Содержание

Введение

1. Экономическое содержание и определение кредитной политики коммерческого банка

1.1 Экономическое содержание кредитования и кредитной услуги

1.2 Основы оценки кредитоспособности ссудозаемщика

1.3 Финансовая составляющая кредитоспособности предприятия

2. Анализ кредитной политики ОАО "УРСА БАНК"

2.1 Анализ требований банка к финансовым показателям ссудозаемщика

2.2 Ликвидность как основной показатель кредитной состоятельности предприятия

2.3 Анализ долговых обязательств потенциальных ссудозаемщиков

3. Совершенствование расчетной схемы оценки кредитоспособности в рамках финансовой политики ОАО "УРСА БАНК"

3.1 Расчет доли инвесторов и кредиторов в капитале ссудозаемщика

3.2 Анализ периода погашения предприятием внешних долгов

3.3.Регулирование динамики изменения финансовых ресурсов в коммерческом банке

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Введение

Коммерческие банки - важнейшее звено рыночной экономики страны. За последнее время существенно расширили масштабы своих операций и нарастили капитал. Продолжается рост объема безналичных расчетов, активно развивается рынок платежных карт, функционирует система страхования вкладов, положительный эффект от действия которой должен возрастать.

В качестве главной тенденции развития банковского сектора необходимо отметить повышение уровня конкуренции практически по всем направлениям банковской деятельности, и это, безусловно, позитивный момент для экономики. Усилилась конкуренция со стороны международных кредиторов. А усилившаяся конкуренция – это серьезный вызов для кредитных организаций, которым необходимо повысить свою эффективность, приспособиться к работе в более "плотной" рыночной среде.

Необходимо отметить и то, что высокие темпы развития банковского сектора ведут к накоплению рисков. В этих условиях особую значимость приобретают вопросы качественного функционирования систем управления рисками и внутреннего контроля в кредитных организациях. Темой данной дипломной работы является формирование рекомендаций по разработке кредитной политики на примере ОАО "Урса банк". В сложившихся условиях российской экономики предприятия не всегда могут эффективно работать, обеспечивая прибыль для дальнейшего развития. Для того, что бы провести грамотную финансовую политику необходимо провести глубокий анализ всей финансово-хозяйственной деятельности, и возможно обратится за помощью к банку, в предоставлении кредита.

Кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату девидентов акционерам банка.

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т. д.

В тоже время данные операции связаны с кредитными рисками, которым подвергаются банки.

Кредитный риск - непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т. д. Избежать кредитного риска позволяет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит.

Для банков суть проблемы доверия заключается в неявных действиях заемщиков или скрываемой ими информации, либо того и другого одновременно. Речь идет, к примеру, о том, что заемщики знают куда больше о собственных экономических обстоятельствах, чем кредиторы. Последним недоступна внутренняя информация заемщиков, и поскольку они не в состоянии постоянно контролировать их действия, то сами оказываются в уязвимом положении. Оно возникает в результате нечестности заемщиков, их неаккуратности, несвоевременного информирования кредиторов или уклонения от него. Но даже если заемщики вполне достойны доверия, у кредиторов могут возникнуть проблемы, поскольку может случиться, что заемщик не вполне справляется с управлением собственным делом (тогда это - скрытые действия), либо он предоставляет кредитору не совсем точную и неполную информацию (случай скрытой информации), или и то и другое вместе. Банки часто сталкиваются с трудностями, поскольку невозможно постоянно непрерывно контролировать действия заемщиков, а информация о них поступает небольшими порциями и то лишь эпизодически. Более того, поскольку банки пытаются получить информацию и от третьих сторон - поставщиков, агентств, оценивающих кредитоспособность, других кредиторов, - положение осложняется неточность передаваемых ими данных или ошибочными оценками ситуации. И здесь виноватыми могут быть как третья сторона, так и заемщики.

На формирование кредитной политики влияет кредитоспособность заемщика. Асимметричность информации (свою ситуацию заемщик знает лучше и точнее) влияет на кредиторов и как на инициаторов займов и как на их продавцов. Работникам банков, принимающим решение о предоставлении кредита, зачастую приходится действовать, руководствуясь интуицией.

Главной опасностью является вероятность того, что заемщик не вернет ссуду. Эта неопределенность известна как кредитный риск. Предоставление кредитов сопряжено также с процентными и ликвидными рисками. Когда банк переживает серьезные финансовые затруднения, основным их симптомом оказывается кризис ликвидности или угроза неплатежеспособности. Но такого рода кризисы не возникают неожиданно. Причиной их обычно бывает чрезмерно высокий кредитный риск, проявляющийся в непогашении больших сумм кредитов. Процесс кредитования связан с действиями многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в установленный срок. Поэтому предоставление ссуд банк обуславливает изучением кредитоспособности, то есть изучением факторов, которые могут повлечь за собой их непогашение. Все это обуславливает необходимость оценки банком не только платежеспособности клиента на определенную дату, но и прогноза его финансовой устойчивости на перспективу. Объективная оценка финансовой устойчивости заемщика и учет возможных рисков по кредитным операциям позволяют банку эффективно управлять кредитными ресурсами и получать прибыль.

Кредитование – основной вид банковских операций, и соответственно разработка грамотной; учитывающей рыночную конъюнктуру кредитной политики банка – необходимость, на сегодняшний день определяющая его стабильную работу. Осуществляя целенаправленный отбор будущих заемщиков и предоставляя кредиты только тем из них, кто в состоянии наиболее эффективно инвестировать полученный кредит и получить наибольшую отдачу в виде прибыли, банки стимулируют внедрение новых технологий, прогрессивные структурные сдвиги в экономике, реструктуризацию управления предприятия. На становление новой кредитной системы России оказывают влияние такие глобальные процессы, как смена общественно-экономического строя, затяжной экономический и инвестиционный кризис, инфляция и падение покупательной способности основной массы населения. Все это обуславливает непомерно высокие, по мировым меркам, ставки процентов, отрицательные ставки процентов для вкладчиков, ставку на работу с "короткими" деньгами и нежелание вкладывать деньги в производство и осуществление прогрессивных структурных сдвигов в экономике.

Цель работы проанализировать кредитную политику коммерческого банка и дать рекомендации по более эффективному ее применению.

Для достижения поставленной цели были сформулированы следующие задачи:

- рассмотреть критерии доверия банка по отношению к заемщику;

- определить группы показателей оценки кредитоспособности;

- проанализировать возможностей ссудозаемщика в вопросе ликвидации задолженности перед банком;

- рассмотреть основные моменты анализа прибыльности предприятия;

- возможности и действия банка при обнаружении неблагополучного кредита.

Предметом исследования является совокупность показателей кредитоспособности и оценка возможности кредитования. Объектом исследования является коммерческий банк ОАО "Урса банк".

Теоретическую и методологическую базу составили труды авторов: Лаврушина О.И., Ефимова Л.Г., Колесниковой В.И., Иванов В.В., Соколова Б.И.

Информационную базу составили документы содержащие информацию о методиках оценки кредитоспособности потенциального ссудозаемщика используемая ОАО "Урса банк".

Задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности предприятия своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде, степени риска, который банк готов взять на себя; размера кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления. Кредитоспособность заемщика означает способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитываться по своим долговым обязательствам.

Кредитоспособность заемщика основывается на моральных качествах клиента и его способности воспроизвести авансированные средства для погашения долга, а также предоставленного детального описания состояния финансово-хозяйственной деятельности с указанием факторов влияющих на производство, общей классификации собственных рисков, расчет основных показателей деятельности.

Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Оценивается она на основе системы финансово-хозяйственных показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты финансово-хозяйственной деятельности. Выбор показателей зависит от типа экономики, степени развития рыночных отношений, особенностей построения баланса и других форм отчетности клиентов, их отраслевых особенностей, формы собственности.

В первом разделе рассмотрен теоретический аспект формирования кредитной политик и оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Во втором разделе приведен анализ кредитоспособности с учетом требований кредитной политики банка.

В третьем разделе предложены рекомендации по формированию активной кредитной политики коммерческого банка.

1. Экономическое содержание и определение кредитной политики коммерческого банка

1.1 Экономическое содержание кредитования и кредитной услуги

Логический подход заключается в поочередном выделении из кредитной заявки наиболее существенных факторов и их оценке на основе принципов кредитования. Естественно то, что каждая кредитная организация выдвигает свои требования к обеспечению кредита. Вполне оправдано желание выдавать кредиты с учетом возвратности.

Часто решение по кредитной заявке принимается на основании практического опыта и некоторого "интуитивного ощущения" того, что кредитование удовлетворяет требованиям. Однако, как правило, этот практический опыт является результатом последовательного применения принципов рационального кредитования в повседневной жизни:

* характеристика клиента;
* способность к возврату кредита;
* анализ доходов;

### - цель, на которую будут расходованы деньги;

- размер кредита;

- условия погашения кредита;

- обеспечение возврата кредита.

Если заемщик не имел ранее отношений с банком, то особое внимание следует уделить причинам, по которым клиент решил обратиться за помощью в именно в этот банк, а не в другой. Эти причины должны быть разумными и правдоподобными.

Однако впечатления, полученные работником банка от личной встречи с клиентом, не являются достаточными для того, чтобы сделать заключение о характере и способностях клиента. Необходимо также постараться получить фактическую информацию о клиенте, которая поможет составить заключение о его характере.

