позволит выделить отраслевые особенности урегулирования задолженности.

2. Сумма задолженности от 400 млн.руб. до 1 млрд.руб. обусловлена индивидуальным подходом для каждого выбранного Клиента. Данный фактор позволит оценить эффективность таких подходов и сравнить их с предложенной методикой.

### **3.2 Анализ эффективности урегулирования просроченной задолженности при использовании методики**

Для анализа эффективности методики необходимо выделить основные показатели для оценки. В настоящей работе предлагаются следующие показатели:

1. Возвратность долга. Рассчитывается как отношение будущих поступлений платежей по основному долгу от должника, к объему задолженности.

2. Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки.

3. Затраты Банка на реализацию сделки.

4. Уровень прочих рисков при реализации варианта урегулирования.

Также необходимо описать исходы урегулирования по Клиентам, описанным в пункте 3.1. настоящей работы.

По Клиенту №1 была проведена реструктуризация задолженности с частичным переводом долга на одну из компаний группы, генерирующей поток от иной деятельности (сдача коммерческой недвижимости в аренду).

Данная задолженность на момент анализа вновь стала проблемной в виду очередного образования просроченной задолженности по оставшейся

части кредита. Также, к Заемщику был подан иск о банкротстве, который был принят Арбитражным судом. На данный момент введено наблюдение.

При оценке финансового состояния Заемщика на момент рассмотрения Заявки по реструктуризации задолженности, ему был присвоен 26 рейтинг (из 26 в соответствии с Методикой оценки вероятности дефолта ПАО Сбербанк). Согласно внутренним нормативным документам продолжать кредитовать данного Заемщика невозможно. Однако необходимо отметить, что данная методика учитывает такой неколичественный показатель, как «Наличие просрочено задолженности от 30 до 90 дней», при котором рейтинг падает до 26. Если убрать учет данного фактора, то рейтинговая модель показывает 18 рейтинг, что соответствует среднему финансовому состоянию и предполагает кредитование Заемщиков сроком до трех лет при наличии 100% обеспечения.

Теперь оценим выбранный вариант возврата просроченной задолженности по вышеперечисленным критериям.

Возвратность долга при данном варианте возврата необходимо принять за 100% в виду того, что повторная реструктуризация не проведена, а, следовательно, у Банка еще есть возможность вернуть всю предоставленную сумму.

Резерв в течении года упал с 21% до 100% в связи с ухудшением финансового состояния (падение рейтинга), а также в связи с ухудшением качества обслуживания долга.

Затраты Банка на реализацию сделки рассчитываем в человека часах, в виду того, что на данный момент рассмотрение сделки происходит одновременно в разных территориальных Банках, имеющих разные тарифные ставки, а также дополнительные коэффициенты при расчете заработной платы. При рассмотрении сделки по реструктуризации задолженности требуется подключение следующих служб:

– КП – кредитующее подразделение (подразделение, которое изначально предоставляло кредитные средства, или подразделение в ином территориальном банке, которому была передана задолженность).

– ПРПА – подразделение по работе с проблемными активами (подразделение того же самого территориального Банка в котором находится КП).

– ПБ – подразделение безопасности.

– ЮП – юридическое подразделение.

– АР – андеррайтер.

– СНП – служба налогового планирования.

– ФС – финансовая служба.

При учете времени, которое затрачивается на сделку, мы руководствуемся нормативными сроками рассмотрения вопроса для каждой службы, не учитывая сложность сделки и сумму задолженности.

Для подготовки необходимых заключений у ПРПА, ПБ, ЮП, СНП и ФС есть 3 дня. Учитывая, что для написания заключения по одной сделке требуется один сотрудник, рассчитаем итоговое количество человеко-часов. Итоговое значение – 120 человеко-часов на подготовку заключений смежными службами.

При подготовке сделки и отработки сделки с АР, у КП есть 15 рабочих дней на подготовку материалов и направление заявки, уАР есть 5 дней на рассмотрение. Итого 200 человеко-часов.

Учитывать время, затраченное смежными службами вышестоящих уровней, членов Кредитного комитета, секретариата в данной работе мы не будем, в виду того, что данные трудозатраты одинаковы для любой сделки, выносимой на Кредитный Комитет.

Итого, для реализации данной сделки было потрачено 320 человеко-часов.

Прочие риски оценивались соответствующими службами на следующем уровне:

1. Риск утраты обеспечения – высокий. В виду того, что при заключении дополнительных соглашений к Кредитным договорам, которые существенно меняют условия договора (ставка, срок, график платежей), требуется также внесение данных изменений в обеспечительную документацию. При несвоевременном оформлении, ошибок в документации или оспаривании сделок при не подписании залоговой документации, данный залог может быть утерян.

2. Правовые риски – высокие. При реструктуризации у Заемщика существует множество способов, через какое-то время, оспорить данные договора, в том числе и первоначальные.

3. Риски кредиторов и дебиторов – высокие. При появлении проблем у данного Заемщика, быстрыми темпами стала расти кредиторская задолженность от связанной компании, что увеличило риск того, что возможное банкротство будет неподконтрольно Банку. При реструктуризации задолженности срок для таких мошеннических мер увеличился, поэтому данные риски были оценены на высоком уровне.

4. Репутационные риски – низкие. При проведении реструктуризации данная информация не афишируется, а также является Банковской тайной, что минимизирует возможность общественного обсуждения действия Банка.

Для удобства, приведем результаты в Таблице5.

Таблица 5– Значения показателей эффективности урегулирования просроченной задолженности Заемщика №1

Показатель	Значение
Возвратность долга	100%
Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки	Восстановление 58% резерва

Окончание таблицы 5

Показатель	Значение
Затраты Банк на реализацию сделки	320 человеко-часов
Уровень прочих рисков при реализации сделки	Сумма – 6 баллов

По Клиенту №2 была выбрана «дефолтная» стратегия, были поданы иски в Арбитражный суд о взыскании всей суммы задолженности, а также о взыскании залогового имущества.

При оценке финансового состояния Заемщика на момент рассмотрения Заявки по реструктуризации задолженности, ему был присвоен 26 рейтинг (из 26 в соответствии с Методикой оценки вероятности дефолта ПАО Сбербанк). Согласно внутренним нормативным документам продолжать кредитовать данного Заемщика невозможно. При исключении неколичественного фактора «наличие просроченной задолженности сроком от 30 до 90 дней» рейтинговая модель показывала 20 рейтинг, что соответствует среднему финансовому состоянию и предполагает кредитование Заемщиков сроком до двух лет при наличии 100% обеспечения.

При рассмотрении сделки по принудительному взысканию задолженности требуется подключение следующих служб:

- КП – кредитующее подразделение (подразделение, которое изначально предоставляло кредитные средства, или подразделение в ином территориальном банке, которому была передана задолженность).

- ПРПА – подразделение по работе с проблемными активами (подразделение того же самого территориального Банка в котором находится КП).

