

Министерство образования и науки РФ
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой

_____ А.Т. Петрова
« ____ » _____ 2016 г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

Информационно-аналитическое обеспечение
оценки кредитоспособности предприятия

Направление 38.04.01 «Экономика»
программа 38.04.01.11 «Бизнес-аналитик»

Научный
руководитель

доцент, к.э.н.

Ш.А. Шовхалов

Выпускник

М.В. Шейнгальц

Рецензент

Главный бухгалтер
ООО «ŠKODA
Гранада-Центр»
Е.В. Быковская

Нормоконтролер

доцент, к.э.н.

Ш.А. Шовхалов

Красноярск 2016

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|---|-------|
| Введение | 3 |
| 1 Теоретические основы оценки кредитоспособности | 5 |
| 1.1 Понятийный аппарат оценки кредитоспособности | 5 |
| 1.2 Информационная база проведения оценки кредитоспособности | 10 |
| 1.3 Риски, влияющие на кредитоспособность коммерческой организации | 17 |
| 2 Методические основы оценки кредитоспособности..... | 24 |
| 2.1 Методики оценки кредитоспособности..... | 24 |
| 2.2 Анализ качественных показателей кредитоспособности..... | 31 |
| 2.3 Анализ количественных показателей кредитоспособности..... | 38 |
| 3 Практические аспекты оценки кредитоспособности..... | 45 |
| 3.1 Статистическая оценка кредитования юридических лиц..... | 45 |
| 3.2 Оценка кредитоспособности коммерческой организации по разработанной методике | 54 |
| 3.3 Принятие решения об уровне кредитоспособности..... | 59 |
| Заключение..... | 64 |
| Список использованных источников..... | 66 |
| Приложения А-Б | 70-72 |

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования информационно-аналитического обеспечения оценки кредитоспособности коммерческих организаций продиктована необходимостью повышения эффективности взаимодействия кредитных организаций и юридических лиц с целью развития экономической и финансовой системы Красноярского края и России. К тому же определение кредитоспособности является наиболее сложным вопросом при осуществлении кредитного процесса в условиях многочисленных рисков и факторов, присущих предпринимательской и финансовой деятельности. В условиях изменения технологий, социальных и демографических аспектов спроса, регулирования и законодательства, показателей экономики оценки кредитоспособности коммерческих организаций требует постоянного совершенствования и повышения эффективности для его адаптации к быстроменяющимся условиям ведения бизнеса.

Целью работы является разработка методики оценки кредитоспособности коммерческой организации на основе качественных и количественных показателей.

Задачи магистерской диссертации:

- раскрытие сущности определения кредитоспособности коммерческой организации и классификация их видов;
- систематизация методического инструментария оценки кредитоспособности, выявление их преимуществ и недостатков;
- обоснование и формирование методики оценки кредитоспособности коммерческой организации;
- апробация предложенной методики оценки кредитоспособности и разъяснение практических аспектов ее применения.

Предметом исследования является кредитоспособность коммерческой организации.

Объектом исследования является коммерческая организация.

В ходе проведенного исследования получены следующие научные результаты:

1 Предложено определение кредитоспособности с точки зрения коммерческого банка;

2 Сформирована методика оценки кредитоспособности коммерческой организации, относящаяся к комплексной по виду и к банковской по субъекту.

При выполнении дипломной работы применялся системный подход к изучению объекта исследования, стандартные методы чтения финансовой отчетности (вертикальный, горизонтальный, трендовый, коэффициентный), методы прямого и обратного факторного анализа, а также графические методы.

Теоретическая основа работы включает федеральные законы, нормативно-правовые акты РФ и Красноярского края, регулирующие хозяйственную деятельность коммерческих организаций, работы, монографии, статьи по теме исследования. При написании диссертации использованы также ресурсы internet и бухгалтерская отчетность исследуемой организации.

Практическая значимость исследования заключается в том, что совершенствование информационно-аналитического обеспечения оценки кредитоспособности коммерческих организаций позволит дать объективную и всестороннюю оценку результатов функционирования существующих систем оценки; разработать и контролировать мероприятия, направленные на более эффективное функционирование системы оценки кредитоспособности.

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений. Работа представлена на 72 страницах, проиллюстрирована 24 таблицами, 3 рисунками, 2 приложениями, список литературы содержит 33 источника.

1 Теоретические основы оценки кредитоспособности

1.1 Понятийный аппарат оценки кредитоспособности

Утверждённое Банком России Положение от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» обязывает коммерческие банки оценивать финансовое состояние заемщиков и возможные риски, формировать резервы на случай их реализации. Кредитная организация должна на регулярной основе оценивать риски по выданным ссудам, профессиональное суждение должно основываться на результатах полного всестороннего анализа и объективной оценке финансово-хозяйственной деятельности заемщика, учитывать качество обслуживания долга и иные факторы риска по заемщику. Источником информации о заемщике могут быть все виды правоустанавливающих документов, бухгалтерская отчетность, документы из налогового органа, официальная статистика, прочая аналитика и отчетность.

При формировании профессиональных суждений стоит учитывать, что информация может быть недостоверной, фрагментированной или отсутствовать по отдельным направлениям анализа, при этом задачей кредитной организации является обеспечение получения информации в объеме необходимом и достаточном для анализа и формирования суждений о рисках и размерах создаваемых резервов.

На первом этапе важно определить дефиницию кредитоспособности, для этого разделим все определения на 2 вида по субъекту исследования:

- с точки зрения коммерческой организации;
- с точки зрения кредитной организации.

Для данного исследования важным представляется определение кредитоспособности с точки зрения кредитного учреждения. Тем не менее, проведем комплексный анализ понятийного аппарата, чтобы выявить лучшее определение или предложить собственное. Рассмотрим первую группу определений.

Профессор А. Д. Шермет даёт следующее определение кредитоспособности – способность заемщика в полном объеме и в срок покрыть основной долг и проценты - свои долговые обязательства [1]. Профессор О. И. Лаврушин имеет схожее мнение – «кредитоспособность заемщика означает способность юридического лица полностью и в срок рассчитаться по своим обязательствам», «кредитоспособность заемщика прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу» [2]. Профессор А. И. Ачкасов определяет понятие кредитоспособности следующим образом – это способность хозяйствующего субъекта в срок совершать все необходимые платежи при условии поддержания естественного хода производства за счет наличия достаточного объема собственных оборотных средств [3]. Здесь А. И. Ачкасов делает акцент на важность поддержания баланса между текущей деятельностью с её хозяйственными платежами и оплатой обязательств перед кредиторами. В. Т. Севрук утверждает: «Финансовое положение предприятия определяется его платежеспособностью и кредитоспособностью, то есть возможностью в срок покрыть срочные обязательства в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать заработную плату рабочим, совершать платежи и отдавать налоги в бюджет» [4].

Профессор Д. А. Ендовицкий описывает кредитоспособность следующим образом – это такое финансово-хозяйственное состояние предприятия – заемщика, которое подтверждает эффективное расходование заемных средств и возможность заемщика в срок и в полном объеме вернуть кредит, следуя условиям кредитного договора [5].

Профессор Е. А. Москвин пишет о кредитоспособности следующим образом - способность погашения предприятием – заемщиком ссудной задолженности [6]. В данном определении отсутствует ссылка на необходимость погашения кредита в определенный срок.

А. И. Ольшаный определяет кредитоспособность как способность заемщика исполнить кредитные обязательства и отмечает, что кредитные обязательства можно покрыть как за счет выручки, так и за счет источников обеспечения: поручительства и залогового имущества [7].

Определение Л. Т. Гиляровской описывает кредитоспособность как способность хозяйствующих субъектов в установленные сроки и в полном объеме исполнить свои обязательства в отношении основного долга и процентов по нему в связи с неотложными обязательствами по погашению кредитных обязательств [8].

М. Н. Крейнина формулирует понятие кредитоспособности как совокупность различных условий, которые определяют возможность заемщика привлекать заемные средства и возвращать их полностью и в установленные сроки [9]. Здесь, как и в определении Гиляровской учтены основные принципы предоставления кредитных средств, но отсутствуют источники погашения кредита. И возможность погашения за счёт поручительств и залога.

Профессор Н. С. Пласкова отмечает тесную связь понятий кредитоспособность и банкротство – «одним из актуальных направлений анализа кредитоспособности организации является оценка вероятности ее банкротства» [10]. Понятие потенциального банкротства основано на анализе количественных и качественных характеристик.

Л. Ю. Филобокова формулирует определение следующим образом – способность хозяйствующего субъекта не утрачивать платежеспособность с момента получения заемных средств и их размещения в активы (или на

перегруппировку пассивов) до момента полного погашения принятых перед заимодавцем обязательств [11].

М. О. Сахарова определяет кредитоспособность, как качественную характеристику заемщика, отражающую его возможности с точки зрения своевременного возврата ссуды [12].

Ряд авторов разделяют (выделяют) понятие инвестиционной кредитоспособности. Важнейшим направлением является инвестиционное кредитование, как для банков, так и экономики в целом. Инвестиционное кредитование является источником для обновления основных средств, включая создание новых направлений деятельности и обновление существующих. Инвестиции – источник экономического роста [13].

Е. В. Тихомирова дает следующее определение – инвестиционная кредитоспособность характеризует способность предприятия своевременно и в полном объеме погасить инвестиционный кредит вместе с процентами по кредиту на основе реализации инвестиционного проекта. В данном определении автор акцентирует внимание на важность использования специализированных моделей для разных видов кредитования и существовании различий, в частности для инвестиционных проектов [14].

Ко второй группе можно отнести следующие определения.

Ф. Х. Кодзоева считает, что кредитоспособность – это характеристика, представленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяющая оценить возможность заёмщика в будущем полностью и в срок платить по своим долговым обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании [15].

А. С. Тютина утверждает, что кредитоспособность – это комплекс параметров, необходимых для принятия банком положительного решения об участии в инвестиционном проекте в форме выдачи долгосрочного целевого кредита [16].

Г. М. Кирисюк, В.С. Ляховский и другие определяют кредитоспособность как «реально сложившееся правовое и хозяйственно-финансовое положение заемщика, исходя из которого, банк принимает решение о начале или прекращении кредитных отношений с ссудозаемщиком» [17].

Таким образом, анализ определений выявил следующие аспекты:

- в основном авторы рассматривают понятие кредитоспособности с позиции торгово-производственной организации, а не кредитной;

- практически во всех отсутствует формулировка о кредитном риске;

- под источником погашения кредита указывается выручка, при этом зачастую опускается возможность погашения кредита за счёт соответствующим образом оформленного обеспечения в виде поручительств юридических и физических лиц, ликвидного имущества юридического лица, оформленного в залог, а при отсутствии прибыли кредитные обязательства могут покрываться из собственного капитала.

- не во всех определениях есть акцент на то, что кредитоспособность – это прогноз на основании текущего финансово-хозяйственного состояния юридического лица.

- не все определения отражают основные принципы предоставления кредитных средств: платность, возвратность и срочность.

Учитывая выше изложенные аспекты, предлагаем следующее определение.

Кредитоспособность – это характеристика, описывающая уровень кредитного риска банка, определенная на основе анализа количественных и качественных показателей деятельности заёмщика, и отражающая вероятность, с которой заёмщик в будущем полностью и в срок выполнит перед кредитором свои долговые обязательства, закреплённые кредитным договором, за счёт выручки, собственных средств или обеспечения в виде залога или поручительства.

Отметим, что кредитный риск - это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора [18].

1.2 Информационная база проведения оценки кредитоспособности

Процесс рассмотрения клиента в качестве потенциального заёмщика кредитной организации начинается с момента поступления в банк заявления о предоставлении кредита.

Кредитное подразделение получает от предполагаемых участников сделки все документы, необходимые для анализа в соответствии со спецификой запрашиваемого типа кредитования и внутренними нормативами банка. Документы заверяются уполномоченными представителями юридического лица либо предоставляются в оригинале. Примерный перечень документов может состоять из следующих элементов:

- устав организации;
- бухгалтерская отчётность и расшифровки к ней;
- аудиторское заключение;
- информация о забалансовых обязательствах;
- предоставленные и полученные поручительства;
- заключённые договора с другими кредитными организациями;
- информация о структуре группы компаний и владельцах;
- бизнес-планы и технико-экономическое обоснование проектов;
- информация из БКИ;
- прочие.

Заявление клиента и пакет документов на получение кредитных средств рассматривает кредитующее подразделение совместно с другими службами банка:

- юридической службой;
- службой безопасности;
- залоговой службой;
- клиентским подразделением;
- подразделением рисков;
- службой андеррайтинга, при необходимости с другими участниками кредитного процесса в соответствии с регламентом банка.

Взаимодействие банковских служб при анализе заявления и пакета документов клиента устанавливается внутренними нормативными документами банка с учетом специфики проводимых операций кредитования и требований Центрального банка.

Процесс рассмотрения и анализа пакета документов на этапе оценки кредитоспособности схематически изображён на рисунке 1.2.1.

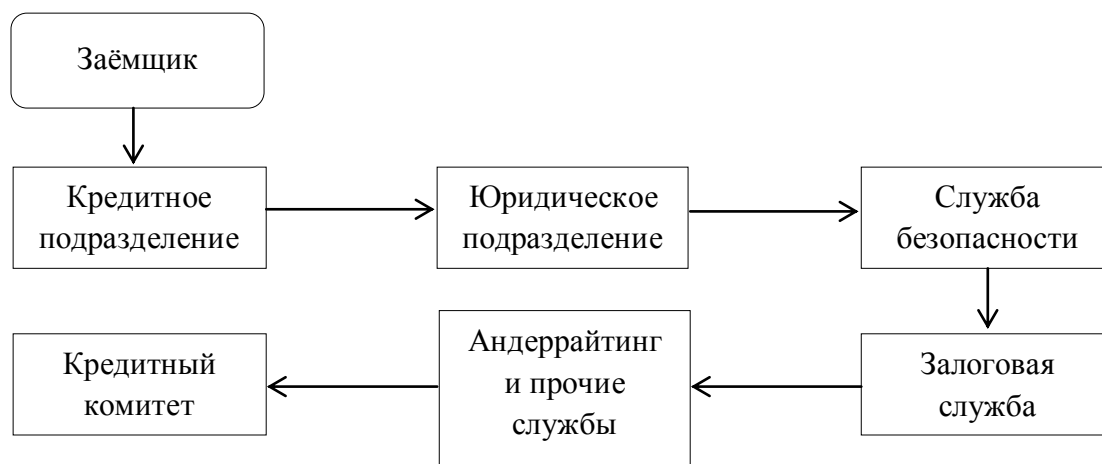


Рисунок 1.2.1 – Процесс рассмотрения и анализа пакета документов на этапе оценки кредитоспособности

Сотрудник кредитующего подразделения анализирует и обобщает представленные потенциальными участниками кредитной сделки и службами банка документы и формирует мнение о возможности кредитования. В процессе рассмотрения кредитное подразделение проводит анализ финансового состояния и кредитоспособности клиента и участников сделки при необходимости, оценивает достаточность залогового обеспечения, адекватность и соответствие бизнес-плана запрашиваемым срокам и размерам финансирования.