Необходимо оценить способность собственников (директоров, управляющих) организации вести дела надлежащим образом. Имеют ли они требуемые опыт и знания в таких областях как финансы, маркетинг, управление предприятием? Можно просмотреть их биографии, проверить, какую квалификацию они получили. Насколько они преданы общему делу? Если они осваивают новые области предпринимательства, то есть ли у них опыт и знания для того, чтобы успешно вести дела на новом рынке.

Учетная политика предприятия может помочь кредитному инспектору достичь сразу нескольких целей:

1. Определить качественный уровень финансового учета на данном предприятии.

При достаточном размере оборотов по счетам и репутации на российском рынке (хотя за короткий срок развития рыночных отношений можно лишь с определенной степенью допущения говорить о репутации фирмы) потенциальный Заемщик обладает, как правило, квалифицированной командой финансовых менеджеров, которая в состоянии представить положение дел в организации в выгодном для себя свете путем учета и отражения в бухгалтерской отчетности тех или иных аспектов деловой активности предприятия с учетом поставленных целей в каждой конкретной ситуации. Следовательно, предоставление стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, принятых на предприятии, снижает риск того, что отчетность потенциального Заемщика будет неверно "прочитана" и анализ финансового положения фирмы не принесет достоверного результата из-за искажения источников информации.

Напротив, у Заемщика, не имеющего репутации и кредитной истории на рынке или кредитной истории для конкретного банка-кредитора, качество бухгалтерского учета и финансовой отчетности является косвенным свидетельством качества общего уровня менеджмента в организации и, как следствие, устойчивости положения на рынке и гарантии долговременного присутствия их организации на рынке без кардинальных смен сферы деятельности.

Компании "однодневки", столь распространенные в период еще не оформившейся структуры экономики в целом вряд ли станут нести существенные издержки на содержание штата высококвалифицированных бухгалтеров и поставку бухучета до уровня развернутой учетной политики, которая к тому же предполагает продолжительное время функционирования организации.

2. Достичь непосредственно предоставления информации, касающейся методов формирования некоторых статей баланса, интересных именно для банка-кредитора: учет запасов; группировка и списание затрат на производство; метод, принятый на данном предприятии для начисления амортизации; признание выручки от реализации продукции, работ, услуг и так далее.

Положения учетной политики предприятия в полном объеме должны включать:

- Способы оценки имущества и обязательств, начисления амортизации, признания прибыли (дохода) и как осуществляется учет по данному пункту.

- Способ реализации и схема его отражения на счетах учета;

3. Определить дополнительные возможности предприятия для погашения кредита и снижения кредитных рисков за счет (например, упрощение системы учетных регистров), которое приведет к снижению налоговых выплат.

Главная задача кредитного отдела банка, в свете принимаемой предприятием учетной политики - оценить деятельность предприятия. Отсутствие в приказе положений об учетной политике предприятия руководящих начал бухгалтерского учета свидетельствует о потенциальной возможности допущения грубых профессиональных ошибок, отсутствие культуры предпринимательской деятельности и универсальность в разрешении разнообразных практических задач.

Кредитный отдел банка должен также обратить внимание на следующие вопросы:

- разделенность имущества предприятия и собственников. Тем самым обеспечивается основа для определения банком действительного имущественного и финансового состояния предприятия;

- отсутствие у предприятия намерения и необходимости самоликвидации или существенного сокращения масштабов своей деятельности, что позволяет полагать, что в обозримом будущем предприятие будет продолжать свою обычную деятельность на товарном рынке, где оно осуществляет свои операции;

- консерватизм в отношении дебиторской задолженности заемщика. В условиях общей нестабильности рынка неразумно предполагать, что вся дебиторская задолженность возвращается к фирме-заемщику.

Таким образом, учетная политика - совокупность способов ведения бухгалтерского учета - прекрасно характеризует заемщика. Своевременная ее оценка ведет к снижению кредитного риска.

При получении заявки на кредит, банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки и профессиональный уровень предприятия, но и дать оценку персональных качества заемщика, будь то частное лицо или руководитель фирмы. Оценивая личность клиента, банк сосредотачивает внимание на следующих моментах:

- порядочность и честность;

- семейное положение;

- профессиональные способности;

- возраст и состояние здоровья;

- наличие преемника (на случай заболевания или смерти);

- материальная обеспеченность.

Желательно оценить также представительский уровень фирмы, внешнее оформление офиса, современное наукоемкое техническое оснащение предприятия. Это возможно осуществить только при выезде представителей кредитного отдела банка непосредственно к заемщику.

Клиент должен объяснить, как будут использованы полученные средства. Банк не должен давать деньги, если он не знает, как они будут использованы [46.С. 71].

Предоставление кредита для того, чтобы финансировать оборотный капитал, является нормальным. Однако, в том случае, если клиент просит аванс дня существенного увеличения производственных запасов или для торговли в кредит, банк должен оценить ликвидность предприятия, а также определить, не потребуется ли клиенту все возрастающая с течением времени помощь банка.

При решении вопроса о кредитовании новых венчурных предприятий, необходимо учитывать, что они являются предприятиями повышенного риска. Многие предприятия оказываются не в состоянии получать достаточно прибыли и поэтому не выживают в условиях жестокой конкуренции.

Клиент может обратиться в банк с просьбой предоставить ссуду для погашения его долгов. Даже если ссуда может быть выдана под хорошее обеспечение и под большие проценты, банки, как правило, не идут на это. В этом случае банк может сам рассчитаться с кредиторами клиента и, таким образом, стать единственным его кредитором. Однако такого рода операции являются рискованными.

Спекуляция, например, на бирже, по своей природе весьма рискованное предприятие. Поэтому банк, который предоставляет на эти цели кредит, должен быть готов к тому, что он может потерять все ссуженные деньги (если спекуляция окажется неудачной). Наоборот, если клиенту повезет, то он получит всю прибыль, которая останется после погашения ссуды.

Естественно, банк должен отказывать в предоставлении ссуд, которые планируется использовать для финансирования незаконных операций, например, контрабанды наркотиков. В противном случае банк подстерегают две опасности:

* судебное преследование как соучастника преступления;
* вероятность того, что ссуда не будет возвращена.

Предприятие может попросить кредит для осуществления мероприятий, выходящих за рамки ее поля деятельности (род деятельности предприятия указан уставе) [27.С.29]. Хотя в данном случае закон обеспечивает определенную защиту интересов банка, лучше ссуду не предоставлять, не проверив Устав компании. Кроме того, необходимо проверить, не превышают ли директора своих полномочий, определенных Уставом, когда они обращаются в банк с просьбой предоставить ссуду.

Если клиент сообщил цели, на которые будут израсходованы заемные средства, то очень важно уточнить:

* действительно ли на эти цели клиент собирается использовать деньги;
* в интересах ли клиента получить ссуду на эти цели.

Кредитная заявка должна точно обусловливать размер ссуды, которую просит клиент. Хотя это является очевидным, необходимо рассмотреть четыре важных аспекта этого вопроса.

Банку не следует делать предположений относительно размера предоставляемой ссуды.

Работник банка должен убедиться в том, что клиент не запрашивает слишком много, т.е. больше, чем на самом деле необходимо для осуществления задуманных мероприятий. При этом необходимо учитывать финансовое состояние клиента и его способность вернуть долг [39.С.20].

Банковский служащий должен также убедиться в том, что клиент не запрашивает меньше, чем ему необходимо. В противном случае, впоследствии банку, вероятно, придется предоставлять клиенту дополнительные средства, чтобы обеспечить возвращение первоначально выданного аванса.

Доля собственных средств клиента должна обычно быть значительной по сравнению с банковской ссудой.

Необходимо убедиться в том, что клиент запрашивает ровно столько средств, сколько ему нужно. Допустим, банк согласился предоставить 150 млн. руб. для предприятия малого бизнеса. Оказывается, что клиент недооценил величину издержек или оборотного капитала и поэтому ему необходимо дополнительно 100 млн. рублей. В этом случае банк будет поставлен перед дилеммой, предоставить ли клиенту требуемую сумму, чтобы он оставался "на плаву" и в будущем имел возможность расплатиться с банком, или оказать давление на клиента и попытаться вернуть свои деньги. Этой проблемы не было бы, если бы при рассмотрении первоначальной кредитной заявки стоял вопрос о предоставлении клиенту 250 млн. руб.

Если рассматривается вопрос о предоставлении кредита для расширения предприятия (например, для покупки основных средств), то следует спросить клиента, не потребуются ли ему дополнительные средства для финансирования оборотного капитала (производственные запасы, дебиторы), потребность в котором возрастает с расширением производства.

Наилучшими способами проверки, действительно ли клиент просит ровно столько, сколько ему нужно, являются:

- анализ прогнозов источников и движения денежных средств, подготовленных клиентом;

- анализ баланса предприятия клиента, оценка размера оборотного капитала и уровня ликвидности после предоставления ссуды [41.С.78].

Если кредитному работнику кажется, что клиенту не хватит ликвидных средств, то следует обратить внимание клиента на то, что тот, вероятно, некорректно оценил потребность в заемных средствах.