- ЮП – юридическое подразделение.

- АР – андеррайтер.

- СНП – служба налогового планирования.

Исходя из методики расчета, приведенной выше, общие затраты по времени составляли 272 человека-часа. Однако необходимо отметить, что после принятия решения о том, что задолженность необходимо взыскивать через суд возникают дополнительные затраты по времени в размере 80 человека-часов (анализ документации, подготовка иска в суд). Итоговое время для реализации сделки – 352 человека-часа.

Прочие риски оценивались соответствующими службами на следующем уровне:

- Риск утраты обеспечения – низкий. В виду того, что при обращении в суд идет проверка обременений, а также учитывая силу судебного решения, риск утраты обеспечения оценивался на низком уровне.

- Правовые риски – низкие. При вступлении в силу решения суда у Банка возникает право обратиться за исполнительными листами и взыскивать имущество предприятия.

- Риски кредиторов и дебиторов – низкие. В виду того, что при обращении в суд на досрочное взыскание задолженности а также предметов залога права других кредиторов не учитываются (в отличие от процедуры банкротства), данные риски были минимальными.

- Репутационные риски – высокие. Вся официальная информация размещалась на сайте Арбитражного суда, что позволяло Средствам массовой информации получать достоверную информацию без обращения к Сторонам конфликта. Это привело к тому, что данное дело было освещено в самых крупных новостных изданиях. Также последовали комментарии Клиента о том, что Банк пытается завладеть Бизнесом и действует под руководством федеральных компаний, пытающихся увеличить свою долю рынка.

Таблица 6 –Значения показателей эффективности урегулирования просроченной задолженности Заемщика №2.

Показатель	Значение
Возвратность долга	35% (на основе экспертной оценки сотрудников ПРПА)
Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки	Резерв остался без изменений
Затраты Банк на реализацию сделки	352 человеко-часов
Уровень прочих рисков при реализации сделки	Сумма – 10 баллов

По Клиенту №3 была выбрана «дефолтная» стратегия, однако иски были поданы на банкротство компании.

При рассмотрении сделки по банкротству Заемщика требуется подключение следующих служб:

– КП - кредитующее подразделение (подразделение, которое изначально предоставляло кредитные средства, или подразделение в ином территориальном банке, которому была передана задолженность).

– ПРПА - подразделение по работе с проблемными активами (подразделение того же самого территориального Банка в котором находится КП).

– ЮП - юридическое подразделение

Итоговые затраты времени на данную сделку – 208 человека – часов (что включает как анализ сделки, принятие решения, так и подготовку необходимой документации для обращения в Арбитражный суд).

1. Риск утраты обеспечения и правовые риски оценивался на низком уровне, в виду причин, указанных по Клиенту №2.

2. Риски кредиторов и дебиторов – высокие. В виду того, что выбранная стратегия была озвучена заранее, то клиент создал «искусственную» кредиторскую задолженность от компании, которая до

момента рассмотрения сделки не могла быть проанализирована. По этой причине, на собраниях кредиторов блокировались решения по выходу из сложившейся ситуации, и Предприятие было признано Банкротом.

### 3. Репутационные риски – высокие.

Исходя из того, что Банк не имел большинства голосов на собраниях кредиторов, а также мошеннических действия Клиента, возвратность долга составила 15%.

Таблица 7 – Значения показателей эффективности урегулирования просроченной задолженности Заемщика №3

Показатель	Значение
Возвратность долга	15%
Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки	Резерв остался без изменений
Затраты Банк на реализацию сделки	208 человеко-часов
Уровень прочих рисков при реализации сделки	Сумма – 8 баллов

По Клиенту №4 была проведена реструктуризация задолженности.

Данная задолженность на момент анализа больше не выносилась на счета по учету просроченной задолженности.

Если убрать учет фактора наличия просроченной задолженности, то рейтинговая модель рассчитывала 18 рейтинг, что соответствует среднему финансовому состоянию и предполагает кредитование Заемщиков сроком до трех лет при наличии 100% обеспечения.

Возвратность долга при данном варианте возврата необходимо принять за 100% в виду того, что повторная реструктуризация не проведена, выхода на просрочку не было.

Резерв в течение года упал с 1% до 100% в связи с ухудшением финансового состояния (падение рейтинга), а также в связи с ухудшением качества обслуживания долга.



Затраты Банка на реализацию сделки такие же, как и для сделки с Клиентом №1. Итого, для реализации данной сделки было потрачено 320 человеко-часов.

Прочие риски оценивались соответствующими службами на следующем уровне:

5. Риск утраты обеспечения – высокий. В виду того, что при заключении дополнительных соглашений к Кредитным договорам, которые существенно меняют условия договора (ставка, срок, график платежей), требуется также внесение данных изменений в обеспечительную документацию. При несвоевременном оформлении, ошибок в документации или оспаривании сделок при не подписании залоговой документации, данный залог может быть утерян.

6. Правовые риски – высокие. При реструктуризации у Заемщика существует множество способов, через какое-то время, оспорить данные договора, в том числе и первоначальные.

7. Риски кредиторов и дебиторов – высокие. При появлении проблем у данного Заемщика, быстрыми темпами стала расти кредиторская задолженность от связанной компании, что увеличило риск того, что возможное банкротство будет неподконтрольно Банку. При реструктуризации задолженности срок для таких мошеннических мер увеличился, поэтому данные риски были оценены на высоком уровне.

8. Репутационные риски – низкие. При проведении реструктуризации данная информация не афишируется, а также является Банковской тайной, что минимизирует возможность общественного обсуждения действия Банка.

Для удобства, приведем результаты в Таблице 8

Таблица 8 – Значения показателей эффективности урегулирования просроченной задолженности Заемщика №2

Показатель	Значение
Возвратность долга	100%
Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки	Восстановление 58% резерва
Затраты Банк на реализацию сделки	320 человеко-часов
Уровень прочих рисков при реализации сделки	Сумма – 6 баллов

Следующим этапом анализа является оценка финансового состояния по методике, предложенной во 2 Главе.

Для расчёта показателя финансовой устойчивости, выберем один показатель. Считаем необходимым рассчитать коэффициент автономии. В таблице 3.5. и далее по тексту Кварталом  $T$  обозначается квартал, предшествующий дате урегулирования задолженности.  $T^{-1}$  – это квартал, предшествующий кварталу  $T$ , и т.д.