Критериями оценки кредитоспособности заемщика являются:

- финансовое состояние и перспективы развития;
- отраслевая принадлежность клиента;
- правоспособность заключать кредитные сделки;
- размер инвестируемых средств;
- структура и параметры использования кредитных средств;
- принимаемое в залог имущество;
- оценка менеджмента;
- оценка экономического окружения;
- анализ движения финансовых средств;
- анализ ликвидности и другие.

Обновление информации о клиенте, контроль его финансово-хозяйственной деятельности, оценка финансового положения проводится регулярно, включает описанные выше и при необходимости иные методы оценки кредитоспособности. Формирование прогноза о финансовом состоянии заемщика дает возможность проанализировать уровень принимаемых банком кредитных рисков.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности традиционно является одной из важнейших составляющих менеджмента в организации. При этом

финансовый анализ – это весомая составляющая оценки кредитоспособности заемщика в кредитных организациях.

Характеристики финансового состояния организации:

- обеспеченность ресурсами в достаточной для функционирования мере;
- эффективность использования ресурсов;
- взаимоотношения с организациями и клиентами;
- платежеспособность;
- финансовая устойчивость.

Финансовое состояние анализируется при рассмотрении бухгалтерской отчетности за достаточное количество для рассматриваемого вида кредита отчетных периодов. Также целесообразен анализ расшифровок к ней:

- краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений;
- кредиторской и дебиторской задолженности;
- долгосрочных и краткосрочных кредитов;
- полученных и выданных обеспечений;
- и другие при необходимости.

Бухгалтерская отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о финансовых результатах, отчета об изменениях капитала, отчета о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, пояснительной записки, а также, при наличии, аудиторского заключения.

Если потенциальный участник сделки входит в состав Холдинга (Группы), то также анализируется финансовая консолидированная отчетность Холдинга (Группы).

При проведении финансового анализа вместе с финансовой отчетностью необходимо пользоваться дополнительной доступной информацией, характеризующей внешнюю и внутреннюю среду клиента. Такой информацией является:

- прогнозные документы правительства РФ;
- официальная статистическая информация (Росстат);
- данные Банка России, Министерства экономического развития РФ;

Министерство Финансов РФ и других ведомств;

- материалы, подготовленные международными финансовыми организациями (МВФ, ВБРР и др.).

На следующем этапе необходимо проанализировать информацию о состоянии и перспективах в отрасли, к которой принадлежит исследуемая организация. Источником информации по отдельным отраслям и организациям может являться периодическая печать и независимые аналитические агентства. Необходимо изучать и оперативно реагировать и на изменения в нормативно-правовой базе с учётом влияния на отрасль, рынки сбыта, долю и конкуренцию в отрасли.

При анализе кредитоспособности заёмщика нужно ориентироваться на получение ответов на следующие вопросы:

- основные направления бизнеса, генерирующие выручку;
- основные продукты и услуги;
- наличие и уровень детализации стратегии развития клиента (развитие продаж, структура финансирования и прочее);
- прогнозные значения по ключевым показателям финансово-хозяйственной деятельности;
- анализ динамики производства в натуральных величинах;
- оценка финансово-инвестиционной политики и другие.

Большинство кредитов выдаётся под обеспечение, важным элементом процесса кредитования является работа по снижению рисков, связанных с возможной утратой или повреждением залогового обеспечения или возникновением проблем с его реализацией при необходимости взыскания и

покрытия задолженности по кредитному договору в приемлемые для банка сроки.

При выдаче кредитных средств банки руководствуются следующими принципами:

- обеспеченность;
- возвратность;
- срочность;
- платность;
- целевая направленность.

Устойчивое финансовое состояние заемщика и наличие обеспечения с высокой ликвидностью – это основные критерии банка при оценке кредитоспособности и принятии решения о выдаче кредитных средств. По этой причине кредитные организации при анализе кредитоспособности уделяют большое внимание анализу финансового состояния и залогов, при этом и другие виды рисков могут спровоцировать банкротство клиента. При наличии в сделке третьего лица, выступающего залогодателем, рекомендуется проводить анализ его финансового состояния. Это предусмотрено положением 254-П и позволяет осуществлять корректировку резерва на высоколиквидное обеспечение [19]. Второй положительный момент состоит в снижении риска утраты залогового обеспечения, так как регулярный мониторинг финансового состояния залогодателя позволяет своевременно реагировать на возникающие проблемы, например, при введении процедур банкротства или другие негативные события.

Оценка стоимости предметов залога основывается на следующих основных критериях:

- ликвидность залогового имущества;
- сохранность и возможность осуществления регулярного контроля и мониторинга имущества, предлагаемого в залог;

- имущество должно быть не обременено по иным кредитным обязательствам залогодателя или третьих лиц либо стоимости имущества должно быть достаточно для покрытия всех обязательств, по которым оно выступает обеспечением;

- требуемые в соответствии с регламентами документы на залог в наличии: правоустанавливающие, регистрационные и прочие. В целях залога может быть принято имущество, которое принадлежит залогодателю, и его права подтверждены документально. В отдельных случаях с согласия всех собственников может быть передано в залог имущество, принадлежащее залогодателю на правах общей долевой собственности. При владении имуществом на правах хозяйственного ведения в залог оно принимается только при документально подтверждённом согласии собственника или государственной структуры.

При оценке залога сторонним оценщиком сотрудники залоговой службы и андеррайтинга должны проводить анализ предоставленного отчёта на предмет его соответствия регламенту банка и адекватности полученной стоимости. При анализе результатов отчета следует обратить внимание на следующее:

- определенная в результате оценки стоимость должна быть сопоставима с ценами на объекты аналоги в населенном пункте, регионе;

- сравнение стоимости целесообразно осуществлять, оперируя единицами сравнения (сдаваемая в аренду площадь, цена квадратного метра, погонный метр, общая используемая площадь и т.п.);

- сопоставимость цен, рассчитанных в отчёте, с ценами, доступными из других источников: агентств недвижимости, управляющих компаний, маркетинговых исследований, СМИ и прочих.

1.3 Риски, влияющие на кредитоспособность коммерческой организации

Рассмотрим совокупность факторов, влияющих на кредитоспособность коммерческой организации.

1 Риск снижения эффективности деятельности заёмщика.

Одним из самых важных факторов, влияющих на кредитоспособность, является финансовое состояние заёмщика и участников сделки на момент получения кредита.

Финансовое состояние заёмщика и участников сделки характеризует уровень платежных рисков, которые принимает банк, и при ухудшении финансового состояния клиента вероятные потери из-за отсутствия способности исполнить кредитное обязательство. Финансовое состояние клиента оцениваются в одну из категорий: хорошее, среднее, плохое. Методика оценки должна быть закреплена регламентом банка и соответствовать требованиям Центрального банка РФ, в т.ч. Положению №254-П от 26.03.2004 г. Анализ финансового состояния и платежных рисков целесообразно проводить, как минимум, за 5 отчетных периодов на основании официальной бухгалтерской отчетности, предоставленной заемщиком в налоговые органы (бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах, а также на основании иных документов).

При этом важно обратить внимание на следующее:

- риски, характеризующие финансовое состояние клиента как плохое, зафиксированные в результате оценки финансово-хозяйственной деятельности по различным показателям (ликвидность, рентабельность, устойчивость и др.);
- наличие отрицательных трендов в развитии организации за исключением влияния сезонности и других разовых факторов. Анализ трендов даёт возможность определить предполагаемую величину показателя

финансово-хозяйственной деятельности в будущем на основе ретроспективных данных;

- превышение рекомендуемого уровня долговой нагрузки, что существенно влияет на принимаемые банком кредитные риски. Стоит проводить анализ по всем видам обязательств, в том числе и забалансовым, с детализацией по сумме, сроку, графику погашения и поступления, и т.д;

- негативная информация в отношении основных партнёров заёмщика или их финансового состояния, что может оказать существенное влияние на его финансовые результаты. Целесообразно анализировать контрагентов с долей в обороте заёмщика от 20-30%;

- низкая прозрачность финансового состояния заемщика. При отсутствии информации о консолидированных результатах по группе компаний или отсутствии отчётности зависимых компаний, оказывающих влияние на финансовые результаты заёмщика, невозможно в полной мере оценить принимаемые банком риски.

Низкая прозрачность финансового состояния организации характеризуется следующими признаками:

- финансовое состояние связанных организаций проанализировано частично или не анализировалось;

- финансовое состояние поставщиков и покупателей с существенной долей в обороте заёмщика (20–50%) не анализировалось;

- консолидированная отчётность по группе компаний отсутствует или представлена не в полном объёме;

- отсутствуют расшифровки по основным статьям баланса, забалансовым обязательствам, копии важных документов и прочие материалы для полноценной оценки.

2 Риски, связанные с обеспечением кредита.

Факторы, которые нужно учитывать при оценке рисков:

- ликвидность обеспечения, достоверность и адекватность стоимости, применяемый дисконт, достаточность залога;

- отношение имущества с высокой и средней ликвидностью к общей массе залогового обеспечения;

- финансовое состояние и устойчивость залогодателя.

Главным фактором при принятии имущества в залог является его ликвидность, подразумевающая его реализацию при наступлении событий, влекущих обращение взыскания на залог. Ликвидность соответствующая высокому и среднему уровню позволяет рассчитывать на реализацию залога в течение 180 дней, но на практике цена и срок могут существенно корректироваться не в пользу кредитора.

На ликвидность воздействует множество факторов: количество объектов аналогов в регионе, степень доступности объекта для мониторинга, физическое состояние, расположение, наличие информации в открытых источниках и другие.

Высокая ликвидность имущества предполагает возможность его реализации при необходимости за рыночную стоимость в сжатый срок.

При оценке объекта залога для снижения рыночной стоимости на величину расходов, связанных с продажей обеспечения, используется дисконт.

При определении уровня обеспеченности кредита вычисляется отношение залоговой стоимости к размеру предоставляемого финансирования.

Оценку обеспечения проводит залоговая служба или независимый оценщик, при этом залоговая служба проверяет и утверждает отчёт независимого оценщика. В отдельных случаях проведение независимой оценки рекомендуется в обязательном порядке:

- собственником имущества является государство в лице субъектов РФ, муниципальных образований, государственных предприятий и т.п.;

- крупные производственные линии, комплексы;

- недвижимость на этапе строительства;
- при дефиците информации о предлагаемом обеспечении;
- законодательно закрепленное требование оценки.

Значение залоговой стоимости в идеале должно превышать основной долг по предоставленному кредиту, в отдельных случаях при хорошем финансовом положении заёмщика и положительной кредитной истории в банке процент покрытия может быть менее 100%.

Залоговая стоимость равна разнице рыночной стоимости и дисконта. Расчёт дисконта включает следующие параметры:

- затраты кредитной организации на продажу залогового обеспечения;
- физический износ и его влияние на стоимость имущества;
- прогнозируемая на дату окончания договора рыночная стоимость обеспечения;
- прогнозируемый срок реализации обеспечения.

3 Фактор правовых рисков.

Под правовым риском нужно понимать вероятность возникновения расходов в результате невозможности выполнения условий договоров в соответствии с законодательством.

Факторы, влияющие на правовые риски, можно разделить на внутренние и внешние. К внутренним можно отнести:

- ошибки и неверная трактовка банком условий договоров, учредительной и внутренней документации;
- противоречия в законодательстве и нормативных документах кредитной организации;
- задержки при обновлении нормативных документов кредитной организации в соответствии с законодательными изменениями;
- человеческий фактор при организации юридической работы в банке.

Внешние факторы характеризуются:

- несовершенством правовой системы (избыточное или недостаточное регулирование, слишком частые несистемные изменения, пробелы в организации контроля и надзора, несоответствие международным стандартам);

- нарушениями законодательства и договоров клиентами и банками-партнёрами;

- проблемами из-за различных подходов в области права при осуществлении кредитной организацией и заёмщиками деятельности на территориях различных государств.

Финансовые потери от реализации событий правового риска:

- выплаты в результате исполнения решений судов и других государственных органов РФ;

- выплаты по мировым соглашениям;

- занижение стоимости обеспечения и активов;

- прочие убытки.

Основная цель управления правовым риском при оценке кредитоспособности — уменьшение расходов, вызванных пробелами в организации правовой работы. Поскольку правовые риски возникают во всех сделках кредитного характера, вовлечение юридического подразделения банка является необходимым условием для снижения рисков финансовых потерь.

4 Факторы отраслевых рисков

Анализ рисков нужно проводить с учётом следующей информации:

- вероятность, с которой отрасль может пострадать от несистемных или иных решений государственных органов;

- динамика цен в отрасли;

- динамика производительности труда в отрасли;

- рентабельность деятельности в отрасли и вероятность появления новых игроков;

- технологические решения, применяемые для повышения производительности и качества;

- степень износа основных фондов;
- спрос и предложение;
- доля рынка, уровень конкуренции;
- влияние покупателей и их доля в выручке;
- влияние поставщиков и их доля в себестоимости;
- деловая репутация;
- наличие товаров-заменителей.

К негативным факторам отраслевого риска относят высокую конкуренцию в отрасли, монополию на рынке, большое количество заменителей, низкую рентабельность продаж, падение продаж, обязательное лицензирование деятельности, рост затрат на производство, высокие налоги, государственное регулирование, перепроизводство и другие.

5 Фактор взаимодействия с контролирующими органами

Налоговые органы публично размещают критерии, которые, по их мнению, являются показателями повышенного риска и сигнализируют о необходимости включения налогоплательщика в список на проведение выездной проверки. Перечень критериев следующий:

- низкая налоговая нагрузка по отношению к среднеотраслевому уровню;
- убытки организации на протяжении двух и более лет;
- вычеты по НДС от суммы налога превышают 89 % за последние 12 месяцев;
- темпы роста расходов выше темпов роста доходов;
- зарплата сотрудников ниже среднеотраслевых уровней;
- балансирование на грани предельных значений, дающих право на использование специальных режимов;

- сумма расхода, приближена к сумме дохода, при ИП получает налоговые вычеты;
- построение цепочек посредников без веских на то причин;
- отсутствие со стороны налогоплательщика пояснений на запросы ФНС;
- регулярная смена налогового органа;
- расхождение рентабельности деятельности по отчётности со среднеотраслевыми значениями [20].