Доля клиента в суммарных расходах может изменяться в зависимости от обстоятельств. При определении доли клиента необходимо придерживаться такого правила. Каков бы ни был размер доли банка в суммарных расходах, клиент должен нести такую их часть, чтобы деньги банка не подвергались риску. Причем доля клиента зависит от ценности предлагаемого обеспечения.

Чтобы проверить способность клиента расплатиться с банком, необходимо:

* подсчитать размер платежа с учетом процентов, если речь идет о ссуде с фиксированным сроком, это означает оценку величины регулярных платежей по заемным средствам с учетом процентов.
* получить подтверждение того, что источники для погашения ссуды являются достаточными. Эти источники должны быть определены до того, как будет предоставлен кредит (это могут быть постоянный заработок для лица, работающего по найму, прибыль компаний, доходы от продажи активов и так далее.).

Предприятия могут представить банку последний отчет о прибылях и убытках. Кроме того, банк может провести свои собственные исследования. Определить доходы и расходы клиента.

В целом требуемую информацию можно получить как от самого клиента (либо из его запроса о предоставлении кредита, либо из последующего собеседования с ним), так и из любых других финансовых документов.

Помимо публичной отчетности необходимо запрашивать отчеты налоговым органам и отчеты по расчетам с бюджетами.

1.2 Основы оценки кредитоспособности ссудозаемщика

Одним из самых важных этапов в организации процесса кредитования является оценка кредитоспособности клиента. От правильной оценки часто зависит жизнеспособность банка. Неправильная оценка может привести к не возврату кредита, что в свою очередь способно нарушить ликвидность банка и в конечном счете привести к банкротству кредитной организации. Поэтому банки придают огромное значение разработке современной методологической базы оценки кредитоспособности, тестированию квалификации кредитных работников, а также совершенствованию системы контроля и оценки кредитных рисков.

Кредитоспособность – наличие у заемщика предпосылок, возможностей получить кредит и возвратить его в срок.

Оценка кредитных заявок обычно основывается на применении комплексной рейтинговой системы оценки кредитных заявок, которая проводится в соответствии с действующими методиками определения группы кредитного риска кредитных продуктов (т.е. путем начисления баллов по заранее принятым критериям). При этом заполняется краткое досье клиента по установленной форме.

Оценка кредитоспособности клиента обычно базируется на анализе следующих критериев:

1) качество управления компанией (уровень менеджмента);

2) характер кредитуемой сделки;

3) опыт работы банка с данным конкретным клиентом (кредитная история);

4) состояние отрасли и региона, конкурентоспособность клиента, положение конкретного клиента в указанной отрасли;

5) финансовое положение клиента;

6) возможность предоставления клиентом имущества для использования в качестве иного обеспечения.

Руководство должно обладать достаточно высокой компетенцией и опытом, чтобы ставить реалистичные финансовые цели и задачи.

Опыт работы банка с клиентом (характер взаимоотношений с клиентом). Прежде всего, кредитный инспектор должен оценить прочность взаимоотношений банка с клиентом и его историю. К факторам, которые нужно проанализировать при оценке характера взаимоотношений банка с клиентом, относятся:

- длительность взаимоотношений заемщика с банком по кредитованию, предоставлению банком клиенту других продуктов, имеющих кредитные риски, по расчетно-кассовому обслуживанию и по другим видам банковских услуг (продуктов);

- количественные параметры операций банка с данным клиентом по всем видам продуктов (суммы и сроки кредитов, гарантий и др., суммы оборотов по счетам, суммы депозитов и др.);

- кредитная история.

Анализ внешней среды (региональные и отраслевые факторы) является важным аспектом прогноза риска банка по каждой запрашиваемой ссуде.

Оценив связанные с кредитной заявкой факторы внешней среды, в которой функционирует заемщик, уровень менеджмента и конкурентоспособность продукции, работ, услуг, предоставляемых (оказываемых) клиентом, кредитный инспектор приступает к анализу финансовой отчетности.

Детальный комплексный финансовый анализ заемщика (движение денежных средств, платежеспособность, ликвидность, соотношение собственных и заемных средств) и объекта кредитования производится на основании имеющейся в распоряжении кредитного инспектора документации. При этом инспектором должны использоваться документы, предоставленные самим заемщиком, полученные из других источников, а также документы, уже имеющиеся в банке и ранее предоставленные заемщиком (по предыдущим кредитам и при получении других услуг).

Основными источниками финансовой информации для анализа являются: бухгалтерский баланс предприятия (форма № 1 по ОКУД); отчет о финансовых результатах (форма № 2); отчет о движении средств (форма № 4); приложение к балансу (форма № 5). Обязательным является изучение финансового состояния заемщика в динамике. Для этого необходимо получение бухгалтерской отчетности заемщика не менее чем за 3 последних квартала (за исключением предприятий с иностранными инвестициями).

Комплексный анализ финансового состояния заемщика целесообразно проводить в следующей последовательности:

1) анализ структуры активов и пассивов заемщика;

2) анализ денежных потоков заемщика;

3) анализ финансовой устойчивости заемщика;

4) анализ эффективности деятельности заемщика.

Все активные и пассивные статьи баланса заемщика целесообразно группировать по степени их соответствия определенным признакам. Так, активы заемщика могут группироваться по признаку их участия в производственном процессе (оборотные и внеоборотные активы), а также по уровню их ликвидности. Пассивы обычно группируют по источникам их возникновения (собственный и заемный капитал), а также по степени их срочности.

К оборотным и необоротным активам заемщика принято относить статьи баланса, указанные в I, II разделах баланса. К собственным источникам заемщика относятся статьи, содержащиеся в IV разделе баланса, а также строки 640, 650, 660; к привлеченному капиталу соответственно статьи V и VI разделов баланса, за исключением строк 640, 650,660.

Относительная величина различных групп активов и пассивов зависит от того, к какой отрасли принадлежит данное предприятие. Так, у производственных предприятий (предприятия промышленности, транспорта) связи и др.) доля внеоборотных активов составляет обычно 40-60% от суммы активов, и, как правило, такова же доля собственных источников средств. У торговых (и прочих непроизводственных) компаний доля оборотных активов, напротив, обычно составляет 70-95%, и такова же доля привлеченных источников средств.

Далее все заемные средства предприятия группируются по степени их "финансовой напряженности" для заемщика:

а) задолженность в бюджет и по другим обязательным платежам (строки 625, 626 баланса);

б) краткосрочные заемные средства (строка 610 баланса);

в) задолженность кредиторам (строки 621, 622, 627, 628 баланса);

г) прочая краткосрочная задолженность (строки 623, 624, 630 баланса);

д) долгосрочная задолженность (строка 510 баланса).

Активы заемщика группируются соответственно по скорости их обращения в денежные средства для выполнения текущих обязательств заемщика (по степени ликвидности):

а) высоколиквидные активы — остатки денежных средств всех видов (строка 260 баланса);

б) активы средней ликвидности — дебиторская задолженность сроком до года (строка 240), краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения (сроки 250 и 140 баланса);

в) активы низкой ликвидности — низколиквидные оборотные средства — запасы и затраты всех видов (строка 210), дебиторская задолженность со сроком погашения более 12 месяцев (строка 230), прочие оборотные средства (строки 220 и 270) и другие низколиквидные средства— основные средства (строка 120 баланса), незавершенное строительство (строка 130).

Различные группы активов могут быть обращены в денежную форму и использоваться на погашение возникшей задолженности в течение определенного времени: высоколиквидные активы — 1-7 дней, среднеликвидные — 8-60 дней, низколиквидные — более 60 дней. Например, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения отнесены по этой причине именно к среднеликвидным активам.

После соответствующей группировки статей баланса необходимо оценить динамику относительного изменения различных групп активов и пассивов за несколько последних кварталов: произошло ли изменение удельного веса какого-либо из разделов баланса или группы статей более чем на 10%. При наличии таких изменений надо выяснить, чем это вызвано.

Особое внимание следует уделить изменению структуры оборотных средств, т.е. произошел ли рост дебиторской задолженности является ли уровень запасов сырья достаточным для работы предприятия, не произошло ли затоваривание складов готовой продукции.

Анализ величины денежных потоков заемщика позволяет определить достаточность или чрезмерность разных видов активов и пассивов, установить уровень деятельности предприятия и выявить, достаточно ли у него денежных средств для погашения кредитов банков и процентов по ним.

Для анализа денежных потоков используются: данные формы № 2 и формы № 4 периодической бухгалтерской отчетности, расшифровки оборотов заемщика по текущим (расчетным) счетам и выписки банков по указанным счетам клиента.

На первом этапе анализа кредитному инспектору необходимо определить среднемесячную сумму выручки от реализации за последних три полных календарных месяца, которая отражается по строке 010 формы №2. В силу того, что все показатели формы № 2 указываются в отчетности нарастающим итогом, для определения величины выручки заемщика за последний квартал необходимо вычесть из данных анализируемой финансовой отчетности значения тех же показателей на начало периода. Такую процедуру необходимо осуществлять в отношении отчетности за все кварталы, кроме первого.

Выручка от реализации заемщика состоит как из денежных поступлений на его счета в банках, так и из взаимозачетов и других сумм, не сопровождаемых движением денежных средств, которыми реально располагает предприятие и которые оно может использовать для погашения предоставленных ему кредитов. Поэтому важным показателем является сумма фактических денежных поступлений на текущие и расчетные счета клиента в российских банках.