Таблица 9 – Значения показателя автономии Заемщиков

Клиент	Значение			
	Квартал $T^{-3}$	Квартал $T^{-2}$	Квартал $T^{-1}$	Квартал $T$
№1	0.04	0.04	0.03	0.02
№2	0.05	0.04	0.05	0.06
№3	0,07	0,07	0,07	0,08
№4	0,15	0,10	0,08	0,04

Нормативное значение коэффициента от 0,5 до 0.7, однако необходимо оценивать особенности ведения бизнеса. Например, Клиент №2 является предприятием розничной и оптовой торговли. Доля заемных средств в таких компаниях очень высокая. Рентабельность деятельности небольшая, что не

позволяет накопить большую нераспределённую прибыль. Итоговое количество баллов по компаниям №1, №4 – 0, в виду того, что показатели не выполнялись как в последней точке ряда, так и на протяжении всех анализируемых периодов. Тренды показателя были отрицательным, что говорит нам о не выполнении всех критериев оценки показателей, что соответствует 0 баллов. Клиент №2. – 7. Так как показатель выполнен в последнем отчетном Квартале, присутствует положительная динамика, а также весь тренд находится в нормативном значении ( $4+0+2+1 = 7$  баллов). По Компании №3 наблюдается только положительная динамика тренда. Исходя из этого, Заемщику присваивается 1 балл.

Теперь рассчитаем показатель ликвидности – коэффициент текущей ликвидности.

Таблица 10 – Значения показателя текущей ликвидности Заемщиков

Клиент	Значение			
	Квартал Т <sup>-3</sup>	Квартал Т <sup>-2</sup>	Квартал Т <sup>-1</sup>	Квартал Т
№1	1,59	1,67	2,38	2,46
№2	2,34	1,57	1,25	1,2
№3	3,54	2,32	1,33	0,98
№4	5,87	3,38	2,49	1,76

Посчитаем количество баллов по каждому Клиенту. Клиент №1 – 10 баллов (выполняются все условия метода оценки, что позволяет присвоить максимальное количество баллов по каждому критерию). Клиент №2 – 9 баллов (наблюдается отрицательная динамика тренда, при выполнении остальных требований методики). Клиент №3 – 3 балла, так как значения выполняются во всех кварталах. Клиент №4 – 9 баллов ( $4+3+2+0 = 9$  баллов. Присутствует отрицательная динамика показателя)

Теперь рассчитаем коэффициенты деловой активности. За расчетный показатель возьмем длительность оборота текущих активов.

Таблица 11 – Значения показателя длительности оборота текущих активов  
Заемщиков

Клиент	Длительность оборота текущих активов, дни			
	Квартал Т <sup>-3</sup>	Квартал Т <sup>-2</sup>	Квартал Т <sup>-1</sup>	Квартал Т
№1	645,3	680,3	639,1	718,8
№2	160,2	151,6	149,5	135,1
№3	146,1	157,4	132,3	127,4
№4	222,6	262,6	270,9	313,2

Так как нормативного значения по данным показателям нет, то мы будем оценивать показатель по значению в квартале Т<sup>-3</sup>, чтобы оценить финансовое состояние на момент реструктуризации/дефолта.

По Клиенту №1 сумма баллов – 2. Так как показатель не выполнялся как на последнюю дату, так и в квартале Т<sup>-2</sup>. Так же необходимо отметить отрицательную динамику тренда. По Клиенту №2 сумма баллов – 10, так как выполняются все критерии динамической методики оценки). По Клиенту №3 - 0 и по Клиенту 4 – сумма баллов 0.

За показатель эффективности деятельности возьмем показатель рентабельности продаж, так как все компании снижали чистую прибыль различными способами (для минимизации налогообложения).

Таблица 12 –Значения показателя рентабельности продаж.

Клиент	Значение			
	Квартал Т <sup>-3</sup>	Квартал Т <sup>-2</sup>	Квартал Т <sup>-1</sup>	Квартал Т
№1	14,25	15,61	10,44	24,25
№2	4,70	4,84	5,25	5,96
№3	24,3	22,4	15,1	4,4
№4	-4,96	-10,73	-12,74	-13,23

Рентабельность деятельности оценим так же, как и показатель деловой активности в виду того, что выбраны компании разных отраслей.

По Клиенту 1 сумма баллов – 7, так как в Квартале T<sup>-1</sup> рентабельность продаж резко упала. По Клиенту 2 сумма баллов – 10, в виду того что значения имеют положительный тренд и выполняются во всех кварталах. По Клиенту №3 - 0 и по Клиенту 4 – сумма баллов 0.

Общая сумма баллов сложилась следующая:

1. Клиент №1.  $0*0,3+10*0,4+7*0,1+6*0,2 = 5,9$  баллов.
2. Клиент №2.  $7*0,3+9*0,4+10*0,1+10*0,2= 6,6$  баллов.
3. Клиент №3.  $1*0,3+3*0,4+0+0 = 1,5$  баллов.
4. Клиент №4.  $0+9*0,4+0*0,1+0 = 3,6$  баллов.

Таблица 13 – Финансовое состояние Заемщиков, рассчитанное исходя из методики

Клиент	Финансовое состояние
№1	Среднее
№2	Хорошее
№3	Плохое
№4	Среднее

Исходя из полученных данных, построим таблицу с вариантами урегулирования просроченной задолженности.

Таблица 14 – Возможные варианты урегулирования задолженности исходя из финансового состояния Заемщиков.

Заемщик	Способы урегулирования, согласно методике	Фактический способ урегулирования
№1	Реструктуризация Перевод долга Введение представителя Банка в исполнительные органы Заемщика	Реструктуризация

Окончание таблицы 14

Заемщик	Способы урегулирования, согласно методике	Фактический способ урегулирования
№2	Реструктуризация, Новация	Досрочное взыскание
№3	Перевод долга, реализация имущества, уступка права требования, банкротство	Банкротство
№4	Реструктуризация Перевод долга Введение представителя Банка в исполнительные органы Заемщика	Реструктуризация

Исходя из нашего анализа видно, что в трех случаях из четырех выбранная Банком стратегия совпадает с рассчитанной по нашей методике. Не совпадает по Клиенту №2. Его финансовое состояние оценивается как хорошее, и с Клиентом возможно было заключить соглашение о реструктуризации, которое бы позволило получить 100% долга.

Таблица 15 – Сравнительная характеристика методов урегулирования задолженности при использовании методики Банка и предложенной методики

Показатель	Значение фактическое	При реализации варианта урегулирования, согласно методике
Возвратность долга	35%	100 %

Окончание Таблицы 15

Показатель	Значение фактическое	При реализации варианта урегулирования, согласно методике
Влияние на резерв в течение 1 года после совершения сделки	Резерв остался без изменений	Восстановление 58%
Затраты Банка на реализацию сделки	352 человеко-часов	320 человеко-часов
Уровень прочих рисков при реализации сделки	Сумма – 10 баллов	Сумма – 6 баллов

Отсюда следует вывод о том, что при оценке финансового состояния в динамике и выборе варианта урегулирования согласно предложенной методике, общие затраты на сделку были бы ниже, также восстанавливался бы резерв, а прочие риски по данной сделке были бы ниже.