В свою очередь Центральный банк разработал свои критерии оценки для проверки на предмет реальности деятельности организации, критерии следующие:

- отсутствие основных средств;
- снятие со счетов крупных сумм денежных средств;
- экономически нецелесообразные операции;
- лица, не являющиеся сотрудниками, выполняют операции по доверенности;
- отсутствие сотрудников у организации;
- смена мест постановки на учет;
- руководитель исполняет обязанности в более чем одной организации;
- регистрация в местах массовой регистрации;
- несущественные налоговые платежи или их отсутствие.

Аналогично в таможенной и других государственных службах применяются системы для выявления зон риска, что позволяет им эффективно реагировать на выявленные правонарушения.

Заёмщики, попадающие под данные критерии, несут риски проведения в отношении них проверок контролирующими органами, что может приводить к назначению штрафов, ограничению деятельности и прочим негативным последствиям, препятствующим своевременному обслуживанию и погашению кредита.

2 Методические основы оценки кредитоспособности

2.1 Методики оценки кредитоспособности

ЦБ РФ рекомендует кредитным организациям разрабатывать свои собственные методики оценки кредитоспособности. Такие методики оформляются в виде отдельных нормативных документов и утверждаются членами правления для использования в коммерческом банке.

На практике кредитные организации используют различные методики оценки кредитоспособности клиента. Причинами многообразия являются:

- различный уровень доверия к методам оценки количественных и качественных показателей кредитоспособности,
- индивидуальные принципы, технологии, культура и практика организации кредитной работы и оценки кредитоспособности,
- определенный набор инструментария оценки и управления кредитным риском [21].

Кредитная организация должна на ежеквартальной основе осуществлять анализ показателей кредитоспособности. Регулярный контроль и анализ в динамике показателей кредитоспособности и финансового состояния заёмщика стимулирует клиента на повышение эффективности деятельности [22].

При анализе кредитоспособности клиента кредитной организации стоит оценивать определенный и регламентированный список показателей финансово-хозяйственной деятельности, например: объем и динамика продаж, размер прибыли и убытка; коэффициенты рентабельности; ликвидность; коэффициенты покрытия расходов на процентные выплаты; дебиторскую и кредиторскую задолженность; и другие показатели, которые характеризуют деятельность организации.

Кредитные организации должны анализировать также показатели, оценка которых при отсутствии чётких регламентированных стандартов может зависеть от личного мнения и опыта эксперта: деловая репутация, опыт менеджеров; конкуренция на рынке сбыта и доля организации; взаимодействие с государственными органами; кредитная история; финансовая прозрачность; внешний аудит.

Рассмотрим группы методик оценки кредитоспособности по видам в таблице 2.1.1 и методики оценки кредитоспособности по субъектам в таблице 2.1.2.

Для каждой методики свойственны свои преимущества и недостатки, различия и схожесть подходов к оценке кредитоспособности.

Банки разрабатывают собственные методики, используя информацию о сильных и слабых сторонах различных методов. Это позволяет для оценки различных по специфике и структуре кредитных продуктов объединить разные методы и показатели в общую методику.

Проанализированные методики подтверждают, что основным направлением анализа при оценке кредитоспособности является финансовый анализ. В различных вариациях финансовый анализ присутствует в большинстве изученных методик оценки кредитоспособности клиентов.

При этом кредитная организация в основном проводит менее детализированный анализ финансово-хозяйственной деятельности, ограничиваясь рамками кредитного соглашения. Кредитоспособность рассматривается на период действия договора. Перечень показателей и их допустимые значения кредитная организация устанавливает в зависимости от специфики деятельности кредитуемого клиента и отношения банка к риску. Лишь отдельные показатели на сегодняшний день закреплены законодательно.

Таблица 2.1.1 – Преимущества и недостатки основных групп методик оценки кредитоспособности коммерческих организаций по видам

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|--|---|---|---|
| Методики на основе коэффициентов | Оценка по системе коэффициентов: - ликвидность; - оборачиваемость; - рентабельность; - финансовая устойчивость; - долговая нагрузка и пр. | - Оперативное получение результатов об уровне кредитоспособности клиента из-за определенного набора показателей. - Применимость в сочетании с другими методами, например, прогнозными. | - Отражает финансовое положение заёмщика на основе данных официальной отчётности без учёта качественных показателей деятельности. - Отражает финансовое состояние на текущий момент, невозможно построить достоверный прогноз без дополнительных данных. |
| Методики на основе статистической оценки | Стандартизация подхода к оценке кредитоспособности за счёт определения количественных параметров, позволяющих разделить заёмщиков на группы проблемных и надежных. Итоговое значение параметра кредитоспособности задаётся уравнением, где финансовые показатели выступают в роли переменных: коэффициенты ликвидности, оборачиваемости активов и пр. | - Оперативное получение результатов расчёта уровня кредитоспособности по причине определенного и формализованного перечня показателей (зачастую, рассчитывается автоматизированными методами). - Достаточно информации из бухгалтерской отчетности организации. - Полученные результаты могут использоваться для экспертной оценки и отправной точкой для углубленного анализа. | - Дефицит моделей, разработанных на основе статистических данных по российским организациям с учётом отраслевой принадлежности и размера бизнеса. - Редко используются качественные показатели. |

Продолжение таблицы 2.1.1

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|---|---|--|--|
| <p>Методики на основе анализа денежных потоков</p> | <p>Суть метода основана на анализе движения денежных средств организации. Рассчитываются показатели, характеризующие финансовую устойчивость, доходность, покрытие обязательств и другие. Особое внимание уделяется генерированию потоков от операционной деятельности.</p> | <p>- Высокая достоверность анализа кредитоспособности, так как денежные потоки определяют способность организации покрывать свои операционные и инвестиционные расходы и обслуживать задолженность генерируемыми потоками денежных средств.</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Существенные трудозатраты на построение моделей и прогнозов движения средств. - Причины избытка или недостатка денежного потока сложно определить без дополнительной информации. - Отсутствие анализа нефинансовых показателей, которые могут существенно повлиять на финансовые результаты заёмщика и денежный поток в перспективе. |
| <p>Методики на основе оценки деловой активности</p> | <p>Анализ делового риска основан на оценке объёмов продаж, прибыли, интенсивности оборачиваемости активов клиента и прочих показателей деловой активности. Деятельность организации непрерывна, при снижении показателей возникает риск</p> | <p>Контроль деловой активности помогает своевременно выявлять проблемы и принимать меры по минимизации рисков банка при проявлении спада в деятельности клиента, который может привести к затруднениям при погашении ссудной задолженности. Метод позволяет дополнить другие способы анализа кредитоспособности.</p> | <p>Проблема доступа к информации, характеризующей внутреннюю деятельность и деловую активность.</p> |

Окончание таблицы 2.1.1

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|----------------------------|--|--|--|
| Методики прогнозной оценки | <p>Оценка кредитоспособности организации на будущие периоды. Для оценки используют приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - индекс кредитоспособности; - система количественных и качественных показателей; - прогноз показателей кредитоспособности. | <p>В совокупности с данными бухгалтерской отчетности используется информация о внешних и внутренних факторах деятельности организации (кредитная история, характер взаимоотношений с покупателями и контрагентами, рынок сбыта, ситуация в отрасли и пр.).</p> | <p>Прогнозные решения должны основываться на исследованиях кредитоспособности за большие интервалы времени. Такие модели популярны в странах с большой историей оценки кредитоспособности. В Российских условиях данные модели только набирают популярность.</p> |
| Комплексные методики | <p>Оценка кредитоспособности организации на будущие периоды. Для оценки используют приемы:</p> <ul style="list-style-type: none"> - индекс кредитоспособности; - система количественных и качественных показателей; - прогноз показателей кредитоспособности. | <p>Включает в себя преимущества всех методов.</p> | <p>Высокая трудоёмкость процесса и большой объём анализируемой информации.</p> |

Таблица 2.1.2 – Преимущества и недостатки основных групп методик оценки кредитоспособности коммерческих организаций по субъектам

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|--|---|---|---|
| <p>Методики международных рейтинговых агентств</p> | <p>Предполагает анализ следующих характеристик:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Риски бизнес профиля заёмщика (отраслевые риски, страновой риск, конкурентная позиция); - Риск финансового профиля заёмщика (анализ денежного потока и уровня долговой нагрузки) | <ul style="list-style-type: none"> - Независимость: кредитный рейтинг представляет собой независимое мнение рейтинговой компании по поводу кредитоспособности организации. - Публичность анализируемых критериев. - Коллегиальность принятия решения. - Интерактивность взаимодействия с заёмщиком в процессе присвоения кредитного рейтинга и последующего наблюдения за ним. - Конфиденциальность информации переданной аналитикам. - Использование рейтинговых шкал. - Постоянные исследования вероятности дефолта и совершенствование методологии оценки кредитоспособности на широкой статистической выборке. | <ul style="list-style-type: none"> - Высокая трудоёмкость процесса и большой объём анализируемой информации. - Возможны временные задержки при переоценке рейтинга в связи с необходимостью анализа большого объёма информации. - Риск предоставления фиктивных документов в связи с публичностью критериев. |

Продолжение таблицы 2.1.2

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|---|---|---|---|
| <p>Методики российских рейтинговых агентств</p> | <p>Анализируются следующие показатели:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Анализ бизнес рисков (перспективы развития и тенденции ключевых рынков сбыта, уровень диверсификации, тенденции объёма бизнеса компании, инвестиции в основные средства) - Характер взаимоотношений с контрагентами - Анализ финансовых рисков (ликвидность, долговая нагрузка, рентабельность, валютные риски) - Анализ корпоративных рисков бизнеса (структура акционерного капитала, существующая практика принятия решений, эффективность взаимоотношений с дочерними и зависимыми обществами, финансовая и информационная прозрачность, качество стратегического планирования бизнеса компании, организация риск-менеджмента). | <ul style="list-style-type: none"> - Использование стресс-факторов для тестирования устойчивости организации к различным внешним и внутренним событиям. - Адаптация к российским условиям и специфике ведения бизнеса. - Открытость критериев. - Широкий спектр анализируемой информации. | <ul style="list-style-type: none"> - Большой объём анализируемой информации. - Существенные временные трудозатраты. - Требуется высокая квалификация аналитиков. |

Окончание таблицы 2.1.2

| Метод | Характеристика | Преимущества | Недостатки |
|---------------------------------|---|--|---|
| Методики российских банков | Зачастую используется набор коэффициентов, который варьируется в зависимости от специфики кредитования и прочих факторов. | Применимость в сочетании с другими методами, например, прогнозными. | <ul style="list-style-type: none"> - Отражает финансовое положение заёмщика на основе данных официальной отчётности без учёта качественных показателей деятельности. - Отражает финансовое состояние на текущий момент, невозможно построить достоверный прогноз без дополнительных данных. |
| Методики российских предприятий | Зачастую предприятия отождествляют кредитоспособность и платёжеспособность. | Оперативное получение результатов об уровне кредитоспособности клиента из-за определенного набора показателей. | Отсутствует учет интересов банка. |

Важно отметить, что в рассмотренных методиках наименьшее внимание уделено качественным показателям, что и определило необходимость определения таковых для методики оценки кредитоспособности коммерческой организации.

На наш взгляд, методика должна содержать комплекс качественных и количественных показателей, которые позволят составить рейтинг, наиболее полно и всесторонне характеризующий заёмщика, и помогающий принять решение о сроке, структуре и объёме кредитования.

Для определения групп показателей воспользуемся рекомендацией ассоциации российских банков, которая включает следующие показатели:

- солидность;
- способность;
- доходность;
- реальность;
- обоснованность;
- возвратность и обеспеченность.

Далее рассмотрим более подробно сам перечень показателей. В качестве оценки показателей используем 5 бальную шкалу. Это позволит привести все показатели в сопоставимый вид путём деления фактического значения на эталонное.

2.2 Анализ качественных показателей кредитоспособности

Рассмотрим перечень наиболее распространённых качественных показателей, разбитых на 6 предложенных групп. К группе «солидность» относятся показатели, перечисленные в таблице 2.2.1.

Таблица 2.2.1 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «солидность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|--|---|------|
| Деловая репутация владельцев, менеджеров высшего звена (анализируются СМИ, открытые источники информации, информационные системы на предмет наличия негативной информации о заёмщике, которая может негативно влиять на финансовые результаты организации) | Отсутствует информация о судебных процессах или инцидентах, связанных с собственниками, менеджментом заёмщика или самим заёмщиком | 5 |
| | Информации о возможных санкциях, начале судебных процессов или инцидентах, связанных с деятельностью заёмщика, итоги которых имеют незначительное воздействие и не повлияют на финансовые результаты заёмщика | 4 |
| | Информация о начале судебных процессов, инцидентах, связанных с собственниками или менеджментом организации, последствия которых могут оказывать влияние на финансовые результаты заёмщика в будущем | 3 |
| | Информация о введении санкций, начале судебных процессов, затрагивающих финансово-хозяйственную деятельность заёмщика, итоги которых значительно повлияют на финансовые результаты заёмщика | 2 |
| | Наличие вынесенных определений суда, утверждённых санкций, которые влияют на финансовые результаты заёмщика | 1 |
| Менеджмент заёмщика (профессиональный опыт в сфере деятельности заёмщика) | Отличный уровень менеджмента – опыт менеджеров высшего звена от 5 лет в профессиональной сфере деятельности, организацией утверждается стратегия и осуществляется бизнес-планирование | 5 |
| | Хороший уровень менеджмента – опыт менеджеров высшего звена составляет от 3 лет и выше, утверждается стратегия и осуществляется бизнес-планирование | 4 |
| | Средний уровень менеджмента – опыт менеджеров высшего звена в основном от 1 до 3 лет | 3 |
| | Неопытное руководство (опыт менее года) или непрозрачная структура | 2 |
| | Информация отсутствует | 1 |