Данные о денежных поступлениях на счета заемщика могут быть получены или на основании комплекта выписок со счетов клиента, или по данным формы № 4 бухгалтерской отчетности (отчет о движении денежных средств).

Обороты заемщика по форме № 4 определяются суммированием строк 30, 50 и 90, что отражает в достаточно полной мере регулярные поступления на счета клиента.

После определения общей суммы денежных поступлений на счета заемщика необходимо выяснить их сезонность и регулярность. Под сезонностью денежных поступлений понимается изменение общей суммы денежных средств, приходящих на счет клиента в том или ином квартале, под регулярностью — соответственно изменение потока денежных поступлений внутри квартала. Такой анализ позволяет, во-первых, выявить сезонные закономерности в деятельности заемщика (если они есть), а во-вторых, получить представление о том, насколько налажена его финансово-хозяйственная деятельность, и, кроме того, уяснить основные циклы работы предприятия.

Наряду с определением оборотов заемщика за предыдущие периоды большое значение имеет правильное прогнозирование денежных поступлений на счета предприятия в будущем. Ведь именно из этих средств будет производиться погашение задолженности по кредиту. В силу этого кредитному инспектору необходимо составить график наиболее крупных будущих поступлений на счета заемщика, определить вероятность их осуществления. На основе этих данных он должен сделать заключение, будет ли предприятие обладать достаточными средствами для погашения кредита.

Если в деятельности заемщика наблюдаются сезонные колебания, то необходимо убедиться в том, что окончание срока кредитного договора не приходится на момент наименьших денежных поступлений.

Если банк считает, что обеспечение является необходимым условием предоставления ссуды, то он должен решить вопросы:

* что может выступать в качестве доступного обеспечения?
* можно ли его оценить, насколько просто это сделать?

- можно ли при необходимости достаточно быстро его продать?

Имеет оно постоянную или колеблющуюся стоимость (акции), или же его стоимость увеличивается со временем (например, недвижимость)?

Необходимо иметь в виду, что если обеспечение имеет колеблющуюся стоимость (акции), то существует опасность уменьшения его цены за тот период времени, на который выдана ссуда. Существует негласное правило, согласно которому стоимость обеспечения должна превосходить размер предоставляемого кредита на столько, что, если его стоимость уменьшится, средств, оставшихся от его реализации, должно хватить на погашение задолженности.

Недвижимость часто рассматривается как хорошее обеспечение, однако здесь также следует проявлять осторожность. Цена недвижимости тоже может колебаться, даже в условиях здорового стабильного рынка, иногда приходится снижать цену товара, дабы ускорить его продажу. При продаже недвижимости банк понесет торговые издержки.

Если продажа обеспечения займет много времени, это повлечет дополнительные скрытые издержки, поскольку банк не получает дохода с тех средств, которые вложены в обеспечение [12.С.47].

От клиента можно потребовать предоставить гарантии от третьей стороны в качестве обеспечения займа. Компания может предоставить банку необеспеченное долговое обязательство.

Если банк выдает кредит под обеспечение, то необходимо убедиться в том, что соответствующий договор подписан прежде, чем заемщику будет предоставлен аванс.

Когда клиент просит ссуду, обычно предполагается, что и сам он что-то вложил. Банк не должен рисковать капиталом. Если вложения клиента были ошибочны и клиент не имеет своих собственных денег, банк понесет потери в случае, если клиент не сможет возместить взятую ссуду. С другой стороны, если клиент сам сделал существенный вклад, потери в первую очередь понесет клиент еще до того, как доля банка окажется под угрозой.

Если клиент вкладывает часть собственных денег в предприятие, наиболее вероятно, что он приложит максимум усилий для его успешного функционирования. Финансовое обязательство вызывает более высокое личное обязательство.

Общая идеология состоит в том, чтобы банковская доля не превышала долю владельца в предприятие, даже если кредит дается под обеспечение. Однако часто бывают исключения из этого общего правила, особенно в определенных случаях для предприятий с хорошими рынками сбыта.

Работник банка может считать, что доля клиента в его собственном предприятии слишком мала и что банк не может согласиться на большее кредитование без дальнейших вложений капитала со стороны вкладчика. Ему следует обсудить с клиентом, насколько это будет возможно. Владелец малого предприятия должен быть готов внести наличные и некоторые другие принадлежащие ему ценности (например, личные ценности, акции и паи, страховой полис) или занять некоторую сумму у близкого родственника. Предприятию следует рассмотреть возможность выпуска дополнительных акций с целью увеличения собственного капитала [41.С.35].

Доля владельца в предприятии должна увеличиваться со временем:

- путем привлечения нового капитала (например, новый выпуск акций);

- прекращения распределения прибыли между владельцами. Одна из причин, почему банку следует проверять отчетность предприятия за несколько прошлых лет с тем, чтобы увидеть, как много прибыли оставлено в предприятии с тем, чтобы повысить долю владельца.

Для банка привлечение нового капитала явится свидетельством сохранения доверия владельца к предприятию.

Важным источником информации о клиенте является отчетность, подтвержденная аудиторской проверкой, по меньшей мере, за последний год.

Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых счетов и другой документации. В этом случае в банк представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях сделки, методах ведения операций и т.д. В частности, документ должен включать:

- описание продуктов или услуг, которые будут предложены на рын-ке (включая патенты и лицензии); планы исследований, разработок и т.д.

- отраслевой и рыночный прогнозы (описание рынков, других компаний, которые предлагают аналогичный продут, преимущества и слабые стороны конкурентов);

- планы маркетинга (цели, реклама, стоимость компании по продвижению продукта на рынок и т.д.);

- план производства (потребность в производственных мощностях, рабочей силе, имеющееся оборудование и т.д.);

- план менеджмента (структура компании, руководящие органы, консультанты и т.п.);

- финансовый план (прогноз операционного и инвестиционного бюджетов, прогноз движения наличности, перспективный баланс на пять будущих лет).

Существует, по крайней мере, еще один доступный резерв информации о заемщике.

В соответствии с Приказом Министерства Финансов РФ от 28.07.94 N100 "Об утверждении положения по бухгалтерскому учету, "Учетная политика предприятия", субъект хозяйственной деятельности обязан с 01.01.95 г. разрабатывать внутренний нормативный документ по учетной политике для внешних потребителей финансовой отчетности.

Учетная политика - это метод учета, под которым принято понимать взаимосвязанные отражения, обобщения и соизмерение в денежном выражении факторов хозяйственной деятельности, которые субъект хозяйственной деятельности выбирал и которых он неуклонно придерживается в каждой конкретной ситуации.

Содержание понятия "учетная политика" в странах с продолжительной историей развития рыночных отношений наполнено сводом достаточно жестких стандартов, которые направляют ведение бухгалтерского учета в любой деловой ситуации.

В применении к кредитному анализу учетная политика предприятия может помочь кредитному инспектору достичь сразу нескольких целей:

Из анализа баланса и других отчетных документов собирается информация о сильных или уязвимых сторонах предприятия.

Симптомы появления финансовой опасности, которые могут выявить финансовые отчеты, часто выражаются в следующем:

* низкая и (или) снижающаяся прибыльность;
* выпуск нехарактерной для данного предприятия продукции, освоение новых рынков вследствие того, что рынки для выпускаемых типов продукции сужаются;
* увеличивающаяся зависимость от займов, особенно от краткосрочных долгов, связанных с растущими и избыточными накладными расходами;

- чрезмерное развитие торгово-промышленной деятельности, то есть избыточный масштаб операций по отношению к уставному фонду компании;

- недостаточный контроль за оборотными средствами, проявляющийся в избытке запасов и дебиторской задолженности по отношению к обороту; а также товарных запасов, которые не могут быть быстро реализованы, когда требуется получить наличность [18.С.70].

Когда предприятие попадает в финансовый кризис, часто проявляются такие симптомы:

- большие и неожиданные потери или "компенсационные расходы" в отчете о прибыли и убытках предприятия;

- задержки при подготовке ежегодной отчетности и представляемых в банк финансовых данных;

- непредвиденные просьбы о денежных средствах, возникшие в результате того, что предприятие не может оставаться в рамках кредитных лимитов, установленных на текущий момент его банками.

Анализируя подтвержденную аудитором отчетность клиента или внутреннюю отчетность фирмы, можно выявить симптомы финансовой опасности на том этапе, когда еще есть время принять меры для исправления дел. Можно также поискать другие дополнительные факторы, которые делают предприятие клиента уязвимым:

- уверенность в напористости, энергии и чутье одного человека, которая является существенной проблемой для малого предприятия;

* настолько сильная зависимость рынка от прихотей и моды (например, одежда, некоторые виды развлечений), что их изменение может разрушить предприятие, если оно ориентировано на выпуск однородной продукции;

- интенсивная конкуренция;

* ориентация на одного клиента или поставщика [11.С.81].

Клиент может устраниться или обратиться к другому поставщику. Поставщик может поднять цены, устраниться или ограничить условия кредитования и так далее.

В силу ряда причин объем средств на счетах клиентов часто уменьшается. Это может оказать неблагоприятные воздействия на банк, так как возврат кредитов становится сомнительным, особенно, если кредиты были без обеспечения или на текущий момент превышают реализационную стоимость залога.