При выборе вариантов урегулирования в случае, если выбранная стратегия работы с Клиентом совпала с расчетной стратегией, следует опираться на заключения внутренних служб Банка, а также на те показатели, которые приведены в данной работе. Результат выбора между вариантами не анализируется в данной работе в виду того, что рекомендации носят оценочный характер и не могут дать достоверной информации по возврату задолженности.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные выводы, положения и рекомендации диссертационного исследования можно разделить на три логически взаимосвязанных блока.

В рамках первого блока, в диссертации рассматриваются теоретические основы управления проблемными ссудами в коммерческом банке, приводятся факторы, влияющие на формирование просроченной ссудной задолженности, а также раскрывается процесс управления кредитным риском в коммерческом Банке.

Проведенное в диссертации изучение существующих в зарубежной и отечественной науке и практике подходов, используемых при определении проблемной задолженности, показало отсутствие единых общепризнанных критериев отнесения ссуд к числу проблемных. Традиционно считается, что проблемные кредиты являются следствием слабой финансовой позиции или несостоятельности заемщиков. При этом к проблемным кредитам банки обычно относят займы, по которым просрочены платежи финансовым кредиторам или в отношении которых существует подобный риск

Многообразие существующих подходов к пониманию проблемной задолженности отражает различие существующих в банковской науке и практике представлений относительно уровней имеющихся рисков и их последствий для банковской деятельности. Самой общей характеристикой, которая объединяет эти подходы, является беспокойство банков и органов банковского надзора относительно исполнения заемщиком своих кредитных обязательств, при этом выражаемое оценкой "проблемный кредит" беспокойство так или иначе касается перспектив хода реализации кредитной сделки.

Рассмотрение различных сценариев реализации кредитных отношений показывает, что нормальный ход кредитной сделки может быть описан этапами "заключение сделки - выдача кредита - обслуживание кредита - погашение кредита". "Ненормальную" реализацию кредитной сделки отличает появление в ее ходе целого ряда дополнительных этапов, стадий и процедур,



связанных с необходимостью урегулирования возникающих проблем. При этом отклонения в ходе исполнения сделки возникают в результате события неплатежа - дефолта по ссуде.

В целях углубленной проработки вопросов управления проблемной задолженностью на уровне индивидуальных ссуд в диссертации был разработан организационно-функциональный подход, раскрывающий содержание осуществляемой работы с выделением ее юридической, кредитной и финансовой составляющих. Предложенный подход развивает и дополняет представления о принципах построения системы управления индивидуальными ссудами, снимая ограниченность традиционного процессного подхода и включая в круг используемых инструментов специфические средства урегулирования финансовых проблем банка в связи с неисполнением заемщиками обязательств по кредитам.

Второй блок, освещаемый в диссертационном исследовании, связан с методикой урегулирования просроченной ссудной задолженности.

В основе методики лежит анализ финансового положения банковских заемщиков. Проведенное исследование показало, что российская банковская практика преимущественно ориентирована на традиционный анализ текущей кредитоспособности клиентов-ссудополучателей. При этом решения о дальнейших перспективах кредитования или возможных способах урегулирования проблемного долга принимаются банками на основании анализа финансового состояния заемщиков на последнюю отчетную дату. В результате, применяемые российскими коммерческими банками методики в большинстве своем не позволяют вывить основные тенденции и динамику изменения финансовых показателей деятельности заемщика, а значит, и спрогнозировать дальнейшее поведение кредита и уровень потерь по нему. Также необходимо отметить тот факт, что рейтинговая модель оценки, введенная в ПАО Сбербанк невозможна к применению в случае наличия просроченной ссудной задолженности, так как при ее наличии , рейтинг поднимается до

максимального значения (вероятность дефолта – 100%) и не позволяет оценить финансовое состояние Заемщика.

В целях совершенствования существующего методического обеспечения по оценке финансового положения заемщиков в диссертационной работе предложен к использованию методический подход динамической рейтинговой оценки финансового положения корпоративных заемщиков.

Разработанный новый подход предполагает модификацию применяемых банками и органами банковского надзора методик путем введения дополнительной шкалы, оценивающей не только факт выполнения того или иного используемого показателя, но и его динамику.

Устанавливаемые правила критериальной оценки состоят в том, что если значение анализируемого показателя удовлетворяет условиям критерия, то ему присваивается соответствующее число баллов по шкале. По каждому оценочному показателю таким образом максимально можно набрать 10 баллов. Далее, как это всегда делается при рейтинговом анализе, набранные баллы суммируются с применением поправочных весовых коэффициентов, отражающих влияние каждого из оцениваемых показателей на итоговую оценку финансового положения заемщика, и полученная сумма делится на общее число использованных показателей. Предприятие с идеальными финансовым положением, сможет набрать максимальные 10 баллов. Таким будет считаться предприятие, которое не только выполняет оценочные показатели на все временные даты, но и динамично развивается. Предприятие с неудовлетворительной структурой баланса, то есть фактический банкрот, получит по результатам оценки 0 баллов. Все остальные балльные оценки будут являться результатом комбинации различных по своему значению факторов, определяющих финансовое положение.

Предлагаемый набор критериев и правил их оценки исходит из приоритета факта выполнения оценочного показателя на последнюю отчетную дату, который безусловно является важнейшей характеристикой

успешной финансовой деятельности предприятия. Но эта оценка не должна быть абсолютизирована. Например, если по оцениваемому показателю его величина на последнюю отчетную дату находится в пределах нормы, но во всех других случаях не выполняется, то это может выступать свидетельством наличия у предприятия хронических финансовых проблем, которые в отдельные периоды обостряются, в другие - затухают, но в целом никуда не исчезают и продолжают нарастать.

Основные достоинства разработанного динамического подхода к определению кредитного рейтинга заемщика заключаются в следующем: он не имеет привязки к конкретным показателям; основывается на объективных данных бухгалтерской отчетности предприятий, но не исключает экспертных оценок (весовых коэффициентов, нормативных значений и др.); обеспечивает возможность получения обобщающей оценки финансового состояния предприятия; учитывает тенденции развития на основе динамических показателей; имеет гибкую иерархическую систему критериев, по которым осуществляется оценка показателей.

Помимо предложенной методики оценки финансового состояния Заемщика также были рассмотрены методы урегулирования просроченной задолженности, такие как реструктуризация, банкротство, введение представителя в исполнительный орган и т.д.

В результате был сформирован алгоритм выбора варианта урегулирования просроченной задолженности исходя из финансового состояния Заемщика. Для Заемщиков с «хорошим» финансовым состоянием было рекомендовано проводить реструктуризацию или заключать договор новации, в виду того что Заемщик может продолжать исполнять свои обязательства. Для Заемщиков с «Плохим» финансовым состоянием предложенные уже другие варианты урегулирования, такие как банкротство или взыскание залогового имущества.

Третий блок диссертационной работы был посвящен анализу эффективности предложенной методики урегулирования просроченной

задолженности.