Продолжение таблицы 2.2.1

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|---|--|------|
| <p>Возможность потери контроля над дочерними, зависимыми, аффилированными компаниями (анализ проводится на предмет существенного негативного влияния на финансовые результаты заёмщика)</p> | Отсутствуют зависимые компании | 5 |
| | Группа стабильна, утрата контроля над зависимой организацией не влияет на финансовые результаты заёмщика | 4 |
| | Группа стабильна, утрата контроля над зависимой организацией ограничено повлияет на финансовые результаты заёмщика | 3 |
| | Утрата контроля над зависимой организацией угрожает стабильности группы, оказывает значительное влияние на производственные и финансовые результаты заёмщика | 2 |
| | Информация о составе зависимых организаций отсутствует, группа недостаточно прозрачна, осуществить оценку возможной утраты контроля и влияния утраты на финансовые результаты заёмщика не возможно | 1 |
| <p>Вероятность отвлечения капитала на финансовую поддержку зависимой организации</p> | Группа стабильна, финансовое состояние зависимых организаций и группы хорошее. Либо зависимые организации отсутствуют или финансовая помощь зависимым организациям не предоставляется | 5 |
| | Отдельные члены группы получают финансовую помощь в размере не более 10% от значения чистых активов заёмщика | 4 |
| | Отдельные члены группы получают финансовую помощь в размере от 10% до 30% от значения чистых активов заёмщика | 3 |
| | Отдельные члены группы получают финансовую помощь в размере более 30% от значения чистых активов заёмщика | 2 |
| | Информация о составе группы и оказываемой финансовой помощи не предоставлена, группа не прозрачна | 1 |

Окончание таблицы 2.2.1

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|---|--|------|
| Прозрачность состава собственников | Высокая прозрачность состава собственников, в их числе известные зарекомендовавшие себя в бизнесе люди | 5 |
| | Высокая прозрачность состава собственников, информация достоверна, подтверждена | 4 |
| | Основная часть состава собственников известна, информации доступна, но частично не подтверждена | 3 |
| | Низкая прозрачность состава собственников, информация не подтверждена, оффшорные структуры и прочее | 2 |
| | Информация о собственниках и структуре отсутствует или собственники имеют плохую репутацию в бизнес сообществе | 1 |
| Риск смены собственников (оценка риска снижения финансовых результатов заёмщика в связи с вероятностью смены собственников по средством анализа СМИ, учредительных документов, заключений служб банка и прочих информационных систем) | Стабильный состав собственников, информация о смене собственников отсутствует, конфликты отсутствуют | 5 |
| | Есть информация о вероятных конфликтах основных собственников | 4 |
| | Есть информация о значительных конфликтах основных собственников | 3 |
| | Есть информация о предстоящей смене собственников | 2 |
| | Судебные процессы, направленные на изменение структуры собственников | 1 |

Рассмотрим показатели, входящие в группу «способность» в таблице 2.2.2.

Таблица 2.2.2 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «способность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|--|---|------|
| Характеристика рынка сбыта и перспективы стабильного роста | На текущий момент рынок сбыта растёт, прогноз на будущий период – рост рынка | 5 |
| | На текущий момент рынок сбыта растёт, прогноз на будущий период – замедление или стабильность рынка | 4 |
| | На текущий момент рынок сбыта стабилен, прогноз на будущий период – стабильность рынка | 3 |
| | На текущий момент рынок сбыта стабилен, прогноз на будущий период - сокращение рынка | 2 |
| | На текущий момент на рынке сбыта наблюдается спад, прогноз на будущий период – дальнейшее сжатие рынка | 1 |
| Конкуренция в отрасли, конкуренты | Низкая конкуренция, возможен существенный рост доли рынка, несколько крупных фирм контролируют рынок | 5 |
| | На рынке несколько крупных конкурентов, в том числе и исследуемая организация, возможен ограниченный рост доли рынка | 4 |
| | Средняя конкуренция. Рынок представлен ограниченным количеством игроков. Политика конкурентов направлена на поддержание существующей доли рынка | 3 |
| | Высокая вероятность появления новых конкурентов, значительное число конкурентов приблизительно равной силы | 2 |
| | Высокая конкуренция. Большое число конкурентов приблизительно равной силы. Агрессивная политика основных конкурентов | 1 |
| Доля компании в сегментах ведения бизнеса | Монопольное положение (более 50 % рынка), наличие эксклюзивных лицензий, способность влиять на ценообразование | 5 |
| | Доля рынка от 25 до 50 % | 4 |
| | Заёмщик контролирует от 10 до 25 % рынка | 3 |
| | Заёмщик имеет от 5 до 10 % доли рынка | 2 |
| | Заёмщик является одной из многих компаний на рынке | 1 |

Рассмотрим показатели, входящие в группу «реальность» в таблице 2.2.3.

Таблица 2.2.3 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «доходность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|---|---|------|
| Степень зависимости основной деятельности заёмщика от конечных потребителей | Зависимость от потребителей для данного заёмщика отсутствует или составляет не более 5% | 5 |
| | Доля отдельных потребителей в выручке от продаж составляет до 10% в объёме продаж | 4 |
| | Доля отдельных потребителей в выручке от продаж составляет до 20%, высокий спрос | 3 |
| | Доля отдельных потребителей в выручке от продаж составляет от 20 до 40%, ограниченное количество покупателей | 2 |
| | Клиенты имеют существенное влияние на заёмщика, доля в выручке от продаж может составлять более 40-50%, ограниченное количество покупателей | 1 |

Рассмотрим показатели, входящие в группу «реальность» в таблице 2.2.4.

Таблица 2.2.4 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «реальность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|--|--|------|
| Уровень валютных рисков (оценивается уровень валютных рисков и его влияние на финансовый результат компании) | Финансовый результат компании не зависит от курса валют и волатильности | 5 |
| | Финансовый результат компании зависит от курса валют, но не более чем на 50%, валюта поступлений от основной деятельности компании и расчётов с поставщиками не волатильна | 4 |
| | Финансовый результат компании зависит от курса валют более чем на 50%, валюта поступлений от основной деятельности компании и расчётов с поставщиками не волатильна | 3 |
| | Финансовый результат компании зависит от курса валют, но не более чем на 50%, валюта основных поступлений и расчётов с поставщиками волатильна | 2 |
| | Финансовый результат компании зависит от курса валют более чем на 50%, валюта основных поступлений и расчётов с поставщиками волатильна | 1 |

| | | |
|--|---|---|
| Финансово-инвестиционная стратегия | Риск по финансово-инвестиционной стратегии отсутствует, инвестиционная программа завершена | 5 |
| | Низкий риск, финансово-инвестиционная стратегия предполагает минимальную долговую нагрузку | 4 |
| | Умеренный уровень рисков, определенная финансово-инвестиционная стратегия, заемные средства в пределах определённых стратегией риска | 3 |
| | Финансово-инвестиционная стратегия не определена, предполагает значительную долговую нагрузку и крупные инвестиционные проекты | 2 |
| | Рискованная финансово-инвестиционная стратегия (M&A, крупные инвестиционные проекты, выплата дивидендов на заёмные средства, высокая долговая нагрузка) | 1 |
| Степень финансовой прозрачности и полнота информации | Финансовая прозрачность на высоком уровне, информация высокого качества, доступна в полном объёме | 5 |
| | Финансовая прозрачность на удовлетворительном уровне, информации хорошего качества, доступна в полном объёме | 4 |
| | Финансовая прозрачность на среднем уровне, дополнительная информация доступна частично | 3 |
| | Финансовая прозрачность на низком уровне, информация плохого качества, часть отчётности отсутствует | 2 |
| | Финансовая прозрачность на не удовлетворительном уровне, информация не доступна в полном объёме, различные источники противоречат друг другу | 1 |

Рассмотрим показатели, входящие в группу «обоснованность» в таблице 2.2.5.

Таблица 2.2.5 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «обоснованность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|--|--|------|
| Внешний аудит (оценка фактора осуществляется на основании аудиторского заключения) | Компания из “Big-4” аудиторских фирм (PriceWaterHouseCoopers, Deloitte, Ernst & Young, KPMG) | 5 |
| | Международная аудиторская фирма (не из состава “Big-4”) | 4 |
| | Российская аудиторская фирма | 3 |

| | | |
|--|---|---|
| | Аудит осуществляется международной или российской фирмой, но выявлены искажения финансовой отчетности, пробелы в применяемой учётной политике или другие риски влияющие на финансовый результат | 2 |
| | Аудит не осуществляется | 1 |

Рассмотрим показатели, входящие в группу «возвратность» в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.6 - Качественные показатели оценки кредитоспособности коммерческой организации, входящие в группу «возвратность».

| Показатель | Критерии оценки | Балл |
|--|---|------|
| Кредитная история (анализируется наличие фактов невыполнения обязательств кредитного характера по задолженности перед банком или другими финансовыми организациями в течение последних трех лет) | У заёмщика отсутствует просроченная задолженность, кредитная история более 1 года, | 5 |
| | Просроченная задолженность отсутствует, кредитная история менее года, | 4 |
| | Отсутствие информации о заёмщике в бюро кредитных историй, | 3 |
| | У заёмщика была просроченная задолженность до 90 дней, в настоящий момент отсутствует, | 2 |
| | У заёмщика была просроченная задолженность более 90 дней или просроченная задолженность в настоящий момент. | 1 |
| Обеспечение и залогов | Наличие залога, на 100 % покрывающего сумму кредита | 5 |
| | Наличие залога, на 70 % покрывающего сумму кредита | 4 |
| | Наличие залога, на 50 % покрывающего сумму кредита | 3 |
| | Отсутствует залоговое обеспечение, отличное финансовое положение | 2 |
| | Отсутствует залоговое обеспечение, финансовое положение среднее или плохое | 1 |
| Оплата налогов | Отсутствие просроченной задолженности по налоговым выплатам | 5 |
| | Разовые случаи просроченной задолженности по оплате налогов в размере до 5% от ЧП | 4 |
| | Разовые случаи просроченной задолженности по оплате налогов в размере до 10% от ЧП за прошлые периоды | 3 |

| | | |
|--|---|---|
| | Более 2 просроченных задолженностей по оплате налогов в размере от 10% ЧП | 2 |
| | Регулярные (более 2 раз) судебные процессы, связанные с оплатой налогов | 1 |

Таким образом, сформировано 17 качественных показателей оценки кредитоспособности по 5 бальной шкале.

2.3 Анализ количественных показателей при оценке кредитоспособности

Перечень количественных показателей для оценки кредитоспособности рассмотрим в соответствии с 6 группами. В зависимости от характера и условий сделки перечень может дополняться или сокращаться. Далее будут предложены сами показатели и критерии их оценки:

- характеризующие доходность (табл. 2.3.1);
- характеризующие обоснованность (табл. 2.3.2);
- характеризующие возвратность (табл. 2.3.3).

Таким образом, сформировано 11 количественных показателей. В следующей главе проведем апробацию методики

Таблица 2.3.1 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «доходность».

| Показатель | Методика расчёта | Экономический смысл |
|--|---|---|
| Рентабельность активов по EBITDA | $R = \text{EBITDA} : \text{С},$ <p>где С - средняя стоимость активов; EBITDA - прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации.</p> | EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) – прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации. Принцип расчета этого показателя – это абстрагирование от финансовых решений (выплат процентов, долга) и амортизационных начислений [23]. Данные выплаты бывают отсрочены по времени, благодаря чему их можно повторно использовать в хозяйственной деятельности, и при этом за них не нужно платить проценты. EBITDA даёт возможность оценить поток денежных средств, исключая из расходов амортизацию, когда данные средства вообще не уходят с баланса, что позволяет также использовать их в дальнейшем. Показатель полезен при сравнении предприятий одной отрасли, но имеющих различную структуру капитала. Предлагаемая градация оценки показателя от лучшего к худшему результату: - рентабельность растёт, темпы роста EBITDA быстрее темпов роста средней стоимости активов – 5 баллов; - рентабельность растёт, темпы роста EBITDA положительные, средняя стоимость активов стабильна – 4 балла; - рентабельность стабильна, EBITDA растёт сопоставимо с темпом роста средней стоимости активов – 3 балла; - рентабельность снижается, EBITDA снижается, средняя стоимость активов растёт либо стабильна – 2 балла; - рентабельность снижается, EBITDA снижается быстрее темпов снижения средней стоимости активов – 1 балл. |
| Рентабельность активов по чистой прибыли | $R_a = \text{ЧП} : \text{С},$ <p>где ЧП – чистая прибыль.</p> | Рентабельность активов - это показатель, отражающий эффективность управления ресурсами организации. Косвенно указывает на уровень профессионализма и квалификации менеджеров высшего звена. Рассчитывается в процентах как отношение ЧП к среднему значению совокупных активов организации. Данный показатель демонстрирует очень высокую предсказательную силу банкротства, а, следовательно, может успешно применяться к оценке кредитоспособности. Отдельные исследования [24] свидетельствуют о снижении данного показателя при наступлении банкротства |

| | | |
|--|---|---|
| | | <p>примерно в 9 раз за 2 года для организаций микро (с 0,09 до 0%), малого (0,65 до 0,07%) и крупного (с 0,85 до 0,09%) бизнеса, для среднего бизнесе - в 6 раз (с 0,6 до 0,09).</p> <p>Предлагаемая градация оценки показателя от лучшего к худшему результату:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность растёт, темпы роста ЧП быстрее темпов роста средней стоимости активов – 5 баллов; - рентабельность растёт, темпы роста ЧП положительные, средняя стоимость активов стабильна – 4 балла; - рентабельность стабильна, ЧП растёт сопоставимо с темпом роста средней стоимости активов – 3 балла; - рентабельность снижается, ЧП снижается, средняя стоимость активов растёт либо стабильна; или темп роста ЧП ниже темпа роста средней стоимости активов – 2 балла; - рентабельность снижается, ЧП снижается быстрее темпов снижения средней стоимости активов – 1 балл. |
| Рентабельность продаж по прибыли от продаж | $R_{пп} = \frac{ПП}{ВР}$ <p>где ПП – прибыль от продаж; ВР – выручка от продаж.</p> | <p>Рентабельность продаж отражает размер прибыли, которую получает организация на каждый рубль в выручке от продаж. Является критерием улучшения финансового результата.</p> <p>Предлагаемая оценка показателя от лучшего к худшему результату:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность растёт, темп роста прибыли от продаж быстрее темпа роста выручки – 5 баллов; - рентабельность растёт, темп роста прибыли от реализации положительный, выручка стабильна – 4 балла; - рентабельность стабильна, прибыль от реализации растёт сопоставимо с темпом роста выручки – 3 балла; - рентабельность снижается, прибыль от реализации снижается, выручка растёт либо стабильна – 2 балла; - рентабельность снижается или отрицательна, прибыль от реализации снижается быстрее темпов снижения выручки – 1 балл. |
| Рентабельность продаж по EBITDA | $R_{ebitda} = \frac{EBITDA}{ВР}$ | <p>Данный коэффициент отражает прибыльность компании до уплаты процентов, налогов и амортизации. Отрицательный показатель EBITDA говорит о том, что деятельность организации убыточна уже на операционной стадии, еще до оплаты пользования заимствованным капиталом, налогов, амортизации.</p> |

| | | |
|---|--------------------|--|
| | | <p>Предлагаемая оценка показателя от лучшего к худшему результату::</p> <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность растёт, темпы роста EBITDA быстрее темпов роста выручки; - рентабельность растёт, темпы роста EBITDA положительные, выручка стабильна; - рентабельность стабильна, EBITDA растёт сопоставимо с темпом роста выручки - 3 балла; - рентабельность снижается, EBITDA снижается, выручка растёт либо стабильна – 2 балла; - рентабельность снижается или отрицательна, EBITDA снижается быстрее темпов снижения выручки – 1 балл. |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли | $R_{чп} = ЧП : ВР$ | <p>Предлагаемая оценка показателя от лучшего к худшему:</p> <ul style="list-style-type: none"> - рентабельность растёт, темпы роста ЧП быстрее темпов роста выручки - 5 баллов; - рентабельность растёт, темпы роста ЧП положительные, выручка стабильна - 4 балла; - рентабельность стабильна, ЧП растёт сопоставимо с темпом роста выручки - 3 балла; - рентабельность снижается, ЧП снижается, выручка растёт либо стабильна; или темп роста ЧП ниже темпа роста выручки - 2 балла; - рентабельность снижается, ЧП снижается быстрее темпов снижения выручки - 1 балл. |