Поэтому большинство банки разрабатывают для каждого клиента ряд лимитов на величину займа. Клиент ничего не знает об их величине. Они представляют собой суммы, которые банк позволит превысить клиенту без предварительного соглашения. Эти суммы банк устанавливает по собственному усмотрению в зависимости, как правило, от статуса клиента и его задолженности.

1.3 Финансовая составляющая кредитоспособности предприятия

Важным вопросом является правильный выбор частоты проведения текущих проверок, так как события, приводящие к возникновению финансовой опасности, могут развиваться достаточно быстро. Анализ финансовой устойчивости компании-заемщика позволяет оценить текущее состояние счетов предприятия, обеспечивающих его постоянную платежеспособность, а также их состояние на перспективу. Ликвидность баланса определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств. Для получения представления о возможностях предприятия по погашению средне- и краткосрочных обязательств используются два относительных показателя ликвидности, различающиеся набором ликвидных средств, рассматриваемых в качестве покрытия краткосрочных обязательств. Для расчета указанных показателей сопоставляются данные по различным группам активов, объединенных по степени ликвидности (срочности размещения), с суммами краткосрочной задолженности всех видов (банкам, бюджету, поставщикам и др. - строки 610, 620 и 670 пассива баланса). В результате определяются следующие коэффициенты.

1. Коэффициент текущей ликвидности, который характеризует платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота краткосрочной дебиторской задолженности. Таким образом, указанный коэффициент позволяет оценить оборачиваемость вложенных краткосрочных кредитных средств. Он рассчитывается по следующей формуле:

Коэффициент текущей ликвидности = (Денежные средства + Дебиторская задолженность + Краткосрочные финансовые вложения) / Сумму краткосрочных обязательств

Данный показатель оценивается следующим образом: 1,0 и более - отлично, от 0,75 до 1,0 - хорошо, от 0,5 до 0,75 -удовлетворительно, менее 0,5 - неудовлетворительно.

2. Коэффициент покрытия показывает платежные возможности предприятия не только при условии своевременных расчетов с дебиторами и реализации готовой продукции, но и при продаже в случае необходимости материальных оборотных средств.

Величина данного коэффициента зависит от факторов, связанных со спецификой деятельности заемщика: отрасли производства, длительности производственного цикла, структуры запасов и затрат.

Коэффициент рассчитывается следующим образом:

Коэффициент покрытия = (Сумма оборотных активов - Дебиторская задолженность со сроком более 12 месяцев) / Сумма краткосрочных обязательств

Данный показатель может быть оценен следующим образом: до 1,0 -неудовлетворительно; от 1,0 до 1,49 включительно - удовлетворительно; от 1,5 до 1,74 включительно - хорошо; более 1,74 - отлично.

Для оценки финансовой устойчивости компании анализируются также наличие и величина собственных средств и доля собственных оборотных средств в оборотных активах компании.

Относительную величину собственных средств характеризует коэффициент автономии: отношение суммы собственного капитала к общей сумме капитала компании.

Коэффициент независимости = (Собственные оборотные средства) / (Сумма текущих активов)

Сумма собственного капитала определяется как сумма, отраженная в 1 разделе пассива баланса, за вычетом суммы убытков в отчетном периоде (строка 320 баланса), не внесенных учредителями средств в уставный фонд (строка 244 баланса), и нематериальных активов (строка 110); общий капитал компании как итоговая величина баланса (строка 699 или 399) за вычетом тех же статей убытков.

Значения данного показателя оцениваются следующим образом: 60% и более - отлично; от 30 до 60% - хорошо; менее ЗО% - удовлетворительно.

Анализ эффективности предприятия проводится по двум направлениям:

1) анализ рентабельности;

2) анализ деловой активности.

Рентабельность предприятия отражает степень прибыльности его деятельности. Деловая активность - это интенсивность его деятельности (скорость оборачиваемости его средств).

Анализ рентабельности заемщика осуществляется путем расчета коэффициента рентабельности оборота от основной деятельности, определяемого в виде отношения суммы прибыли от реализации за определенный период (строка 050 формы № 2) к сумме выручки от реализации за этот же период (строка 010 формы № 2). Данный коэффициент показывает, сколько прибыли приходится на единицу стоимости реализованной продукции.

Характеристика значений этого коэффициента по степени их приемлемости (достаточности) для банка: отлично - более 20%; хорошо - от 15,1 до 20%; удовлетворительно - от 10,0 до 15%; неудовлетворительно - менее 10%.

В некоторых случаях причиной малой рентабельности деятельности заемщика является намеренное уменьшение суммы налога на прибыль за счет увеличения себестоимости продукции. Поэтому при проведении финансового анализа заемщика кредитному инспектору в обязательном порядке необходимо выяснить причины неудовлетворительного значения коэффициента рентабельности.

Анализ деловой активности компании-заемщика производится на основе расчета коэффициента оборачиваемости готовой продукции и товаров, коэффициента оборачиваемости запасов сырья и коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности.

Все эти коэффициенты рассчитываются по единой формуле (1.1).

ОБ = ОСТ \* Д/ С, (1.1)

где ОБ — оборачиваемость соответствующего вида активов в днях;

ОСТ— среднеарифметическая сумма данного актива за период (сумма на начало периода + остаток на конец периода, деленное на 2);

Д — сумма календарных дней в периоде (90 дней — для 1 -го квартала, 180 дней — для двух кварталов и т.д.);

С — сумма выручки от реализации за период или затрат на производство и продажу.

Нормативными оценками данных показателей являются следующие значения:

1) для коэффициента оборачиваемости запасов сырья и материалов промышленных предприятий: от 20 до 40 дней - хорошо; от 10 до 20 дней или от 40 до 60 дней - удовлетворительно; менее 10 или более 60 дней - неудовлетворительно;

2) для коэффициента оборачиваемости готовой продукции и товаров промышленных предприятий: до 5 дней - отлично; от 5 до15 дней - хорошо; от 15 до 30 дней - удовлетворительно; свыше 30 дней - неудовлетворительно;

3) для коэффициента оборачиваемости готовой продукции и товаров (для прочих товаров): менее 30 дней - отлично, от 30 до 60 дней - хорошо; от 60 до 90 дней - удовлетворительно; свыше 90 дней - неудовлетворительно.

Для анализа дебиторской задолженности применяется коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности. Он рассчитывается по приведенной выше формуле, где в качестве ОСТ берется величина дебиторской задолженности со сроком погашения до года (данные строки 240 минус данные строки 244), а в качестве С - сумма выручки от реализации. Наилучшим можно признать значение коэффициента до 30 дней, хорошим - до 60 дней, удовлетворительным - до 90 дней, неудовлетворительным - более 90 дней. Критической для заемщика является ситуация, когда срок оборачиваемости дебиторской задолженности значительно больше срока оборачиваемости обязательств перед кредиторами.

При анализе состава дебиторской задолженности нужно обращать внимание на сроки и реальность ее погашения. Для этого необходимо осуществлять подробную расшифровку дебиторской задолженности, включая рассмотрение финансового положения непосредственных дебиторов и выяснение их платежеспособности.

Подлежит также выяснению следующее: сосредоточена ли дебиторская задолженность у одного покупателя и не является ли она безнадежно просроченной, растет ли дебиторская задолженность опережающими темпами по сравнению с объемом продаж и каковы причины этого. При расчете коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности сумма всей дебиторской задолженности уменьшается на величину безнадежной дебиторской задолженности.

Определение группы риска кредитного продукта (классности заемщика).

На основании изложенных выше показателей деятельности клиента кредитный инспектор, применяя комплексную рейтинговую систему и проводя анализ в соответствии с действующими методиками определения группы кредитного риска и кредитной политикой банка (т.е. путем начисления баллов по заранее принятым критериям), присваивает кредитному продукту определенную группу риска (класс заемщика).

Следует учесть, что каждый банк, как правило, применяет собственную систему оценки группы риска кредитного продукта. Но старается сделать ее максимально приниженной к мировым стандартам и, следовательно, рекомендациям международных Аудиторских компаний (Artur Andersen, KPMG, Price Waterhouse).

В итоге изучения клиента, проведенных с ним переговоров, анализа объекта кредитования, финансового состояния заемщика и предлагаемого обеспечения кредитный инспектор составляет письменное заключение о возможности или невозможности предоставления кредита. В этом заключении должны быть кратко изложены результаты проведенного комплексного анализа заявки, которые в своей совокупности дают основания сделать принципиальный вывод о целесообразности (нецелесообразности) предоставления кредита.

После составления заключения и расчета группы риска (классности заемщика) кредитный инспектор выносит окончательное решение вопроса на рассмотрение кредитного комитета.

Решение о предоставлении кредита осуществляется кредитным комитетом банка в соответствии с регламентом соответствующего кредитного комитета банка.

Источники информации для проверки - работник кредитного отдела может просмотреть: главную книгу, картотеку [27.С.52]. При проверке главных книг клиентов-предприятий бывает сложно определить тенденции.

Несмотря на это проверка важна. Особенно внимательно следует рассмотреть:

* являются ли поступления от продаж регулярными, находятся ли они на постоянном уровне или их уровень растет? Нерегулярные или уменьшающиеся поступления могут свидетельствовать о трудностях в сбыте, хотя могут отражать сезонность производства;
* являются ли платежи по поставкам регулярными, находятся ли они на постоянном уровне или их уровень растет? Эти платежи подвергаются воздействию тех же факторов, что и доходы от продаж, и, в частности, любое существенное снижение торговой деятельности должно быть тщательно проанализировано, (поскольку оно свидетельствует о том, что предприятие не сможет выплатить свой заем).