Было рассмотрено 4 примера урегулирования просроченной задолженности Красноярским отделением ПАО Сбербанк. В выборку попали только Клиенты среднего и крупного бизнеса. В результате анализа был сделан вывод о том, что предложенные методы урегулирования, исходя из методики, совпадают с методами, которые были применены в Банке. Однако необходимо отметить тот факт, что в методике также присутствует алгоритм выбора между методами урегулирования, основанный на их сравнительном анализе по 4 предложенным показателям. Список показателей может быть расширен каждым коммерческим банком исходя из его внутренних требований. При использовании данного алгоритма метод урегулирования просроченной задолженности одного из Клиентов был бы другим, что, возможно, уменьшило бы риски Банка, а также позволило увеличить показатель возвратности долга.

Стоит отметить, что показатели, которые были предложены в методике, не являются исчерпывающими. В процессе применения, возможно добавление новых критериев оценки, как финансового состояния Заемщика, так и новых критериев для выбора метода урегулирования просроченной задолженности. Данная особенность не только делает методику универсальной, но и позволяет улучшать точность выбора метода урегулирования.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Анисимов А.Н. Секьюритизация банковских ссуд в российских кредитных организациях/Автореф. дисс....канд. экон. наук. Ставрополь, 2009.
2. Аниховский А. Финансовое состояние кредитополучателей и рост проблемных кредитов//Банковский вестник Республики Беларусь. 2006. Июль.
3. Банковское дело: технологии и управление: Учеб. пособие / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. М., 2001.
4. Банковское дело: Учебник для вузов / Под ред. О.И. Лаврушина. - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2009.
5. Басовский Л.Е., Басовская Л.Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2014.
6. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебник для вузов. М.: Логос, 2005.
7. Белоцерковский В.И., Федорова Е.А. Методический подход к определению справедливой стоимости ссудной задолженности в соответствие с МСФО//Финансы и кредит. 2006. №2.
8. Большой толковый словарь русского языка / Гл. ред. С.А. Кузнецов. СПб.: "Норинт", 2014.
9. Большая книга бухгалтера банка. Часть II, МСФО.: методическое пособие/ Е.В. Коротких, Н.Л. Абросимова, С.Г. Богданова, Г.Л. Вайнер, Е.Ю. Виноградова, Т.В. Попова, Л.М. Сухогузова. - 2-е изд. М.: Издательский дом "Регламент", 2010.
10. Буздалин А.В. Инвестиционная зависимость как фактор дестабилизации банковского сектора// Банковское дело. 2007. №10.
11. Бюллетень банковской статистики. М.: ЦБ РФ. Прайм-ТАСС, 2016.
12. Вешкин Ю.Г., Авагян Г.Л. Банковские системы зарубежных стран: курс лекций. - М.: Экономист, 2006.

13. Грязнова А. Г., Федотова М.А. Оценка бизнеса. М.: Финансы и статистика, 2008. С. 227.
14. Дробышевский С., Радыгин А. и др. Инвестиционное поведение российских предприятий. М.: Институт экономики переходного периода, 2012.
15. Зуева О.А. Управление кредитным риском при кредитовании по кредитной линии/ Автореф. дисс....канд. экон. наук . СПб, 2012.
16. Ильина Л.В. Банковские страховые резервы: теория и методология формирования и использования. Саратов: СГСЭУ, 2013.
17. Инвестиции: Учебно-методические материалы к изучению дисциплины/Сост. В.С. Былинкина, Ю.В. Морозова. Саратов: СГСЭУ, 2013.
18. Кабушкин С.Н. Управление кредитным риском: Учебное пособие. М.: Новое знание, 2013.
19. Кандаурова Д. Обеспечение кредита: место и роль кредитной политики // Банковское дело. 2009. №9.
20. Кацуба А.Е., Рожков Ю.В. Корпоративные и финансовые отношения коммерческих банков. Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2004.
21. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М.: Финансы и статистика, 2011.
22. Корниенко С.Л. Оценка кредитоспособности заемщиков в процессе управления банковскими рисками/ Автореф. дисс....канд. экон. наук. М., 2010.
23. Кравец Л.Г. Организация системы управления кредитным портфелем в коммерческом банке/ Автореф. дисс....канд. экон. наук. Саратов, 2011.
24. Кузнецов С.В. Ссудная задолженность кредитных организаций: проблемы и инструменты ее урегулирования/ Автореф. дисс....канд. экон. наук. М., 2010.
25. Макроэкономика. Теория и российская практика: учебник / Под ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. М.: КНОРУС, 2013.

26. Максименко О. Страсти по кредитам. // Финанс. 2009. №20-21.
27. Максимова Т.Н., Мазурина Т.Ю., Полянская Э.В. Банковское кредитование как важный элемент механизма трансформации сбережений в инвестиции. Региональный аспект // Финансы. 2011. №9.
28. Масленчиков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: Учебное пособие для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013.
29. Маякина М.А. Новые подходы к управлению банковскими рисками // Деньги и кредит. 2011. №1.
30. Международная конвергенция расчетов собственного капитала и требований к собственному капиталу. Переработанное рамочное соглашение. Документ Базельского комитета // Бизнес и банка. 2004. №44-48; 2005. №12, 15, 25, 26.
31. Моисеев С. Рейтинг и оценка рисков при определении лимитов кредитования // Финансист. М., 1997. №7.
32. Моисеев С. Банки в 2020-м. // Банки и деловой мир, 2008, сентябрь.
33. Моисеев С.Р. "Ценообразование" на кредит в России и возможности его оптимизации//Банковское дело. 2011, №4.
34. Никитина Т.В. Страхование коммерческих и финансовых рисков. СПб.: Питер, 2011.
35. Лаврушина О.И. Управление деятельностью коммерческого банка (банковский менеджмент)/Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина.- М.: Юристъ, 2011
36. Осипенко Т.В. О системе рисков банковской деятельности [Текст] / Т.В. Осипенко // Деньги и кредит. - 2012. - № 4. - С. 28-30.
37. Пантелеев И.А. Совершенствование управления рисками синдицированного кредитования/ Автореф. дисс....канд. экон. наук .М., 2009.
38. Погорелов Л.В. Качество банковского менеджмента в системе управления кредитным риском/ Автореф. дисс....канд. экон. наук. М., 2008.