Таблица 2.3.2 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «обоснованность».

| Показатель | Методика расчёта | Экономический смысл |
|-----------------------|--|--|
| Коэффициент автономии | $K_{авт} = СК : ФР,$ где СК – собственный | Коэффициент отражает долю собственного капитала в общей величине финансовых ресурсов. Рекомендуемое значение > 0.5 . Зарубежная практика допускает значение до 0,3-0,4. При росте коэффициента автономии финансовая независимость организации увеличивается. |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>капитал; ФР – общая стоимость финансовых ресурсов.</p> | <p>Предлагаемая оценка показателя от лучшего к худшему результату: - больше 0,5 и положительная динамика – 5 баллов; - больше 0,5 и отрицательная динамика – 4 балла; - 0,5 – 3 балла; - меньше 0,5 и положительная динамика – 2 балла; - меньше 0,5 и отрицательная динамика – 1 балл.</p> |
| <p>Оборачиваемость текущих активов</p> | <p>$O_A = BP :$</p> | <p>Показатель оборачиваемости активов отражает то, как интенсивно предприятие использует имеющиеся активы, определяет эффективность использования собственных средств (как собственных, так и заемных) в производстве и реализации продукции. Если наблюдается понижающийся тренд — это неэффективное использование активов, и соответственно, наоборот, при повышающемся росте — увеличение качества управления активами. В высокотехнологических и капиталоемких отраслях данный коэффициент имеет небольшие значения. Это обусловлено тем, что в таких отраслях компании имеют большие активы. В предприятиях торговли коэффициент будет иметь большие значения, так как интенсивность оборачиваемости денежных средств у таких организаций выше. Предлагаемая шкала оценки от лучшего к худшему результату: - показатель растёт, темп роста BP больше темпа роста – 5 баллов; - показатель растёт, темп роста BP положительный, показатель стабилен – 4 балла; - показатель стабилен - 3 балла; - показатель снижается, BP снижается, темп роста положительный или стабилен; или темп роста BP меньше темпа роста – 2 балла; - показатель снижается, темпы снижения BP выше темпов снижения – 1 балл.</p> |
| <p>Чистая долговая нагрузка</p> | <p>$ЧДН = (ЗС + ОФЛ - ДС) : ЕБИТДА,$ где ЗС – заёмные средства; ОФЛ – обязательства по финансовому лизингу; ДС – денежные средства и эквиваленты.</p> | <p>Коэффициент отношения чистого долга к ЕБИТДА – это показатель, характеризующий долговую нагрузку организации, и её способность погашать кредитные обязательства. Показателем, отражающим поступление финансовых средств, для погашения ссуды клиента, в данном коэффициенте является ЕБИТДА. Показатель ЕБИТДА достаточно верно отражает приток денежных средств (при этом точный приток необходимо смотреть в отчете о движении денежных средств). Рекомендуемые коэффициенты: 2 и менее [23]. Если значение больше 4-5, то высока вероятность того, что предприятие испытывает трудности с обслуживанием собственных долгов. Предлагаемая шкала оценки от лучшего к худшему результату:</p> |

| | | |
|--|--|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - менее 1, динамика на снижение – 5 баллов; - менее 1, рост значения в динамике – 4 балла; - значение не более 2 - 3 балла; - значение не более 3 – 2 балла; - более 3 – 1 балл. |
|--|--|--|

Таблица 2.3.3 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «возвратность»

| Показатель | Методика расчёта | Экономический смысл |
|---|---|--|
| Коэффициент текущей ликвидности | $K_{тл} = \text{ОБА} : \text{КО},$ <p>где ОБА - оборотные активы, КО - краткосрочные обязательства.</p> | <p>Отражает возможность клиента погасить краткосрочные обязательства только за счёт ОБА. Данный показатель учитывает, что не все активы можно реализовать в срочном порядке. Рекомендуемое значение 1,5-2,0. При значении менее 1 - высокий финансовый риск, организация, скорее всего, имеет проблемы с оплатой текущих счетов. При значении более 3 – проблемы с рациональным использованием капитала.</p> <p>Предлагаемая градация оценок:</p> <ul style="list-style-type: none"> - более 2 – 5 баллов; - 1,5-2 – 4 балла; - 1-1,5, положительная динамика – 3 балла; - 1-1,5, отрицательная динамика – 2 балла; - менее 1 – 1 балл. |
| Чистые активы компании уставному капиталу | $K_{ча} = \text{ЧА} : \text{УК},$ <p>где ЧА – чистые активы; УК - уставный капитал.</p> | <p>Чистые активы показывают балансовую стоимость имущества организации, уменьшенную на сумму ее обязательств. При значении ниже уставного капитала возникает риск потери платёжеспособности и имущественной состоятельности предприятия.</p> <p>Предлагаемая система оценки показателя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - более 1, положительная динамика – 5 баллов; - более 1, отрицательная динамика – 4 балла; |

| | | |
|--|---|--|
| | | <ul style="list-style-type: none"> - 1 – 3 балла; - менее 1, положительная динамика – 2 балла; - менее 1, отрицательная динамика – 1 балл. |
| <p>Покрытие расходов на процентные выплаты</p> | <p>$ICR = (ПДН + ПВ) / ПВ$,</p> <p>где ПДН – прибыль до налогообложения; ПВ - процентные выплаты.</p> | <p>Покрытие расходов на процентные выплаты (Interest coverage Ratio) – это коэффициент показывающий возможность организации погашать проценты по кредитным обязательствам. Чем меньше коэффициент покрытия процентов, тем выше кредитное бремя организации и тем выше вероятность наступления банкротства. Коэффициент ниже 1,5 ставит под вопрос возможность организации обслуживать свой долг. Критическим считается значение коэффициента менее 1, которое означает, что приток денежных средств недостаточный для выплаты процентов кредиторам. Приемлемым уровнем считается значение коэффициента не меньше 3 [23]. Слишком высокое значение коэффициента говорит о слишком осторожном подходе к привлечению заемных средств, что может привести к пониженной отдаче от собственного капитала (т.к. не используется кредитное плечо).</p> <p>Предлагаемые критерии оценки:</p> <ul style="list-style-type: none"> - выше 3, положительная динамика – 5 баллов; - выше 3, отрицательная динамика – 4 балла; - 1,5-3 - 3 балла; - ниже 1,5 – 2 балла; - ниже 1 – 1 балл. |

3 Практические аспекты оценки кредитоспособности

3.1 Статистическая оценка кредитования юридических лиц

Проведём исследование ряда проблем банковского сектора, среди которых состояние задолженности по полученным кредитам и займам юридических лиц, включая просроченную. Анализ выполнен на основе статистических данных и открытых источников сайтов Банка России и Сбербанка по РФ и Красноярскому краю за 2009-2015 гг.

Банковский сектор является неотъемлемой частью любой экономики. Она представляет собой совокупность различных видов национальных банков и кредитных учреждений, действующих в рамках общего денежно-кредитного механизма. Она включает центральный банк, сеть коммерческих банков и других кредитно-расчетных центров. Центральный банк проводит государственную эмиссионную и валютную политику, является ядром резервной системы [25]. Коммерческие банки осуществляют широкий спектр операций: ведение расчетных счетов клиентов, кредитование физических и юридических лиц, привлечение вкладов, покупку и продажу государственных и корпоративных ценных бумаг и многие другие [26].

Исследуем на основе статистических приемов динамические тенденции в количестве действующих филиалов кредитных организаций и состояние задолженности по полученным кредитам и займам юридических лиц. На основе официальных статистических источников в отношении РФ и Красноярскому краю решим систему задач. Среди них:

- определение видов кредитования бизнеса разного масштаба;
- оценка динамики действующих кредитных организаций за 2011-2015 гг.;
- изучение состояния задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам за 2009-2015 гг.;

- исследование динамики просроченной задолженности по займам юридических лиц;

- оценка вариации по системе параметров кредитных организаций за 2011-2015 гг.

Одной из функций банков является кредитование реального сектора экономики. Виды кредитов различаются по масштабам бизнеса. В отношении среднего и крупного спектр кредитов шире по сравнению с микро и малым бизнесом. Вышесказанное иллюстрируется таблицей 3.1.1.

Таблица 3.1.1 - Виды кредитования бизнеса разного масштаба

| Микро и малый | Средний и крупный |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">• На любые цели с залогом и без• Лизинг• Пополнение оборотных средств• На приобретение автотранспорта, оборудования и недвижимости• Банковские гарантии• Рефинансирование | <ul style="list-style-type: none">• Овердрафтное• Контрактное• Инвестиционное• Лизинг• Отраслевое кредитование (с/х, ОПК, добывающие предприятия, розничные торговые сети, пр.)• Аккредитивы• Финансирование девелоперских проектов• Гарантии• Рефинансирование |

Источник: составлено по [27].

Одной из операций, выполняемых банковским сектором, является предоставление кредитов юридическим лицам. Проанализируем динамику задолженности по полученным кредитам и займам в части юридических лиц, используя официальные статистические данные на начало года за 7-летний период (2009-2015 гг.). Расчетные показатели динамического ряда в целом по стране приведены в таблице 3.1.2.

Таблица 3.1.2 - Динамика задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам и предпринимателям в Российской Федерации за 2009 -2015 гг. (на 1 декабря), (трлн. руб.)

| Годы | Задолженность | Абсолютное отклонение | | Темп изменения, % | | Темп прироста, % | | Абс. напол. 1 % динамики, млрд. руб. |
|------------------|---------------|-----------------------|------|-------------------|-------|------------------|-------|--------------------------------------|
| | | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | |
| 2009 | 12,5 | х | х | 100,0 | 100,0 | - | - | х |
| 2010 | 13,5 | +1,0 | +1,0 | 108,0 | 108,0 | +8,0 | +8,0 | +125 |
| 2011 | 16,8 | +4,3 | +3,3 | 134,4 | 124,4 | +34,4 | +24,4 | +135 |
| 2012 | 19,5 | +7,0 | +2,7 | 156,0 | 116,1 | +56,0 | +16,1 | +168 |
| 2013 | 22,5 | +10,0 | +3,0 | 180,0 | 115,4 | +80,0 | +15,4 | +195 |
| 2014 | 26,8 | +14,3 | +4,3 | 214,4 | 119,1 | +114,0 | +19,1 | +225 |
| 2015 | 29,3 | +16,8 | +2,5 | 234,4 | 109,3 | +134,4 | +9,3 | +269 |
| В среднем за год | 20,1 | +2,8 | | 115,3 | | +15,3 | | +183 |

Источник: рассчитано по [28].

Обобщения по ней сводятся к следующему:

- Юридические лица и предприниматели для развития своего бизнеса в конкретном виде деятельности нуждаются в оборотных средствах. Нехватку их компенсируют кредитными ресурсами. Поэтому задолженность по кредитам и займам в целом по стране неуклонно растет. В анализируемом периоде она увеличилась на +16,8 трлн. руб. или в 2,3 раза, составив на начало 2015г. 29,3 трлн. руб.

- Величина задолженности по кредитам имеет неуклонный рост, как по сравнению с первым годом анализируемого периода (2009г.), так и по отношению к предшествующему.

- Среднегодовой объем данного показателя в целом по РФ оценивался величиной 20,1 трлн. руб. с ежегодным ростом на сумму +2,8 трлн. руб. или на +15,3%.

- О росте потребности в кредитных ресурсах свидетельствует и абсолютное наполнение одного процента динамики, который неуклонно наращивал свое значение по частным датам анализируемого периода. В

первой паре лет он составлял +125 млрд. руб., к последней уже +269 млрд. руб.

В отношении Красноярского края динамическое развитие задолженности по кредитам и займам для юридических лиц имеет аналогичный сценарий. Аналитическая информация оформлена в таблице 3.1.3.

Таблица 3.1.3 - Динамика задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам и предпринимателям в Красноярском крае за 2009 -2015 гг. (на 1 декабря), млрд. руб.

| Годы | Задолженность | Абсолютное отклонение | | Темп изменения, % | | Темп прироста, % | | Абс. напол. 1 % динамики |
|------------------|---------------|-----------------------|--------|-------------------|-------|------------------|-------|--------------------------|
| | | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | ЦМ |
| 2009 | 133,7 | х | х | 100,0 | 100,0 | - | - | х |
| 2010 | 137,9 | +4,2 | +4,2 | 103,1 | 103,1 | +3,1 | +3,1 | +1,4 |
| 2011 | 222,2 | +88,5 | +84,3 | 166,2 | 161,1 | +66,2 | +61,1 | +1,4 |
| 2012 | 326,7 | +193,0 | +104,5 | 244,4 | 147,0 | +144,4 | +47,0 | +2,2 |
| 2013 | 351,5 | +217,8 | +24,8 | 262,9 | 107,6 | +162,9 | +7,6 | +3,3 |
| 2014 | 521,8 | +388,1 | +170,3 | 390,3 | 148,4 | +290,3 | +48,4 | +3,5 |
| 2015 | 747,3 | +613,6 | +225,5 | 558,9 | 143,2 | +458,9 | +43,2 | +5,2 |
| В среднем за год | 348,7 | +102,3 | | 133,2 | | +33,2 | | +3,1 |

Источник: рассчитано по [28].