Какие другие платежи отражаются по счетам? Работнику кредитного отдела нужно следить за платежами другим кредитным учреждениям. Если предприятие куда-то еще обратилось за финансированием, имеет смысл проанализировать почему - это, опять же, может быть признаком опасности для предприятия.

В дополнение к проверке доступной отчетности сферы менеджмента, существует до кредитная проверка. Она должна тщательно следить за управлением, чтобы оценить его силу и слабость; нужно проанализировать структуру компании и ее внутреннее управление, чтобы установить точность, с которой информация будет формироваться для представления в банк; беспристрастно оценить вероятность реализации финансовых планов, просмотреть стоимость активов предприятия - обычно дебиторскую задолженность и запасы.

Независимые проверки могут рассматриваться как слишком дорогостоящие для банка, особенно если занятая сумма очень мала. Однако, например, в США такие проверки рассматриваются как необходимый шаг в процессе кредитования при определенных ситуациях.

Существует много разнообразных по характеру симптомов, предупреждающих, что кредитование находится под угрозой:

* превышение согласованных лимитов;
* использование средств не на те цели, на которые их выделяли;
* нерегулярные поступления от продаж;
* крупные выплаты поставщикам;
* чрезмерный объем продаж в кредит;
* выплаты другим кредитующим учреждениям;
* необычное количество запросов от других кредитующих учреждений;
* необычные кредиты;
* приостановки платежей по процентам.

В дополнение к регулированию кредитов, банк может предложить клиенту две другие возможности:

- продать некоторые активы, чтобы реализовать средства и таким образом снизить уровень займа, который был установлен (например, акции);

- дать банку какое-либо новое обеспечение.

Информация о прошлом, может оказаться полезным индикатором в будущем. Однако она не является непогрешимым руководством, особенно, если клиент намеревается предпринять фундаментальные изменения в характере своего займа и расходов. Например, если мелкий бизнесмен просит поддержки банка на расширение дела, ведение его счета в прошлом, вероятно даст некоторые сведения о характере бизнесмена, но не даст однозначного представления о том, как он будет вести свой счет. Поэтому необходимо обсудить с клиентом соответствующие прогнозы источников и движения денежных средств.

Никакой подробной информации о ведении счета клиента нельзя получить, если клиент имеет счет в каком-либо конкурирующем банке. Поэтому банку, в который обратился клиент, следует очень тщательно оценить предложение о кредитовании.

Будет плохой банковской практикой отказываться от каждого предложения, сделанного клиентом банка-конкурента. Возможно, что в банке-конкуренте не поняли предложение, и, принимая предложение о кредитовании, соглашающийся банк приобретет счет клиента и, таким образом, увеличит свой кредитный портфель.

Если банк действительно принимает предложение о кредитовании, выдвинутое клиентом, который имеет свой счет в конкурирующем банке, он должен настоять, чтобы клиент перевел свой счет в банк выдающий кредит. В этом случае банку будет легче проследить за тем, как используется ссуда.

Каждый банк имеет некоторую систему предоставления ссуд малому бизнесу, в которой он пытается поощрить малые фирмы брать в банке ссуды средней продолжительности для таких целей, как покупка транспортных средств, офисного оборудования и так далее. Предложения о кредитовании должны исходить от клиента, а не "проданы" клиенту банком. Хотя банк может оповещать о своей готовности предоставить финансирование ссудами, предложения должны быть предприятием. Возможно, что предложение клиента будет в чем-то ошибочным, не являясь полностью неприемлемым. Отвергая предложение сразу, можно создать нежелательное плохое настроение у клиента.

Корректировка предложения, вероятно, будет включать:

* уменьшение требуемой суммы для финансирования;
* уменьшение размеров предлагаемого проекта;

- деление предлагаемого проекта на фазы или стадии и согласие обеспечить финансирование первой фазы. После завершения первой фазы клиент, возможно, сможет сделать несколько продаж, которые дадут доход, чтобы помочь с финансированием фазы два и так далее. Таким образом, максимальное количество требуемого капитала будет ограничено.

- предложение клиенту найти лучшую пропорцию в общей доле;

* поправки в количестве предполагаемых клиентом выплат с тем, чтобы уточнить срок кредитования.

Каждый запрос на предоставление займа должен быть оценен с учетом индивидуальных особенностей.

Если предприятие боролось за существование много лет и теперь обратилось в банк за ссудой. Необходимо обратить внимание на то, что борющееся предприятие вряд ли резко изменится и неожиданно станет прибыльным, если на то нет веских причин.

Если изучается отчетность предприятия, такого как фабрика верхней одежды, где продажи носят сезонный характер: в некоторые периоды года продажи значительно больше, чем в другие, следует тщательно просмотреть отчетность таких предприятий.

Случается, что клиент другого банка просит открыть свой счет у Вас, ставя условием, что Вы предоставите определенные кредитные льготы. Банку обязательно надо обратить внимание на то, почему клиент хочет перейти в другой банк, т.к. никакой банк добровольно не хочет терять хорошее предприятие.

Обеспечение является еще одним важным предметом для обсуждения при рассмотрении запроса о предоставлении кредита. Нужно предусмотреть ситуацию, в которой окажется банк, если клиент не сможет вернуть долг. Банк не должен предоставлять кредит, если у него есть предчувствие того, что придется реализовать обеспечение. Обеспечение является страховкой на тот случай, если дела пойдут плохо и клиент не сможет рассчитаться, как планировалось. Основное условие предоставления ссуды - высокая вероятность ее погашения с соответствующими процентами. Разумеется обеспечение является спасательным средством, к которому прибегают только в том случае, если клиент не в состоянии расплатиться с банком. Получение обеспечения - не является целью кредитования [39.С.45].

Кредит без обеспечения может быть рассмотрен только в том случае, когда он будет быстро выплачен в результате нормальной деятельности предприятия. Предприятие должно иметь регулярные поступления от продаж с регулярным поступлением денежных средств. Время от времени возможен временный дефицит денежных средств.

Банк может захотеть увидеть целесообразное распределение текущих активов на предприятии клиента, в особенности, между запасами и дебиторской задолженностью (где продажи в кредит являются обычным явлением для торговли). Клиент должен регулярно превращать свои запасы в продажи, а дебиторскую задолженность - в наличные средства. Если в структуре оборотных активов клиента преобладают запасы по сравнению с дебиторской задолженностью, это является признаком осложнения с продажей товаров. Кредит без обеспечения будет слишком рискованным ввиду медленного движения товара.

В общем, кредит без обеспечения очень опасен, так как большинство активов предприятия плохо реализуется при принудительной распродаже, и кредиторы, предоставившие кредит без обеспечения, теряют большую часть своих денег.

Банк должен обеспечить погашение кредита предприятием-клиентом из поступлений от успешной деятельности предприятия. В общем, ошибкой банка будет предоставление денег, предполагая, что планы клиента скорее всего не реализуются, но по крайней мере банк получит свои деньги назад под предоставленное обеспечение. Однако адекватное обеспечение будет получено только тогда, когда стоимость обеспечения реальна. До предоставления ссуды банк обязан убедиться, что обеспечение подготовлено (или по крайней мере может быть представлено без всякого дальнейшего обращения к клиенту).

Банку следует рассмотреть характеристику активов, которые составляют обеспечение:

* является ли обеспечение достаточным;
* может ли оно быть легко оценено для подтверждения его ценности (например, акции закрытого акционерного общества не котируются на фондовой бирже и поэтому не могут быть точно оценены);
* может ли обеспечение быть легко реализовано для получения денежных средств (например, может оказаться, что не котирующиеся акции закрытого акционерного общества трудно продать (в то время как котирующиеся на Фондовой Бирже акции легко продаются и оцениваются);
* имеет ли обеспечение стабильную стоимость, стоимость, которая растет со временем, или стоимость, которая колеблется или снижается со временем.

Земля и недвижимость обычно имеют стабильную или постоянно возрастающую стоимость, акции имеют колеблющуюся стоимость, которая может идти вверх или вниз, а стоимость машин и оборудования имеет тенденцию к снижению из-за старения и износа.

Рассматривая обеспечение, которое может быть основными средствами предприятия, стоит проанализировать каждую статью активов и оценить, сколько это будет стоить при ликвидации, если компания расформировывается и ее активы распродаются по частям. Практически не вызывает сомнений, что балансовая стоимость фиксированных активов совершенно не будет соответствовать их стоимости при расформировании.

Машины и оборудование имеют только стоимость лома, хотя они, по-видимому, могут иметь некоторую стоимость как бывшие в употреблении.

Приспособления, вероятно, будут проданы очень недорого значительно дешевле их балансовой стоимости.

Следует осторожно подходить к оценке оборотных средств предприятия:

- стоимость запасов в отчетности предприятия есть их реальная стоимость (обычно себестоимость), если предположить, что предприятие является нормально функционирующим и запасы будут продаваться в условиях нормального процесса реализации. При определении стоимости обеспечения более правильно будет исходить из принудительной продажной цены запасов (или ликвидационной цены), и эта цена действительно должна быть очень низкой;

- размер дебиторской задолженности в балансе может также значительно превышать ее цену реализации при ликвидации, так как часто в первую очередь именно неуплата главного дебитора приводит предприятие к тяжелой ситуации [27.С.50].