39. Помазанов М.В. Кредитный риск-менеджмент и моделирование нового актива в портфеле // Финансы и кредит. 2004. №6.
40. Предтеченский А.Н. Коэффициентный анализ в системе кредитных рейтингов заемщиков банка//Банковское дело. 2005. №4-5.
41. Провкин И.Ю. Инвестиции в реальный сектор экономики: роль банков //Деньги и кредит. 2005. №3.
42. Ракшин П.А. Оценка залогового обеспечения при определении внутреннего кредитного рейтинга банковских ссуд/ Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. Хабаровск, 2010.
43. Симановский А.Ю. Принципы и правила в регулировании банковской деятельности: отдельные аспекты методики и практики // Деньги и кредит. 2010. №2.
44. Синки Дж. мл. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и индустрии финансовых услуг/ Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Бук, 2007.
45. Славянский А.В. Управление проблемной задолженностью банка // Банковское дело. 2009. №1.
46. Сорокин М.Ю.. Предпосылки возникновения кризиса проблемных кредитов // Банковское кредитование. 2006. январь-февраль.
47. Суравенкова Е.И. Комплексная оценка кредитоспособности предприятий-заемщиков/Автореф. дисс....канд. экон. наук. Саранск, 2007.
48. Суханов М.С. Сравнительный анализ требований российских и международных стандартов финансовой отчетности к отражению банками ссудных операций // Бухгалтерский учет в кредитных организациях. 2002. №2.
49. Тимчук А.В. Законопроект о коллекторской деятельности//Банковское дело. 2009. №4.
50. Чинаев Т.М. Формирование российской системы ипотечного жилищного кредитования и ее инфраструктуры/ Автореф. дисс....канд. экон. наук. Саратов, 2007.



51. Чичуленков Д.А. Совершенствование управления портфелем банковских активов/ Автореф. дисс....канд. экон. наук . М., 2009.

52. Эдгар М. Морсман-мл. Управление кредитным портфелем/Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### ПРИЛОЖЕНИЕ А. Характеристика финансового положения Заемщика согласно предложенной методики

Баллы		Характеристика финансового положения заемщика
Сумма	Комбинация	
10 (4+3+2+1)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	Показатель оценки выполняется как в целом за период, так и на отдельные даты, и имеет тенденцию к росту
	2. Показатель выполнялся на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	
9 (4+3+2+0)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	Показатель оценки выполняется как в целом за период, так и на отдельные даты, но не растет, что свидетельствует о потенциальных возможностях его невыполнения в дальнейшем
	2. Показатель выполнялся на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
7 (4+0+2+1)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	В предыдущие периоды у предприятия существовали финансовые трудности, которые в настоящее время преодолены. В силу положительной динамики оценочного показателя, есть основания надеяться, что в дальнейшем трудности не возникнут или будут также успешно преодолеваются
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	

Продолжение приложения А

Баллы		Характеристика финансового положения заемщика
Сумма	Комбинация	
6 (0+3+2+1)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	На отчетную дату произошел спад и оценочный показатель не выполнен. Однако это не повлияло на общее выполнение показателя за период, а сохранившийся положительный тренд позволяет надеяться, что в дальнейшем трудности будут преодолены
	2. Показатель выполнялся на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	
6 (0+3+2+1)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	В целом за период и на отчетную дату показатель выполнялся. Но предприятие "лихорадит" и на предыдущие даты показатель выполнялся не всегда. Отрицательная динамика тренда показателя позволяет считать, что в дальнейшем трудности будут возникать чаще
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
5 (4+0+0+1)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	На отчетную дату показатель выполняется и существует положительная динамика тренда. Однако в предыдущие периоды у предприятия были финансовые проблемы, и эти проблемы носили существенный характер, что повлекло невыполнение показателя в целом за период. Последнее не дает возможность оценить, насколько намечившееся улучшение будет устойчивым
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя не находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	

Продолжение приложения А

Баллы		Характеристика финансового положения заемщика
Сумма	Комбинация	
5 (0+3+2+0)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	В целом за период оценочный показатель выполнялся, но на отчетную дату произошло ухудшение. При отрицательной динамике тренда показателя подобные случаи ухудшения могут возникать чаще и чаще
	2. Показатель выполнялся на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
4 (4+0+0+0)	1. Показатель выполнен на отчетную дату	На отчетную дату и на отдельные предыдущие даты показатель оценки выполняется, но в среднем за период был ниже нормативных значений. При отрицательной динамике тренда показателя это может свидетельствовать о наличии у предприятия хронических финансовых проблем
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя не находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
3 (0+0+2+1)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	Имеющееся невыполнение показателя на отчетную дату не носит постоянного характера. В целом, показатель выполнялся, и его тренд положителен, что позволяет надеяться на решение существующих проблем
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	

Продолжение приложения А

Баллы		Характеристика финансового положения заемщика
Сумма	Комбинация	
3 (0+3+0+0)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	В предыдущие периоды показатель выполнялся, но на отчетную дату произошел резкий спад, в результате чего тренд за период оказался ниже нормативного уровня и приобрел отрицательную динамику. Неоднозначность получаемой оценки состоит в том, что резкий спад носит единичный характер, и может рассматриваться и как "начало конца", и как "форс-мажор"
	2. Показатель выполнялся на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя не находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
2 (0+0+2+0)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	Имеющееся невыполнение показателя на отчетную дату не носило постоянного характера, в результате в целом за период показатель находился в пределах нормы. Динамика тренда постоянно ухудшается и это ставит под сомнение возможность успешного решения проблем.
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	
1 (0+0+0+1)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	Присутствующее некоторое улучшение значения оценочного показателя не обеспечивает его выполнение ни на текущую дату, ни в целом за период
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя не находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - положительный	

Окончание приложения А

Баллы		Характеристика финансового положения заемщика
Сумма	Комбинация	
0 (0+0+0+0)	1. Показатель не выполнен на отчетную дату	Оценочный показатель не выполнен ни на текущую дату, ни в целом за период, что свидетельствует о глубине финансовых проблем предприятия. Отрицательная динамика тренда говорит о том, что проблемы будут нарастать в дальнейшем, и с высокой долей вероятности не могут быть решены предприятием
	2. Показатель выполнялся не на все предыдущие даты	
	3. Тренд показателя не находится в пределах нормативного значения	
	4. Тренд показателя - отрицательный	

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о прибылях и убытках Заемщика №1**

Наименование показателя	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>Выручка</b>	869 500,000	292 864,000	553 254,000	622 223,000
<b>Себестоимость</b>	594 458,000	123 668,000	387 277,000	311 281,000
Валовая прибыль (убыток)	275 042,000	169 196,000	165 977,000	310 942,000
Коммерческие расходы	117 361,000	45 210,000	61 565,000	69 729,000
Управленческие расходы	33 804,000	7 664,000	26 024,000	42 940,000
<b>Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>123 877,000</b>	<b>116 322,000</b>	<b>78 388,000</b>	<b>198 273,000</b>
Прочие доходы и расходы	-121 067,000	-115 423,000	-77 098,000	-171 178,000
- Проценты к получению	23 822,000	2 568,000	8 100,000	10 000,000
- Проценты к уплате	160 725,000	35 702,000	80 825,000	118 933,000
- Доходы от участия в других организациях				
- Прочие доходы	399 931,000	172 319,000	276 631,000	414 355,000
- Прочие расходы	384 095,000	254 608,000	281 004,000	476 600,000
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>2 810,000</b>	<b>899,000</b>	<b>1 290,000</b>	<b>27 095,000</b>