В сравнении с данными в целом по стране интенсивность кредитной задолженности в регионе намного выше. Среднегодовой темп данного показателя за 7 лет составил 133,4% (по РФ всего лишь 115,3%). Цепные темпы по годам варьируют от 103,1% до максимального 161,1%. Для страны в целом размах колеблемости намного ниже (в пределах 108,0-124,4%). Сказанное подтверждается графиком (рисунок 3.1.1). Красноярский край демонстрирует более высокие темпы задолженности по полученным кредитам и займам в сравнении с РФ. Следовательно, он имеет большую потребность (спрос) в кредитовании со стороны юридических лиц.

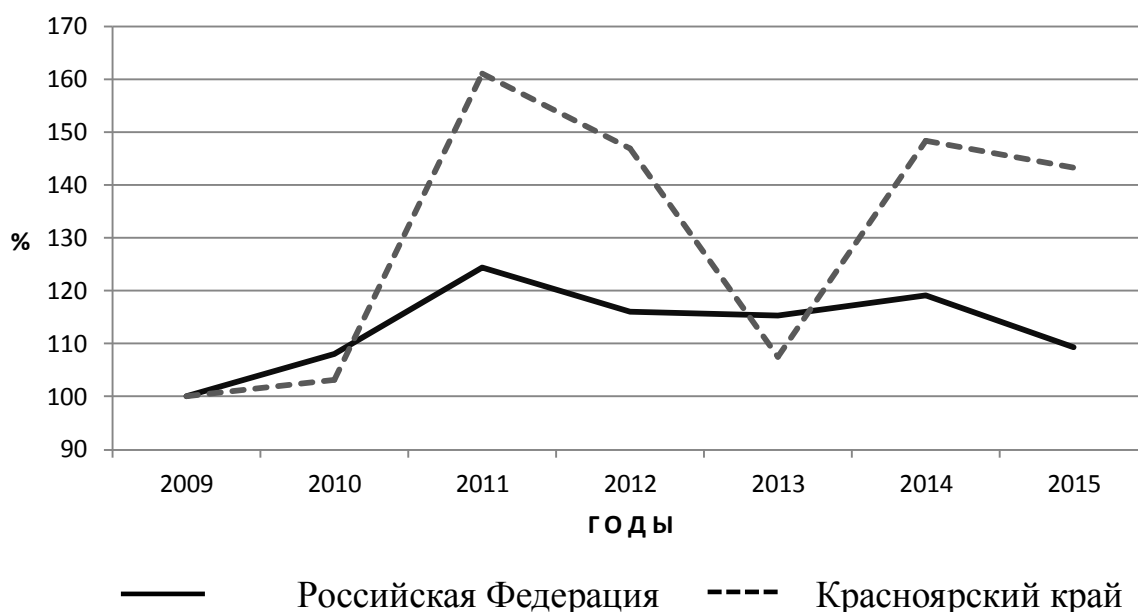


Рисунок 3.1.1 - Динамика задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам и предпринимателям в Российской Федерации и Красноярскому краю за 2009-2015 гг. (цепной метод), %

О финансовой устойчивости предприятий и их стабильном экономическом развитии можно судить по такому показателю, как просроченная задолженность, который рассчитывается к общей сумме всей задолженности в виде доли. Динамика ее в периоде 2009-2015 гг. по анализируемым субъектам приведена в таблице 3.1.4.

Таблица 3.1.4 - Динамика доли просроченной задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам и предпринимателям в РФ и Красноярскому краю за 2009 -2015 гг.,%

| Субъекты | Годы | | | | | | | Сред. доля | Откл. (+;-) |
|----------|------|------|------|------|------|------|------|------------|-------------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | | |
| РФ | 6,06 | 5,70 | 4,98 | 4,79 | 4,39 | 4,39 | 6,68 | 5,28 | +0,62 |
| КК | 7,80 | 7,00 | 4,07 | 1,75 | 3,64 | 3,45 | 2,11 | 4,26 | -5,69 |

Источник: рассчитано по [28, 29].

Примечание: РФ – Российская Федерация; КК – Красноярский край.

Основные выводы по ней сводятся к следующему:

- Средняя доля просроченной задолженности по РФ в анализируемом периоде составила более 5% от общей ее суммы (5,28%) с небольшой тенденцией к росту (+0,62%).

- В Красноярском крае она была несколько ниже с тенденцией к снижению (соответственно 4,26% и -5,69%). Только в двух годах (2009 г. и 2010 г.) доля просроченной задолженности в регионе была выше средних значений по стране. Одной из причин подобной ситуации является абсолютное сокращение количества юридических лиц и особенно в сфере малого бизнеса на территории края.

Графическое изображение (рисунок 3.1.2) наглядно иллюстрирует динамику доли просроченной задолженности по РФ в целом и Красноярскому краю.

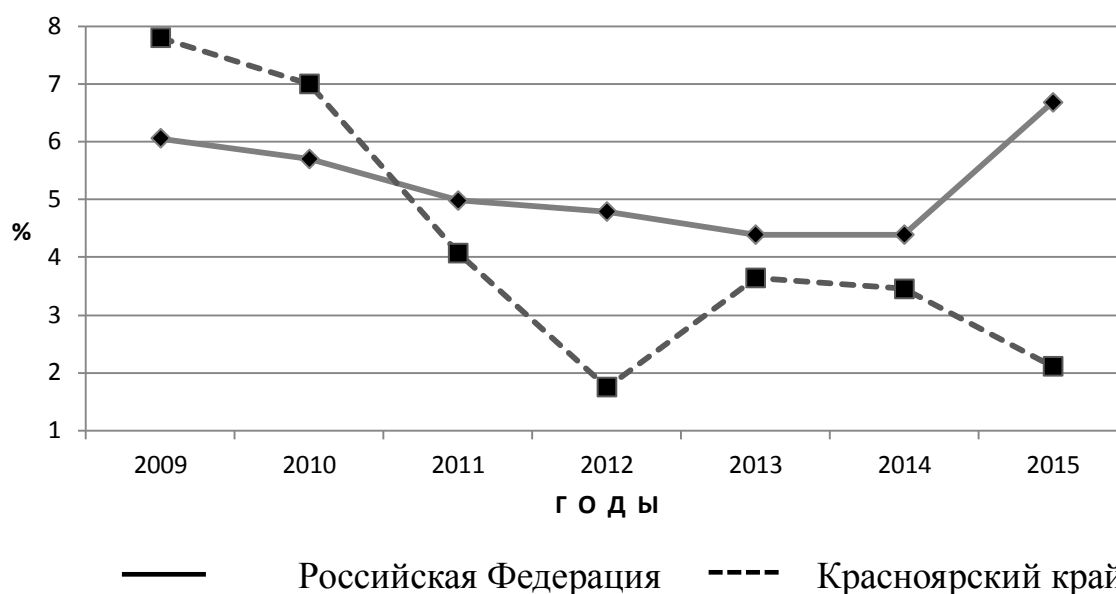


Рисунок 3.1.2 - Динамика доли просроченной задолженности по полученным кредитам и займам, предоставленным юридическим лицам и предпринимателям в Российской Федерации и Красноярскому краю за 2009-2015 гг., %

Сумма задолженности по кредитам и займам и особенно доля просроченной задолженности может вырасти в ближайшие годы с учетом складывающегося уровня инфляции и связанной с этим процентной ставки

по кредитам для юридических лиц. Динамика средневзвешенного ее значения для разного срока кредитования (для иллюстрации взяты периоды до года и свыше года) представлены в таблице 3.1.5.

Таблица 3.1.5 - Средневзвешенные процентные ставки по кредитам, предоставленным кредитными организациями нефинансовым организациям в рублях на различный срок в 2010-2015 гг.,%

| Сроки кредитования | Годы | | | | | |
|--------------------|------|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| До года | 10,8 | 8,5 | 9,1 | 9,5 | 11,1 | 16,1 |
| Свыше года | 12,0 | 10,4 | 11,2 | 11,5 | 11,6 | 15,2 |

Источник: рассчитано по [28, 29].

Примечание: 2015 г. рассчитан по данным за январь-ноябрь.

2015 г. продемонстрировал высокое значение данного показателя (по приведенным периодам кредитования соответственно 16,1 и 15,2%). Отмеченное негативно сказывается на кредитовании реального сектора экономики и не даст стабильного и устойчивого его развития.

Для проведения различных операций банковский сектор имеет разветвленную систему филиалов кредитных организаций. Их динамику по РФ в целом за последние пять лет изучим на основе аналитической информации в таблице 3.1.6.

Таблица 3.1.6 - Динамика количества действующих филиалов кредитных организаций по РФ за 2011 - 2015 гг. (единиц)

| Годы | Кол-во фил-ов | Абсолютное отклонение | | Темп изменения, % | | Темп прироста, % | | Абс. напол. 1 % динамики |
|------------------|---------------|-----------------------|------|-------------------|-------|------------------|-------|--------------------------|
| | | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | ЦМ |
| 2011 | 2886 | х | х | 100,0 | 100,0 | - | - | х |
| 2012 | 2795 | -91 | -91 | 96,9 | 96,9 | -3,1 | -3,1 | -29 |
| 2013 | 2307 | -579 | -488 | 79,9 | 82,5 | -20,1 | -17,5 | -28 |
| 2014 | 1985 | -901 | -322 | 68,8 | 86,0 | -31,2 | -14,0 | -23 |
| 2015 | 1691 | -1195 | -294 | 58,6 | 85,2 | -41,4 | -14,8 | -20 |
| В среднем за год | 2333 | -299 | | 87,5 | | -12,5 | | -24 |

Источник: рассчитано по [29].

Примечание: БМ - базисный метод расчета (в сравнении с первым годом); ЦМ – цепной метод расчета (в сравнении с предшествующим годом).

Сделаем по ее данным основные выводы:

- Количество рассматриваемых кредитных организаций в целом по стране сократилось на -1195 ед., составив к началу 2015 г. 1694 ед.

- В среднем за пять лет количество таких организаций сокращалось от года к году на -299 ед. или на -12,5%. Уменьшение данного показателя на один процент приводило к прекращению деятельности кредитных организаций в среднем на -24 ед.

- Отрицательная динамика количества филиалов фиксируется как по базисному (в сравнении с 2011 г.), так и по цепному методу исследования (по отношению к предшествующему году). Особенно существенным сокращение подобных организаций по стране наблюдалось в 2013 г. в сравнении с 2012 г. По расчетам на -488 ед. или на -17,5%. Данная ситуация согласовывается со стратегией оптимизации данного сектора и наведением в ней определенного порядка с отзывом лицензий за систематические нарушения в сфере своей деятельности.

Аналогичное исследование проведем и для количества действующих кредитных организаций на территории Красноярского края. Расчетные данные представлены в таблице 3.1.7.

Таблица 3.1.7 - Динамика количества действующих филиалов кредитных организаций по Красноярскому краю за 2011 - 2015 гг., единиц

| Годы | Кол-во фил-ов | Абсолютное отклонение | | Темп изменения, % | | Темп прироста, % | | Абс. напл. 10 % динамики |
|------|---------------|-----------------------|-----|-------------------|-------|------------------|-------|--------------------------|
| | | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | БМ | ЦМ | ЦМ |
| 2011 | 58 | х | х | 100,0 | 100,0 | - | - | х |
| 2012 | 56 | -2 | -2 | 96,6 | 96,6 | -3,4 | -3,4 | -6 |
| 2013 | 46 | -12 | -10 | 79,3 | 82,1 | -20,7 | -17,9 | -6 |

| | | | | | | | | |
|------------------|----|-----|-----|------|------|-------|-------|----|
| 2014 | 34 | -24 | -12 | 58,6 | 73,9 | -41,4 | -26,1 | -5 |
| 2015 | 30 | -28 | -4 | 51,7 | 88,2 | -48,3 | -11,8 | -3 |
| В среднем за год | 45 | -7 | | 84,8 | | -15,2 | | -5 |

Источник: рассчитано по [29].

Выводы по ней схожи с ситуацией в целом по стране и также отражают только отрицательную динамику, но меньшего масштаба. В Красноярском крае количество действующих кредитных организаций сократилось на -28 ед. за пять лет, составив на начало 2015 г. 30 ед. В анализируемом периоде происходило уменьшение их значения в среднем от года к году на -7 ед. или на -15,2%.

Из представленного анализа данных, во-первых, видно, что задолженность по полученным кредитам год от года растёт. Во-вторых, в кризисные и посткризисные годы возрастает просроченная задолженность. В-третьих, сокращается число кредитных организаций, в том числе из-за недооценки рисков и нарушений требований регулятора [30]. Приведенные данные отражают неустойчивость функционирования финансового сектора, воздействия большого круга факторов, что закономерно определенным образом отражается и на состоянии реального сектора экономики, чаще всего с негативным воздействием.

Это доказывает актуальность совершенствования существующих методик оценки кредитоспособности для развития сферы кредитования юридических лиц и минимизации рисков, принимаемых банками. Осуществление выбора по внедрению моделей оценки кредитоспособности возложено ЦБ РФ на сами банки. При этом, делая выбор в пользу того или иного методического аппарата по оценке кредитоспособности, необходимо учитывать доступные ресурсы, наличие и качество данных, специфику и основные направления кредитования отдельного банка. Существенное значение имеет уровень автоматизации процессов и квалификации персонала.

Все эти процессы требуют специального системного подхода, регулярного совершенствования и исследований, внедрения передовых технологий и достижений.

Стоит отметить, что модели оценки кредитоспособности являются предметом конкурентного преимущества банка, поэтому в основном показатели методик и их вес в моделях является закрытой информацией, что препятствует прямому сравнению методик и определению лучших параметров. При этом можно исследовать полноту охвата показателей финансово-хозяйственной деятельности, качество исходных данных, предпосылки и критерии отбора параметров в методике.

3.2 Оценка кредитоспособности коммерческой организации по разработанной методике

На первом этапе рассмотрим качественные показатели анализируемой организации, название которой будет анонимным, в рамках оценки кредитоспособности по описанной выше методике.

У организации положительная репутация, в открытых источниках информации и СМИ негативный информационный фон отсутствует. Репутация оценивается как хорошая, не влияющая на деятельность и финансовые результаты. По данному показателю присваиваем 5 баллов из 5.

Наличие стратегии развития бизнеса и опыта управления у руководства позволяет оценить уровень менеджмента в организации на 5 баллов из 5.

Группа компаний стабильна, зависимые общества на 100% принадлежат управляющей организации группы, риски финансовых потерь отсутствуют, что даёт повод поставить показателю «Прозрачность и стабильность состава собственников» 4 балла из 5.

Структура группы компаний предполагает наличие дочерних и зависимых обществ и не исключает оказания им финансовой поддержки в небольших объёмах, группа ведёт умеренную финансово-инвестиционную

политику, размер заимствований умеренный, что соответствует среднему риску по показателю «Возможность оттока капитала», а значит, оценим в 3 балла из 5.