Во всех случаях существенные расходы придется выплатить за ошибку, так что ни в коем случае оценочная ликвидационная стоимость активов, предложенная в качестве обеспечения, не должна приближаться к размеру кредита. Стоимость обеспечения должна существенно превышать кредитование, чтобы предусмотреть возможное падение цены в будущем.

В некоторых случаях кредитующий банк может потребовать гарантии у третьей стороны для обеспечения ссуды берущего взаймы.

В случае, когда занимающий не может выплатить ссуду, банк может затем обратиться к гаранту за платежом. Гарантии следует требовать только в тех случаях, когда имеется некоторое сомнение в способности занимающего заплатить. Когда гарантия дается предприятием, она должна быть подписана всеми партнерами.

Никакое решение о предоставлении кредита не должно базироваться только на обеспечении, так же как обеспечение не должно стать главным при рассмотрении вопроса [46.С.84]. Способность клиента выплатить кредит, а банка получить хороший возврат в результате инвестирования является наиболее важным моментом.

Обеспечение обязательно в трех основных ситуациях:

- когда заем предполагается погашать за счет продажи активов;

* когда кредит предназначен для приобретения определенных видов активов;
* риски и последствия неполучения выплат из ожидаемого источника таковы, что требуют четко определенной и контролируемой альтернативы.

Банк должен также учитывать, что условия могут измениться, а это может привести к неплатежеспособности клиента.

Только при ориентации на спрос, на потребности конечного потребителя при кредитовании тех видов хозяйственной деятельности, которые связаны с производством, торговлей продукции, пользующейся спросом, кредитование соответствует интересам общества, а не отдельных предприятий. И только при этом сочетаются интересы хозяйства в целом и банков, как самостоятельных хозрасчетных предприятий, в условиях коммерческого банковского дела, что служит гарантией возврата предоставленных средств, обеспечивает будущую платежеспособность клиента, получение устойчивой банковской прибыли.

Когда цель кредитования указана в кредитном договоре, клиент обязан использовать полученные средства для финансирования тех затрат, для которых они предоставлены.

Для банков в силу специфики их продукта обязательным и непременным условием является риск. Риск это объективное свойство присущее любому объекту и любой связи в рамках экономического взаимодействия. В случае банков под риском принято понимать вероятность угрозы потери банком части ресурсов, не до получения доходов или дополнительные расходы в результате осуществления финансовых операций. Учитывая объективность риска в банковской деятельности, невозможно полностью исключить риск, важно спрогнозировать его появление и снизить потери от него его до минимума [41.С.85].

В зависимости от сферы возникновения банковских рисков они подразделяются на внешние и внутренние.

Внешние риски не связаны с деятельностью банка или конкретного клиента: политические, экономические и другие.

Внутренние риски, в свою очередь делятся на потери по основной и по вспомогательной деятельности банка. Первые представляют собой самую распространенную группу рисков: кредитный, процентный, валютный и рыночный риски. Вторые включают потери по формированию депозитов. риски по новым видам деятельности, риски банковских злоупотреблений.

Основные операции банка подвержены прошлому и текущему риску, отдельные из них - будущему. Текущему риску подвержены операции по выдаче гарантий, акцептам переводных векселей, документарные аккредитивные операции, продажа активов с правом регресса и другие. Но сама возможность оплаты гарантии через определенное время, оплата векселей, осуществление аккредитива за счет банковского кредита подвергает эти же операции будущему риску.

По характеру учета банковские риски делятся на риски по балансовым операциям и по внебалансовым. Часто кредитный риск, возникающий по балансовым операциям, распространяется и на внебалансовый учет, например, при банкротстве предприятия [2.С.52].

У коммерческих банков часто возникает риск несбалансированной ликвидности в случаях некритического подхода к выбору клиентов банка, преимущественного кредитования организаций с неустойчивым экономическим положением. Так, появление несбалансированной ликвидности во многом зависит и от субъективных факторов:

* квалификация руководства и работников банка;
* организация контроля над деятельностью банка;
* надежность применяемых методов регулирования рисков;
* применения современных средств связи и ЭВМ [26.С.42].

2. Анализ кредитной политики КБ ОАО "УРСА БАНК"

2.1 Анализ требований банка к финансовым показателям ссудозаемщика

Анализируя баланс предприятия клиента, работник кредитного отдела должен обращать внимание на два момента:

- насколько эффективно ведется управление предприятием? Кажется ли, что баланс выглядит "здоровым"? Доля риска, связанная с новым или очередным кредитованием;

- если дела пойдут плохо, что можно продать при ликвидации?

На этот вопрос существуют различные ответы. Если предприятие работает, то его активы и пассивы не имеют оценки с точки зрения возможности реализации частями. При ликвидации активы могут потерять часть своей стоимости (особенно это касается запасов и оборудования), могут появиться дополнительные расходы, например, ликвидационные издержки и расходы, связанные с уставными документами. Кроме того, все кредиторы данного предприятия потребуют свои деньги.

Одним из важных направлений анализа баланса является рассмотрение его изменения в динамике и ответ при этом на следующие вопросы:

* оставалась ли нераспределенная прибыль на предприятии?
* увеличивались ли осязаемые активы?

Регулярный анализ балансов позволяет нам заметить те изменения, которые имели место за прошедший период, появившиеся тенденции и развитие бизнеса во времени.

В особенности баланс позволяет нам проанализировать:

* структуру капитала предприятия;
* ликвидность предприятия.

Аудиторские отчеты по предприятию готовятся по окончании его финансового года. Когда их получает банк, они уже устаревают на шесть и более месяцев. Основные недостатки использования аудиторских отчетов для оценки финансового положения клиента следующие:

* они составлены за несколько месяцев до того, как их получает банк;
* они могут не отражать текущего состояния предприятия;
* поскольку в них зафиксированы события происшедшие в прошлом они не могут служить надежным указателем на то, что можно ожидать в будущем.

Основные средства - это долгосрочные активы, которыми владеет предприятие. Их можно классифицировать по трем типам.

Материальные активы, которые имеют материально-вещественную форму и которые можно потрогать руками. Например: земля, здания оборудование, приспособления, инструменты, транспортные средства.

Нематериальные активы, которые не являются материализованными, но которые, тем не менее, представляют собой расходы, необходимые для получения прибыли. Эти расходы отражаются как основные средства в связи с тем, что они в течение длительного времени создают прибыль. Примерами являются затраты на приобретение права на торговые марки и патенты, расходы на опытно-конструкторские работы.

Вложения в ценные бумаги классифицированные как долгосрочные. Если ценные бумаги приобретены на короткий срок, то они учитываются в оборотных активах предприятия.

Основные средства могут быть оценены либо по цене приобретения, либо с учетом их переоценки (по восстановительной стоимости). Переоценка основных средств в большее степени присуща автотранспортным средствам, оборудованию, зданиям и сооружениям.

Обычно при оценке состояния предприятия не учитывают стоимость нематериальных активов, поскольку они характеризуют затраты прошлых лет, которые не воплощены в материальную субстанцию.

Долгосрочные финансовые вложения находятся на балансе в течение длительного времени, тогда как краткосрочные вложения находятся у предприятия в течение короткого времени и являются ликвидными средствами. Важно определить, из чего состоят инвестиции и оценить их текущую стоимость. Например, пакет в 60 % акций другой компании (особенно, если это закрытое акционерное общество) значительно труднее оценить и продать, чем небольшой пакет государственных ценных бумаг.

Необходимо выделить следующую информацию на основе данных, содержащихся в балансе. Если клиент собирается расширять свое дело, то потребуется ли ему замена фиксированных активов и покупка новых. Учтено ли это в заявке. Являются ли основные средства материальными.

Оборотный капитал представляет собой разность между оборотными активами предприятия и его оборотными пассивами (прилож 4).

Основные средства по своей природе используются в течение длительного времени и, следовательно, должны финансироваться из относительно стабильного источника. В то же время оборотный капитал финансируется обычно за счет собственных средств (паев владельцев компании, нераспределенной прибыли) и за счет краткосрочных кредитов, Банк должен проверять размер оборотного капитала клиента для того, чтобы убедиться, что он покрывает текущие долговые обязательства, т.е. бизнес является хорошо ликвидным.

Основные средства образуют сердцевину, вокруг которой происходит обращение оборотных активов. Эти оборотные активы требуют финансирования, и деньги осуществляют постоянное движение. Чем быстрее это движение, тем быстрее происходит превращение оборотных активов в денежные средства.

В течение короткого времени предприятие может существовать, не получая прибыли, если оно имеет адекватный источник денежных средств, не оно не может существовать без денежных средств, даже если оно получает прибыль. Для того чтобы быть прибыльным в течение длительного периода времени, предприятие должно иметь денежные средства. Планирование и управление оборотным капиталом является, следовательно, планированием и управлением денежными средствами.