Продолжение приложения Б

Наименование показателя	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
Отложенные налоговые обязательства / Изменение отложенных налоговых обязательств	-1,000			
Налог на прибыль / Текущий налог на прибыль	1 407,000	205,000	258,000	14 987,000
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного года</b>	<b>1 404,000</b>	<b>694,000</b>	<b>1 032,000</b>	<b>12 108,000</b>



ПРИЛОЖЕНИЕ В. Баланс Заемщика №1

АКТИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы				
Основные средства	4 540,000	6 679,000	1 071,000	1 328,000
Незавершенное строительство				
Нематериальные поисковые активы				
Материальные поисковые активы				
Доходные вложения в материальные ценности				
Долгосрочные финансовые вложения / Финансовые вложения	204 931,000	74 165,000	95 337,000	56 960,000
Отложенные налоговые активы	261,000	262,000	1 585,000	261,000
Прочие внеоборотные активы				
<b>Итого по разделу I</b>	<b>209 732,000</b>	<b>81 106,000</b>	<b>97 993,000</b>	<b>58 549,000</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	<b>227 040,00</b>	<b>223 746,00</b>	<b>114 948,00</b>	<b>111 197,00</b>
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	17 267,000	15 341,000		

Продолжение приложения В

АКТИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	1 234 385,000	1 286 178,000	1 179 725,000	1 270 264,000
Краткосрочные финансовые вложения	28 771,000	18 734,000	82 981,000	40 795,000
Денежные средства	455,000	5 632,000	4 392,000	329,000
Прочие оборотные активы	21 702,000	7 533,000	16 735,000	16 734,000
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1 529 620,000</b>	<b>1 557 164,000</b>	<b>1 398 781,000</b>	<b>1 439 319,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 190+290)</b>	<b>1 739 352,000</b>	<b>1 638 270,000</b>	<b>1 496 774,000</b>	<b>1 497 868,000</b>
ПАССИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	10,000	10,000	10,000	10,000
Собственные акции, выкупленные у акционеров				
Добавочный капитал				
Резервный капитал				

Продолжение приложения В

ПАССИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	42 363,000	43 057,000	43 395,000	30 255,000
<b>Итого по разделу III</b>	<b>42 373,000</b>	<b>43 067,000</b>	<b>43 405,000</b>	<b>30 265,000</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	734 692,000	663 390,000	866 087,000	881 625,000
Отложенные налоговые обязательства				
Прочие долгосрочные обязательства / Прочие обязательства				
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>734 692,000</b>	<b>663 390,000</b>	<b>866 087,000</b>	<b>881 625,000</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	455 835,000	450 350,000	414 877,000	427 273,000
<b>Кредиторская задолженность, в т.ч.</b>	<b>506 452,000</b>	<b>481 463,000</b>	<b>172 405,000</b>	<b>158 705,000</b>
Доходы будущих периодов				
Прочие краткосрочные пассивы / Прочие обязательства (краткосрочные пассивы)				
<b>Итого по разделу V</b>	<b>962 287,000</b>	<b>931 813,000</b>	<b>587 282,000</b>	<b>585 978,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)</b>	<b>1 739 352,000</b>	<b>1 638 270,000</b>	<b>1 496 774,000</b>	<b>1 497 868,000</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Отчет о прибылях и убытках Заемщика №2**

Наименование показателя	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
<b>Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС) / Выручка</b>	2 687 092,000	3 545 078,000	775 648,000	1 461 647,000
<b>Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг / Себестоимость продаж</b>	2 333 757,000	3 063 834,000	665 183,000	1 236 343,000
Валовая прибыль / Валовая прибыль (убыток)	353 335,000	481 244,000	110 465,000	225 304,000
Коммерческие расходы	227 136,000	309 539,000	59 997,000	119 044,000
Управленческие расходы				
<b>Прибыль (убыток) от реализации / Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>126 199,000</b>	<b>171 705,000</b>	<b>50 468,000</b>	<b>106 260,000</b>
Прочие доходы и расходы	-119 910,000	-162 059,000	-48 816,000	-103 316,000
- Проценты к получению				
- Проценты к уплате	104 554,000	145 199,000	45 091,000	96 616,000
- Доходы от участия в других организациях				
- Прочие доходы	10 143,000	18 755,000	4 460,000	8 017,000
- Прочие расходы	25 499,000	35 615,000	8 185,000	14 717,000
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>6 289,000</b>	<b>9 646,000</b>	<b>1 652,000</b>	<b>2 944,000</b>

Продолжение приложения Г

Наименование показателя	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
Отложенные налоговые активы / Изменение отложенных налоговых активов	-287,000	-284,000	4,000	5,000
Отложенные налоговые обязательства / Изменение отложенных налоговых обязательств	221,000	349,000	97,000	134,000
Налог на прибыль / Текущий налог на прибыль	1 312,000	2 136,000	332,000	680,000
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного года</b>	<b>4 377,000</b>	<b>6 749,000</b>	<b>1 200,000</b>	<b>2 047,000</b>

**ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Баланс Заемщика №2**

АКТИВ	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	2,000	2,000	1,000	1,000
Основные средства	275 245,000	285 902,000	279 999,000	271 701,000
Незавершенное строительство	101 842,000	86 791,000	83 004,000	84 160,000
Нематериальные поисковые активы				
Материальные поисковые активы				
Доходные вложения в материальные ценности	895,000	404,000	1 397,000	1 380,000
Долгосрочные финансовые вложения / Финансовые вложения				
Отложенные налоговые активы	363,000	365,000	369,000	371,000
Прочие внеоборотные активы	1 662,000	2 017,000	1 771,000	1 531,000
<b>Итого по разделу I</b>	<b>380 009,000</b>	<b>375 481,000</b>	<b>366 541,000</b>	<b>359 144,000</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	<b>1 121 864,00</b>	<b>1 204 769,00</b>	<b>1 151 395,00</b>	<b>1 020 424,00</b>
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	12,000	12,000	12,000	12,000

Продолжение приложения Д.

АКТИВ	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты), в т.ч.		65 721,000		
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	321 948,000	228 674,000	367 905,000	245 874,000
Краткосрочные финансовые вложения	5 000,000			
Денежные средства	8 001,000	9 516,000	5 180,000	14 539,000
Прочие оборотные активы	1 321,000	830,000	1 150,000	978,000
<b>Итого по разделу II</b>	<b>1 458 146,000</b>	<b>1 509 522,000</b>	<b>1 525 642,000</b>	<b>1 281 827,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 190+290)</b>	<b>1 838 155,000</b>	<b>1 885 003,000</b>	<b>1 892 183,000</b>	<b>1 640 971,000</b>
ПАССИВ	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	25 000,000	25 000,000	25 000,000	25 000,000
Собственные акции, выкупленные у акционеров				
Добавочный капитал		30 000,000	30 000,000	30 000,000
Резервный капитал				

Продолжение приложения Д.