Состав владельцев и совета директоров прозрачен, информация размещена на корпоративном сайте, доступна в полном объёме, рисков, связанных с офшорными структурами не выявлено, что дает повод поставить показателю «Прозрачность и стабильность состава собственников» 5 баллов.

Анализ информации в СМИ показал на отсутствие рисков, связанных с возможными разногласиями и проблемами во взаимодействии между собственниками, смена владельцев компании не планируется. Информационный фон положительный, на дестабилизацию финансовой устойчивости компании не влияет, а значит, оценим риск смены собственников в 5 баллов из 5.

В настоящее время объём рынка сбыта товаров является стабильным, в перспективе прогнозируется его стабильное состояние. Мы не рассматриваем потенциал увеличения экспорта в близлежащие государства как возможный рост объёма рынка, так как основная деятельность организации на текущий момент направлена на обеспечение местных рынков и требуется проведение организационных мероприятий на государственном уровне, что даёт повод оценить показатель «Рынок сбыта» в 3 балла из 5.

Конкуренция в сахарном сегменте ведения бизнеса заёмщика высокая. Сегмент представлен 30 независимыми сахарными заводами и более 100 производителями свекловичного сахара. Локальным игрокам составляет конкуренцию компания из Белоруссии, занимавшая около 6% рынка в 2014 году. Рост доли рынка возможен за счёт приобретения новых заводов, строительство новых нерентабельно и приведёт к перенасыщению рынка со снижением цен в последствие.

Российский рынок свинины характеризуется довольно высокой степенью конкуренции. Двадцать крупнейших производителей занимают около 60% рынка. Постепенное увеличение доли рынка крупных

производителей за счёт снижения доли мелких и малоэффективных участников приводит к ужесточению ценовой конкуренции. На данный момент наблюдается тенденция к понижению цен на международных рынках, что приводит к снижению и на местном уровне. Стоит отметить, что девальвация рубля оказала поддержку российским производителям, однако цены на российском рынке находятся под давлением мировых цен, что будет препятствовать их восстановлению на горизонте ближайших лет.

Масложировой сегмент является сильно фрагментированным с достаточно высокой конкуренцией основных игроков. Общий уровень конкуренции в сегментах присутствия заёмщика оцениваем как высокий – сегменты характеризуются зрелостью, высокой насыщенностью, ограниченным потенциалом роста, продолжающимися процессами консолидации в пользу крупных игроков.

Доля компании на рынке ведения бизнеса в отдельных сегментах характеризуется лидерскими позициями, заёмщик является вторым по величине игроком на российском рынке сахара и свинины, а также одним из лидеров масложирового рынка. При этом по производству свинины занимает 6% рынка, прессованного сахара – 43%, сахара – 15%, маргарина – 49%, подсолнечного масла – 3,9%, майонеза – 9 %. Оцениваем долю рынка в меньшую сторону - по 5 бальной школе присваиваем 3 балла.

Зависимость от потребителей у организации отсутствует – ни один потребитель не имеет существенной доли в финансовых потоках заёмщика, что даёт повод поставить 5 баллов из 5.

Финансовый результат компании не зависит от курса валют и волатильности. Основные поступления выручки и кредиты в рублях. Оцениваем показатель «Валютный риск» в 5 баллов.

Финансово-инвестиционная политика группы заключается в расширении присутствия на Дальнем Востоке, органического роста и M&A-активности, расширения. В сложных макроэкономических условиях, при неблагоприятной ценовой конъюнктуре и неопределенности в отношении

политики государства по импортозамещению и дальнейшему субсидированию кредитов сельхозпроизводителей уровень рисков можно оценить как средний с учётом умеренной позицией группы по отношению к наращиванию объёма заёмных средств, поэтому оценим показатель в 3 балла.

Финансовая прозрачность организации высокая, есть корпоративный сайт, на котором регулярно и вовремя публикуется отчётность, операционные результаты, пресс-релизы и другая важная информация, что позволяет присвоить максимальный балл.

Аудит отчётности проводится международной компанией PricewaterhouseCoopers и в соответствии с международными стандартами аудита, существенного искажения консолидированной финансовой отчетности и замечаний нет. Система внутреннего контроля за составлением и достоверностью консолидированной финансовой отчетности соответствует нормам и позволяет дать оценку о надлежащем характере применяемой учетной политики и обоснованности бухгалтерских оценок в отношении финансового состояния группы. Оценим показатель «Внешний аудит» в 5 баллов.

Кредитная история хорошая, просроченной задолженности нет, история более 1 года, оценим показатель в 5 баллов.

Залогом покрывается сумма кредита на 56 % (основные средства – 8449 млн. руб., биологические активы - 693,35 млн. руб., векселя - 1100 млн. руб., депозиты - 14714 млн. руб.). Итого залог на сумму 24 956,35 млн. руб. покрывает займы на сумму 44 363 млн. руб. (24 037 млн. руб. – долгосрочные, 20 326 млн. руб. - краткосрочные). Оценим показатель на 3 балла из 5 возможных.

Налоговые выплаты осуществляются своевременно, поэтому присвоим показателю «Взаимодействие с контролирующими органами» 5 баллов.

Далее рассмотрим количественные показатели оценки кредитоспособности по группам, указав лишь их конечные значения и

абсолютные отклонения. Оценим количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «доходность» (табл. 3.2.1).

Таблица 3.2.1 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «доходность», %

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | Абсолютное отклонение |
|--|---------|---------|-----------------------|
| Рентабельность активов по EBITDA | 23,4 | 23,2 | -0,2 |
| Рентабельность активов | 24,8 | 18,3 | -6,5 |
| Рентабельность продаж по прибыли от реализации | 27,1 | 29,8 | 2,7 |
| Рентабельность продаж по EBITDA | 30,6 | 33,4 | 2,8 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли | 34,1% | 32,7 % | -1,4 |

Проведенный анализ показал, что отрицательную динамику показали рентабельность активов по EBITDA, рентабельность активов и рентабельность продаж по чистой прибыли, что дает повод негативно оценить работу организации с активами и генерацией чистой прибыли. При этом основная деятельность характеризовалась положительной динамикой соответствующих показателей.

Оценим количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «обоснованность» (табл. 3.2.2).

Таблица 3.2.2 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «обоснованность»

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | Абсолютное отклонение |
|--------------------------------------|---------|---------|-----------------------|
| Коэффициент автономии | 0,64 | 0,55 | - 0,09 |
| Оборачиваемость текущих активов, об. | 0,8 | 0,71 | - 0,09 |
| Чистая долговая нагрузка | 0,2 | 0,62 | 0,42 |

Проведенный анализ показал, что динамика коэффициента автономии и оборачиваемости текущих активов отрицательная, при этом значение коэффициента автономии соответствует рекомендуемому. Показатель «Чистая долговая нагрузка» незначительно увеличивается в пределах

диапазона низкой долговой нагрузки. В целом данная группа показателей положительно характеризует деятельность организации.

Оценим количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «возвратность» (табл. 3.2.3).

Таблица 3.2.3 - Количественные показатели оценки кредитоспособности, входящие в группу «возвратность»

| Показатель | 2014 г. | 2015 г. | Абсолютное отклонение |
|---|---------|---------|-----------------------|
| Коэффициент текущей ликвидности | 2,52 | 2,07 | -0,45 |
| Чистые активы компании к уставному капиталу | 3084 | 4201 | 1116 |
| Покрытие расходов на % выплаты | 136,5 | 15,2 | -121,3 |

Анализ показателей из группы «возвратность» показал, что коэффициент текущей ликвидности и коэффициент покрытия расходов на процентные выплаты имеют отрицательную динамику, но соответствуют рекомендуемым значениям. Чистые активы к уставному капиталу заёмщика растут в динамике, что положительно характеризует деятельность заёмщика.

Далее рассчитаем сопоставимые оценки по каждому показателю.

3.3 Принятие решения об уровне кредитоспособности

Методика оценки кредитоспособности будет предполагать решение задачи по определению уровня кредитоспособности.

Рассчитаем сопоставимую оценку по качественным и количественным показателям для принятия решения об уровне кредитоспособности в таблицах 3.3.1 и 3.3.2.

Таблица 3.3.1 - Анализ качественных показателей в сопоставимом виде для принятия решения об уровне кредитоспособности

| Показатель | Фактический балл | Максимальный балл | Сопоставимая оценка | Отклонение от эталона |
|-------------------|------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|
| Деловая репутация | 5 | 5 | 1 | 0 |

| | | | | |
|---|----|----|------|------|
| Опыт топ менеджмента | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Вероятность утраты контроля на ДЗО | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Возможность оттока капитала | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Прозрачность и стабильность состава собственников | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Риск смены собственников | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Рынок сбыта | 3 | 5 | 0,6 | -0,4 |
| Конкуренция на рынке | 3 | 5 | 0,6 | -0,4 |
| Доля компании | 2 | 5 | 0,4 | -0,6 |
| Зависимость от конечных потребителей | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Валютные риски | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Финансово-инвестиционная стратегия | 3 | 5 | 0,6 | -0,4 |
| Финансовая прозрачность | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Внешний аудит | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Кредитная история | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Обеспечение и залогов | 3 | 5 | 0,6 | -0,4 |
| Взаимодействие с контролирующими органами | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Итого | 74 | 85 | 14,8 | -2,2 |

Таблица 3.3.2 – Анализ количественных показателей в сопоставимом виде для принятия решения об уровне кредитоспособности

| Показатель | Фактический балл | Максимальный балл | Сопоставимая оценка | Отклонение от эталона |
|--|------------------|-------------------|---------------------|-----------------------|
| Рентабельность активов по EBITDA | 3 | 5 | 0,6 | -0,4 |
| Рентабельность активов | 2 | 5 | 0,4 | -0,6 |
| Рентабельность продаж по прибыли от продаж | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Рентабельность продаж по EBITDA | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Рентабельность продаж по чистой прибыли | 2 | 5 | 0,4 | -0,6 |

| | | | | |
|---|----|----|-----|------|
| Коэффициент автономии | 4 | 5 | 0,8 | -0,2 |
| Оборачиваемость текущих активов | 2 | 5 | 0,4 | -0,6 |
| Чистая долговая нагрузка | 4 | 5 | 0,8 | -0,2 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Чистые активы компании к уставному капиталу | 5 | 5 | 1 | 0 |
| Покрытие расходов на % выплаты | 4 | 5 | 0,8 | -0,2 |
| Итого | 42 | 55 | 8,4 | -2,6 |

Показатель «Рентабельность активов по EBITDA» стабилен, присваиваем 3 балла из 5. Рентабельность активов по чистой прибыли снижается, чистая прибыль растёт медленнее, чем растёт средняя величина активов, что говорит о неэффективности процесса использования активов. Снижение рентабельности активов может быть связано с приобретением активов другой компании и их неполной интеграцией в общую производственную систему. Оцениваем в 2 балла из 5. Рентабельность продаж по прибыли от реализации растёт, что при растущей выручке и прибыли от продаж позволяет оценить показатель в 5 баллов из 5. Показатель «Рентабельность продаж по EBITDA» растёт, при этом темп роста EBITDA выше темпа роста выручки, оценка 5 баллов. Рентабельность продаж по чистой прибыли снижается, оцениваем в 2 балла, так как темпы роста чистой прибыли ниже темпов роста выручки, что говорит о наличии проблем в процессах заемщика и снижении эффективности.

Проведём оценку группы показателей «обоснованность». По коэффициенту автономии оценим заемщика в 4 балла из 5. Динамика показателя отрицательная, но значение показателя соответствует рекомендуемым нормам. По показателю «Оборачиваемость текущих активов» оцениваем в 2 балла из 5 из-за снижения темпа роста выручки по отношению к темпу роста активов. По показателю «Чистая долговая

нагрузка» клиент не выходит за рекомендуемые диапазоны, но при этом отметим тренд на увеличение заёмных средств, оценка 4 из 5 баллов.

Оценим группу показателей «возвратность». По показателю «Коэффициент текущей ликвидности» - 4 балла из 5. Соответствует рекомендуемым значениям, но отмечена отрицательная динамика показателя. Чистые активы заёмщика растут, оцениваем в 5 баллов из 5. Покрытие расходов на процентные выплаты оцениваем в 4 балла из 5, так как показатель с запасом превышает рекомендуемое значение, но присутствует отрицательная динамика.

Предлагаем классифицировать кредитоспособность заёмщика в соответствии с положением Центрального Банка РФ №254-П на 3 категории: хорошее, среднее, плохое. Определим диапазоны итогового значения показателя кредитоспособности заёмщика, исходя из того, что во всех показателях оценка организации предполагает выбор значения по 5 бальной шкале. Варианты расположены таким образом, что 5 баллов соответствует хорошему финансовому положению, уровень в 3 и 4 балла соответствует нормальному уровню кредитоспособности коммерческой организации, а менее 3 баллов – плохому, в сопоставимом виде диапазон будет следующим:

- 0,8–1 – хороший уровень, кредит может быть выдан;
- 0,6–8 – средний уровень, залог обязателен в размере 100 % от суммы кредита;
- менее 0,6 – плохой уровень, в кредите будет отказано.

По результатам оценки организации в соответствии с разработанной методикой общее количество набранных баллов составило 115 из 140 возможных в совокупности. При этом по качественным показателям оценка составила 74 балла из 85, а по количественным – 41 из 55 возможных баллов. Приведём набранное количество баллов по группам показателей к единообразному виду, где максимальное значение по группе равно 1. В результате по качественным показателям 74 балла из 85 соответствует

значению 0,87, а по количественным показателем 41 балл из 55 соответствует 0,75.

В таблице 3.3.3 рассчитана итоговая оценка кредитоспособности на основе результатов по группам качественных и количественных показателей.

Таблица 3.3.3 - Расчёт итоговой оценки кредитоспособности заёмщика

| Группа показателей | Оценка | Вес | Оценка с учётом веса по группе показателей | Итоговая оценка кредитоспособности |
|--------------------|--------|-----|--|------------------------------------|
| Качественные | 0,87 | 0,5 | 0,44 | 0,81 |
| Количественные | 0,75 | 0,5 | 0,37 | |

В данной системе координат у исследуемого заёмщика хороший уровень кредитоспособности, но при ухудшении нескольких показателей он окажется в диапазоне, соответствующем среднему значению.