ПАССИВ	3 кв. 2014	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	73 564,000	45 937,000	47 137,000	47 983,000
<b>Итого по разделу III</b>	<b>98 564,000</b>	<b>100 937,000</b>	<b>102 137,000</b>	<b>102 983,000</b>
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	1 115 510,000	860 647,000	375 137,000	551 023,000
Отложенные налоговые обязательства	1 537,000	1 665,000	1 762,000	1 800,000
Прочие долгосрочные обязательства / Прочие обязательства				
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1 117 047,000</b>	<b>862 312,000</b>	<b>376 899,000</b>	<b>552 823,000</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	276 655,000	653 685,000	1 174 779,000	869 934,000
<b>Кредиторская задолженность, в т.ч.</b>	<b>340 386,000</b>	<b>257 632,000</b>	<b>228 704,000</b>	<b>110 125,000</b>
Резервы предстоящих расходов и платежей			9 664,000	5 106,000
Прочие краткосрочные пассивы / Прочие обязательства (краткосрочные пассивы)	5 503,000	10 437,000		
<b>Итого по разделу V</b>	<b>622 544,000</b>	<b>921 754,000</b>	<b>1 413 147,000</b>	<b>985 165,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)</b>	<b>1 838 155,000</b>	<b>1 885 003,000</b>	<b>1 892 183,000</b>	<b>1 640 971,000</b>



ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Отчет о прибылях и убытках Заемщика №4

Наименование показателя	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (без НДС) / Выручка</b>	1 117 911,000	332 698,000	647 388,000	918 034,000
<b>Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг / Себестоимость продаж</b>	1 111 122,000	350 218,000	624 292,000	870 719,000
Валовая прибыль / Валовая прибыль (убыток)	6 789,000	-17 520,000	23 096,000	47 315,000
Коммерческие расходы	62 250,000	13 502,000	29 832,000	43 422,000
Управленческие расходы				
<b>Прибыль (убыток) от реализации / Прибыль (убыток) от продаж</b>	<b>-55 461,000</b>	<b>-31 022,000</b>	<b>-6 736,000</b>	<b>3 893,000</b>
Прочие доходы и расходы	-199 744,000	-42 269,000	-91 671,000	-182 814,000
- Проценты к получению	39,000		18,000	22,000
- Проценты к уплате	122 257,000	40 082,000	84 047,000	127 035,000
- Доходы от участия в других организациях				
- Прочие доходы	226 342,000	130 269,000	179 464,000	224 738,000
- Прочие расходы	303 868,000	132 456,000	187 106,000	280 539,000

Продолжение приложения Е

Наименование показателя	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>	<b>-255 205,000</b>	<b>-73 291,000</b>	<b>-98 407,000</b>	<b>-178 921,000</b>
Отложенные налоговые активы / Изменение отложенных налоговых активов	54 644,000	17 066,000	21 974,000	36 110,000
Отложенные налоговые обязательства / Изменение отложенных налоговых обязательств	5 385,000	2 815,000	3 265,000	6 310,000
Налог на прибыль / Текущий налог на прибыль				
<b>Чистая прибыль (убыток) отчетного года</b>	<b>-206 026,000</b>	<b>-59 060,000</b>	<b>-80 238,000</b>	<b>-149 677,000</b>

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Баланс Заемщика №4

АКТИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Нематериальные активы	2 187,000	2 127,000	2 066,000	2 005,000
Основные средства	748 362,000	728 849,000	726 364,000	709 433,000
Незавершенное строительство	13 806,000	18 970,000	7 557,000	6 693,000
Нематериальные поисковые активы				
Материальные поисковые активы				
Доходные вложения в материальные ценности	11,000	8,000	5,000	2,000
Долгосрочные финансовые вложения / Финансовые вложения				
Отложенные налоговые активы	93 030,000	110 095,000	115 003,000	129 140,000
Прочие внеоборотные активы				
<b>Итого по разделу I</b>	<b>857 396,000</b>	<b>860 049,000</b>	<b>850 995,000</b>	<b>847 273,000</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
Запасы	<b>256 011,00</b>	<b>252 043,00</b>	<b>325 674,00</b>	<b>478 241,00</b>
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	19 924,000	24 005,000	33 576,000	10 862,000

Продолжение приложения Ж

АКТИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)	368 759,000	432 347,000	411 751,000	474 178,000
Краткосрочные финансовые вложения				
Денежные средства	23 241,000	7 061,000	12 681,000	22 909,000
Прочие оборотные активы	1 559,000	1 037,000	1 494,000	1 980,000
<b>Итого по разделу II</b>	<b>669 494,000</b>	<b>716 493,000</b>	<b>785 176,000</b>	<b>988 170,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 190+290)</b>	<b>1 526 890,000</b>	<b>1 576 542,000</b>	<b>1 636 171,000</b>	<b>1 835 443,000</b>
ПАССИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
Уставный капитал	425 000,000	425 000,000	425 000,000	425 000,000
Собственные акции, выкупленные у акционеров				
Добавочный капитал	1 394,000	1 394,000	1 394,000	1 394,000
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	-202 916,000	-261 976,000	-283 154,000	-352 593,000
<b>Итого по разделу III</b>	<b>223 478,000</b>	<b>164 418,000</b>	<b>143 240,000</b>	<b>73 801,000</b>

Продолжение приложения Ж

ПАССИВ	4 кв. 2014	1 кв. 2015	2 кв. 2015	3 кв. 2015
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	1 149 743,000	1 157 698,000	1 136 797,000	1 156 761,000
Отложенные налоговые обязательства	36 883,000	39 697,000	40 148,000	43 192,000
Прочие долгосрочные обязательства / Прочие обязательства	2 670,000	2 872,000	164,000	238,000
<b>Итого по разделу IV</b>	<b>1 189 296,000</b>	<b>1 200 267,000</b>	<b>1 177 109,000</b>	<b>1 200 191,000</b>
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
Займы и кредиты	9 210,000	10 829,000	10 045,000	10 011,000
<b>Кредиторская задолженность, в т.ч.</b>	<b>94 192,000</b>	<b>185 333,000</b>	<b>294 162,000</b>	<b>541 120,000</b>
Доходы будущих периодов				
Резервы предстоящих расходов и платежей	10 714,000	15 695,000	11 615,000	
Прочие краткосрочные пассивы / Прочие обязательства (краткосрочные пассивы)				10 320,000
<b>Итого по разделу V</b>	<b>114 116,000</b>	<b>211 857,000</b>	<b>315 822,000</b>	<b>561 451,000</b>
<b>БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)</b>	<b>1 526 890,000</b>	<b>1 576 542,000</b>	<b>1 636 171,000</b>	<b>1 835 443,000</b>