Проведенный анализ количественных и качественных показателей заёмщика отражает его хорошее финансовое и нефинансовое состояние, итоговая оценка кредитоспособности может быть определена как хорошая, что является предпосылкой для рассмотрения целей, сроков, структуры и размеров предполагаемого кредитования. После выдачи кредита оценка должна проводиться на ежеквартальной основе или при возникновении факторов, которые могут повлиять на финансовое состояние и результаты заёмщика, привести к затруднениям по обслуживанию задолженности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В процессе написания диссертации были реализованы все поставленные задачи и достигнута ее цель.

В первой главе проведен комплексный анализ понятийного аппарата кредитоспособности с целью выявления лучшего определения или предложения собственного. В ходе исследования все определения разделены на 2 вида по субъекту исследования: с точки зрения коммерческой организации и с точки зрения кредитной организации. В рассмотренных определениях кредитоспособности выявлены недостатки, поэтому предложено своё определение с точки зрения кредитной организации, учитывающее все важные аспекты, выявленные в ходе анализа.

Во второй главе рассмотрены методики оценки кредитоспособности, выявлены недостатки и преимущества, на этой основе сформирована методика оценки кредитоспособности на основе количественных и качественных показателей, а также разработана 5 бальная шкала критериев.

В третьей главе на основе статистической оценки кредитования юридических лиц изучено состояние задолженности по полученным кредитам и займам, исследована динамика просроченной задолженности, оценена динамика действующих кредитных организаций и на этой основе определена необходимость совершенствования существующих методик оценки кредитоспособности для развития сферы кредитования юридических лиц и минимизации рисков, принимаемых банками. Далее в работе рассчитана кредитоспособность анализируемой коммерческой организации по разработанной методике на основе сопоставимых оценок по каждому показателю в группе качественных и количественных показателей.

В ходе анализа выявлено, что итоговая оценка кредитоспособности соответствует высокому уровню и является предпосылкой для рассмотрения целей, сроков, структуры и размеров предполагаемого кредитования.

Заёмщик с большой вероятностью полностью и в срок выполнит кредитные обязательства перед банком.

Таким образом, в магистерской диссертации нами разработана методика оценки кредитоспособности коммерческой организации на основе качественных и количественных показателей, позволяющая дать достоверную оценку уровня исследуемой категории, выявляя недостатки в деятельности предприятий непосредственно в ходе анализа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулин, Е. В. Негашев. – Москва : ИНФРА-М, 2001. – 320 с.
- 2 Лаврушин, О. И. Банковские риски: учебник для ВУЗов / О. И. Лаврушин, К. Л. Красавина, Н. И. Валенцева. – Москва : КНОРУС, 2012. – 210 с.
- 3 Шаталова, Е. П. Оценка кредитоспособности заемщиков банковском менеджменте: учебник для ВУЗов / Е. П. Шаталова, А. Н. Шаталов. – Москва : КНОРУС, 2012. – 168 с.
- 4 Севрук, В. Т. Методы оценки и прогнозирования банковских рисков / В. Т. Севрук // Управление в кредитной организации. - 2010. - № 3. С. 59-76.
- 5 Ендовицкий, Д. А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика / Д. А. Ендовицкий; под ред. Л. Т. Гиляровской. – Москва : Финансы и статистика, 2008. – 356 с.
- 6 Москвин, В. А. Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков / В. А. Москвин. - Москва : Финансы и статистика, 2001. – 267 с.
- 7 Ольшаный, А. И. Банковское кредитование — российский и зарубежный опыт / А. И. Ольшаный. - Москва : РДЛ, 2001. – 78 с.
- 8 Гиляровская, Л. Т. Комплексный анализ финансово-экономических результатов деятельности банка и его филиалов / Л. Т. Гиляровская, С. Н. Паневина. – Санкт-Петербург : Питер, 2003. – 323 с.
- 9 Крейнина, М. Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М. Н. Крейнина. - Москва : Дело и сервис, 2001. – 140 с.
- 10 Пласкова, Н. С. Совершенствование методики анализа и прогнозирования кредитоспособности организации-заемщика / Н. С. Пласкова // Аудиторские ведомости. – 2015. - № 4. - С. 57-65.

- 11 Филобокова, Л. Ю. Адаптационный механизм кредитования и методические подходы к оценке кредитоспособности малых предприятий, реализующих стратегию инновационного роста / Л. Ю. Филобокова // Аудитор. – 2015. - № 3. – С. 85-92
- 12 Сахарова, М. О. К вопросу о кредитоспособности предприятия / М. О. Сахарова // Деньги и кредит. - 2005. - № 3. – С. 20-24.
- 13 Аганбегян, А. Г. Инвестиционный кредит – главное звено преодоления спада в социально-экономическом развитии России / А. Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2014. - № 5. – С. 11-18.
- 14 Тихомирова, Е. В. Кредитные продукты банков кредитов России: учебное пособие / Е. В. Тихомирова. - Санкт-Петербург : ГУЭФ, 2012. - 64 с.
- 15 Кодзоева, Ф. Х. Оценка кредитоспособности заёмщика в системе банковского контроля за кредитным риском / Ф. Х. Кодзоева // Наука и общество. – 2012. - № 4. – С. 162-165.
- 16 Тютина, Ю. В. Состав и особенности правового регулирования местных финансов / Ю. В. Тютина // Финансы и кредит. – 2005. - № 5.
- 17 Кирисюк, Г. М., Ляховский, В. С. Оценка банком кредитоспособности заемщика / Г. М. Кирисюк, В. С. Ляховский // Деньги и кредит. 2000. № 4. - С. 48-50.
- 18 О типичных банковских рисках: [Электронный ресурс]: письмо ЦБ РФ от 23 июня 2004 г. № 70-т // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 19 О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение ЦБ РФ от 26.03.2004 № 254-П // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.
- 20 Об утверждении Концепции системы планирования выездных налоговых проверок [Электронный ресурс]: приказ ФНС России от

30.05.2007 № ММ-3-06/333 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

21 Финогеев, Д.Г. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса в РФ / Д.Г. Финогеев // Новые технологии в образовании науке и экономике: сб. тр. междунар. симпозиума. – Москва, 2004. - С. 58-61.

22 Щербаков, Е. М. Коммерческие банки: современное состояние и перспективы развития / Е. М. Щербаков // Социально-экономические аспекты современного развития России: сборник статей VII Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2010. - С. 42.

23 Теплова, Т. В. Корпоративные финансы: учебник / Т. В. Теплова. - Москва : ЮРАЙТС, 2012. – 655 с.

24 Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования [Электронный ресурс]: банкротства юридических лиц в России / Сайт ЦМАКП. – Режим доступа: <http://www.forecast.ru>.

25 Николаева, Т. П. Финансы и кредит: учебно-методический комплекс / Т. П. Николаева. - Москва : ЕАОИ, 2008. — 171 с.

26 Тарасевич, Л. С. 50 лекций по микроэкономике. Количественные методы оценки структуры рынка / Л. С. Тарасевич, В. М. Гальперин, С. М. Игнатъев. - Москва : Экономическая школа, 2000. – 146 с.

27 Официальный сайт Сбербанка России [Электронный ресурс] : Кредитование юридических лиц. – Режим доступа: <http://www.sberbank.ru>.

28 Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]: Статистика. Банковский сектор. – Режим доступа: <http://cbr.ru/statistics/>.

29 Единая межведомственная информационно-статистическая система [Электронный ресурс]: Статистические показатели. – Режим доступа: <http://www.fedstat.ru/indicators/>.

30 Поклонова, Е. В. Банки: статистический анализ территориального размещения/ Е. В. Поклонова, Д. А. Колбашев, К. А. Перфильева // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия: сб. мат-в I межд.

науч.- практ. конф., 10 декабря 2015г. / Под общ. ред. С.С. Чернова. –
Новосибирск, 2015. – С.93-98.

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИЛОЖЕНИЙ

| | |
|--|----|
| Приложение А Консолидированный отчёт о финансовом положении..... | 70 |
| Приложение Б Консолидированный отчёт о прибыли или убытке..... | 72 |

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Консолидированный отчет о финансовом положении

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

| | Прим. | 31 декабря 2015 г. | 31 декабря 2014 г. | 31 декабря 2013 г. |
|---|-------|--------------------|--------------------|--------------------|
| АКТИВЫ | | | | |
| Оборотные активы | | | | |
| Денежные средства и их эквиваленты | 3 | 4 401 703 | 10 316 313 | 2 672 764 |
| Краткосрочные инвестиции | 4 | 30 129 049 | 8 953 789 | 15 266 561 |
| Дебиторская задолженность по основной деятельности и прочая дебиторская задолженность | 5 | 3 504 497 | 2 257 714 | 1 771 235 |
| Предоплаты | 6 | 1 186 836 | 2 085 599 | 824 622 |
| Дебиторская задолженность по текущему налогу на прибыль | | 41 816 | 22 119 | 45 433 |
| Дебиторская задолженность по прочим налогам | 7 | 1 613 361 | 1 310 407 | 1 487 408 |
| Запасы | 8 | 22 569 821 | 15 508 659 | 13 865 425 |
| Краткосрочные биологические активы | 10 | 3 616 397 | 3 454 937 | 2 212 805 |
| Итого оборотные активы | | 67 063 480 | 43 909 537 | 38 146 253 |
| Внеоборотные активы | | | | |
| Основные средства | 9 | 34 607 999 | 29 519 968 | 28 365 116 |
| Запасы, предназначенные для строительства | | 26 851 | 32 846 | 36 600 |
| Гудвил | 24 | 2 403 562 | 1 191 832 | 1 175 578 |
| Авансы, выданные на приобретение основных средств | 6 | 5 392 600 | 2 669 373 | 2 334 610 |
| Авансы, выданные на приобретение нематериальных активов | | - | - | 2 580 |
| Долгосрочные биологические активы | 10 | 1 913 224 | 1 793 059 | 1 553 595 |
| Долгосрочные инвестиции | 11 | 15 378 412 | 929 129 | 870 815 |
| Инвестиции в ассоциированные компании | 12 | 431 404 | 87 407 | - |
| Отложенные налоговые активы | 25 | 1 490 657 | 1 016 544 | 353 674 |
| Прочие нематериальные активы | | 709 965 | 338 699 | 289 058 |
| Денежные средства, ограниченные к использованию | 3 | 71 142 | 17 373 | 2 404 |
| Итого внеоборотные активы | | 62 425 816 | 37 596 230 | 34 984 030 |
| Итого активы | | 129 489 296 | 81 505 767 | 73 130 283 |
| ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ | | | | |
| Краткосрочные обязательства | | | | |
| Краткосрочные кредиты и займы | 14 | 25 860 464 | 12 499 623 | 18 144 254 |
| Кредиторская задолженность по основной деятельности и прочая кредиторская задолженность | 15 | 3 736 755 | 2 772 385 | 2 352 775 |
| Обязательства по текущему налогу на прибыль | | 383 535 | 475 850 | 346 980 |
| Кредиторская задолженность по прочим налогам | 16 | 2 359 135 | 1 706 091 | 1 327 263 |
| Итого краткосрочные обязательства | | 32 339 889 | 17 453 949 | 22 171 272 |
| Долгосрочные обязательства | | | | |
| Долгосрочные кредиты и займы | 14 | 24 037 539 | 9 806 306 | 14 368 799 |
| Государственные субсидии | 17 | 2 043 667 | 1 962 562 | 1 735 151 |
| Отложенные налоговые обязательства | 25 | 496 235 | 463 649 | 290 028 |
| Итого долгосрочные обязательства | | 26 577 441 | 12 232 517 | 16 393 978 |
| Итого обязательства | | 58 917 330 | 29 686 466 | 38 565 250 |

Продолжение приложения А

| | Прим. 31 декабря 2015 г. 31 декабря 2014 г. 31 декабря 2013 г. | | |
|--|--|--------------------|-------------------|
| Капитал | | | |
| Акционерный капитал | 13 | 9 734 | 9 734 |
| Выкупленные собственные акции | 13 | (505 880) | (505 880) |
| Эмиссионный доход | 13 | 10 557 573 | 10 557 573 |
| Резерв по выплатам, основанным на акциях | 26 | 1 295 213 | 1 291 198 |
| Нераспределенная прибыль | | 59 188 050 | 40 159 833 |
| Капитал, относимый на собственников | | 70 544 690 | 51 512 458 |
| Неконтролирующая доля участия | | 27 276 | 306 843 |
| Итого капитал | | 70 571 966 | 51 819 301 |
| Итого обязательства и капитал | | 129 489 296 | 81 505 767 |
| | | | 34 556 583 |
| | | | 8 450 |
| | | | 34 565 033 |
| | | | 73 130 283 |

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Консолидированный отчет о прибыли или убытке

(В ТЫСЯЧАХ РОССИЙСКИХ РУБЛЕЙ, ЕСЛИ НЕ УКАЗАНО ИНОЕ)

| | Прим. | Год, закончившийся 31 декабря 2015 г. | Год, закончившийся 31 декабря 2014 г. | Год, закончившийся 31 декабря 2013 г. |
|---|-------|---|---|---|
| Выручка | 18 | 72 439 164 | 59 112 243 | 36 489 827 |
| Чистая прибыль от переоценки биологических активов и сельскохозяйственной продукции | 10 | 2 040 860 | 2 593 685 | 266 593 |
| Себестоимость продаж | 19 | (43 271 410) | (37 999 661) | (28 073 757) |
| Чистая прибыль от торговли деривативами | 29 | 223 948 | 375 305 | 175 407 |
| Валовая прибыль | | 31 432 562 | 24 081 572 | 8 858 070 |
| Коммерческие расходы | 20 | (5 313 993) | (4 472 174) | (2 992 953) |
| Общие и административные расходы | 21 | (4 065 560) | (2 991 315) | (2 623 918) |
| Вознаграждение по выплатам, основанным на акциях | 26 | (4 015) | (54 423) | (178 280) |
| Прочие операционные доходы/(расходы), нетто | 22 | 188 983 | 272 884 | (116 537) |
| Операционная прибыль | | 22 237 977 | 16 836 544 | 2 946 382 |
| Процентные расходы | 23 | (2 041 743) | (154 478) | (1 380 376) |
| Процентные доходы | | 1 576 601 | 1 010 951 | 2 022 986 |
| Чистая прибыль/ (убыток) от облигаций, предназначенных для торговли | | 636 601 | (1 397 230) | - |
| Прочие финансовые доходы/(расходы), нетто | 23 | 3 080 295 | 4 549 548 | (56 272) |
| Доля в результатах ассоциированных компаний | 12 | 23 997 | 46 579 | - |
| Прибыль до налогообложения | | 25 513 728 | 20 891 914 | 3 532 720 |
| Расходы по налогу на прибыль | 25 | (1 823 392) | (714 935) | (330 963) |
| Прибыль за год | | 23 690 336 | 20 176 979 | 3 201 757 |