Моменты притока и оттока денежных средств в (из) бизнеса не совпадают по времени с моментами осуществления продажи и затрат на производство. Приток денежных средств может задерживаться в связи с существованием дебиторской задолженности. Если запасы хранятся на складе длительное время, то разрыв во времени между платежами за приобретенный товар и поступлением денежных средств от его продажи будет также велик. Таким образом, поступление денежных средств может быть задержано из-за отсрочки реализации товара и наличия дебиторов. Существует определенный уровень ликвидности предприятия ниже которого не может опускаться величина оборотного капитала. Предприятие должно планировать поступления денежных средств для того, чтобы покрыть возможные платежи в будущем.

2.2 Ликвидность как основной показатель кредитной состоятельности предприятия

Под ликвидностью подразумевается способность активов к быстрой и легкой мобилизации. Основные моменты банковской ликвидности находили свое отражение в экономической литературе, начиная со второй половины ХХ в., в связи с убыточной деятельностью государственных банков, а также с процессов образования коммерческих банков. Например, о важности соблюдения соответствия между сроками активных и пассивных операций с позиций ликвидности экономисты писали еще в конце ХIХ в.

Ликвидность - легкость реализации, продажи, превращения материальных или иных ценностей в денежные средства для покрытия текущих финансовых обязательств.

Ликвидность - способность активов превращаться в деньги быстро и легко, сохраняя фиксированной свою номинальную стоимость.

Анализ ликвидности предприятия – анализ возможности для предприятия покрыть все его финансовые обязательства.

Коэффициент ликвидности - показатель способности компании вовремя выполнять свои краткосрочные финансовые обязательства. Анализ ликвидности.

Стандартная оценка ликвидности заключается в определении коэффициента достаточности оборотного капитала. Он может быть определен на основе данных баланса как отношение по формуле (2.1.):

где ДОК- достаточность оборотного капитала;

ОА - оборотные активы;

ОП - оборотные пассивы.

Смысл этого коэффициента заключается в том, что компания должна иметь достаточно оборотных активов, для того чтобы вовремя оплатить краткосрочную задолженность. Естественно, коэффициент должен быть больше единицы. В противном случае есть вероятность того, что компания в будущем не сможет выплатить свои долги. На практике значение этого коэффициента превышает единицу, а величина "запаса" зависит от характера бизнеса.

Такое торговое предприятие, как супермаркет, который закупает и быстро перепродает товары, может иметь низкий коэффициент ликвидности, в то время как предприятие с длительным производственным циклом, закупающее дорогостоящее сырье, должно иметь высокий коэффициент ликвидности. Иногда говорят, что "идеальное" значение коэффициента достаточности равно двум, но это не совсем так. Скорее всего, это относится к "среднему" ("типичному") предприятию. Однако в реальности "среднее" предприятие можно встретить не чаще, чем "среднего" человека на улице.

Более важными являются тенденция или изменение этого коэффициента для данного предприятия. Если коэффициент достаточности капитала увеличивается во времени или остается постоянным, это означает, что предприятие имеет хорошую ликвидность. Уменьшение этого коэффициента может привести к проблемам, связанным с ликвидацией предприятия, поскольку для финансирования своего оборотного капитала оно будет все в большей степени полагаться на заемные средства. Однако тенденция к значительному увеличению этого коэффициента (особенно, если он превосходит 2) свидетельствует о неэффективности использования оборотного капитала.

Другой важной характеристикой предприятия является величина чистого ликвидного дефицита, то есть превышение оборотных пассивов над оборотными активами. Если предприятие с чистым ликвидным дефицитом просит предоставить заем, можно предположить, что у него серьезные проблемы с ликвидностью.

Предприятия не могут быстро превратить все оборотные активы в денежные средства. Например, многие промышленные предприятия могут держать большие запасы сырья, необходимого для производства конечного продукта. Готовый конечный продукт может храниться в течение определенного времени на складе или может быть продан в кредит. Для компаний, где оборот запасов происходит медленно, большая часть запасов является неликвидной. Исходя из этих соображений, используется другой коэффициент ликвидности, известный как коэффициент мгновенной ликвидности.

Коэффициент мгновенной ликвидности (КМЛ) определяется, исходя из предпосылки что неликвидными оборотными активами являются запасы. Поэтому КМЛ определяют исходя из соотношения по формуле (2.2.):

где КМЛ - коэффициент мгновенной ликвидности;

ОА - оборотные активы;

3 - запасы;

ОП - оборотные пассивы.

Для предприятий с длительным производственным циклом этот коэффициент должен быть, по крайней мере, равен 1. Компании коротким производственным циклом могут позволить себе иметь этот коэффициент меньше единицы, не рискуя получить финансовые проблемы. Еще раз подчеркнем, что тенденции в изменении этого коэффициента являются более существенными для оценки финансового положения предприятия, чем само его значение в данный момент времени. Увеличение этого коэффициента свидетельствует об улучшении ликвидности, а уменьшение - об ее ухудшении.

Если фирма ведет дело прибыльно и дивиденды или изъятия собственников не превосходят прибыли, то отношение оборотных активов к оборотным пассивам должно увеличиваться или, по крайней мере, оставаться постоянным. Это происходит потому, что денежные средства, выручаемые от продажи, превосходят издержки на покупку сырья, зарплату и прочие расходы.

Может возникнуть вопрос: если предприятие является прибыльными то зачем ему нужен кредит. Владельцы предприятия могут захотеть забрать часть или всю прибыль как дивиденды или изъятия. Если у предприятия изымут всю прибыль, то оно, естественно, возвратится к тому состоянию, когда прибыль еще не была получена.

Предприятие может купить новые основные средства. Это уменьшит его оборотные активы (денежные средства) и, соответственно, увеличит основные средства. Коэффициент достаточности оборотного капитала уменьшится.

Предприятие может увеличить товарооборот и приобрести дополнительно запасы в кредит.

При анализе баланса оценка стоимости запасов должна быть рассмотрена с определенной осторожностью, и не следует делать поспешных выводов. Нужно иметь в виду, что запасы чаще всего оцениваются по цене приобретения. Такая оценка может быть выбрана, если предприятие набирает силу, но не в условиях спада. При ликвидации предприятия практически невероятно, чтобы запасы были проданы по цене, близкой к цене приобретения, не говоря уже о их рыночной цене. В связи с этим анализ показателей запасов в балансе должен в большей мере касаться того, как происходит управление предприятием как развивающейся единицей, чем рассмотрения того, что запасы выступают как обеспечение краткосрочных кредитов.

Запасы можно рассматривать как объект для вложения средств, потому что предприятие уже потратило деньги на их приобретение, а прибыль будет получена в будущем после продажи изготовленной продукции.

Хотя предприятие должно вкладывать часть своих средств в запасы, эти вложения не должны быть слишком большими, в противном случае это будет нерациональное использование средств. "Идеальная" величина этих затрат изменяется в зависимости от рода деятельности, и определить ее непросто. Однако оценить, насколько эффективно данное предприятие управляет запасами, можно на основе анализа тенденций показателя периода оборачиваемости запасов -приблизительного периода времени, в течение которого запасы хранятся, прежде чем они будут использованы или перепроданы.

Период оборачиваемости запасов (ПОЗ) может быть определен следующим образом (2.3.):

где ПОЗ - период оборачиваемости запасов;

СЗ - стоимость запасов на конец года;

ГОЗ - годовой объем затрат на приобретение запасов.

Сама по себе эта информация мало значит, и нужно определить имеющиеся тенденции.

Если, например, длительность оборота товаров за последние 3 года изменялась следующим образом:

1-ый год 15 дн., 2-ой год 22 дн., 3-ий год (текущий) 30 дн., то налицо ухудшение. Товары перед продажей долго хранятся, следовательно, или уменьшается объем продажи без соответствующего уменьшения величины запасов товаров или запасы увеличиваются без соответствующего увеличения объема их продажи; здесь возможна одна из трех причин:

* в прошлом было сделано много закупок этих товаров населением;
* торговля велась неэффективно, не удалось получить соответствующее количество заказов от потребителей;
* устаревшие товары не были списаны, а новые уже куплены.

Что необходимо дополнительно знать об оборачиваемости запасов?

Если мы используем данные баланса для определения оборачиваемости запасов, следует помнить, что они могут не давать представления о величине запасов в другие моменты времени. Могут возникнуть ситуации:

Предприятие могло только что получить новые партии товаров от поставщиков, что привело к резкому увеличению запасов.

Предприятие могло отправить большую партию товаров потребителям, что истощило запасы.

Возможны сезонные колебания уровня запасов товаров (например, большой уровень запасов летом и маленький зимой).

Хотя, как правило, должна быть проанализирована тенденция изменения коэффициента оборачиваемости запасов, существуют случаи, когда оборачиваемость запасов должна быть выше или ниже среднего значения. Например, овощной магазин, торгующий скоропортящимися продуктами, будет иметь высокую оборачиваемость товаров.

Случается, что тщательный анализ текущей финансовой отчетности в сопоставлении с прошлыми отчетами выявляют такие тревожные сигналы, как резкое увеличение дебиторской задолженности, снижение коэффициентов ликвидности, падение объема продаж, убытки от операционной деятельности и т.д. Плохими симптомами являются не предоставление в срок запрошенной банком информации или финансовых отчетов, уклонение руководителей фирмы от телефонных и личных контактов с банком, увлечение клиента созданием новых предприятий или скупкой недвижимости, накопление спекулятивных запасов, потеря важных клиентов и т.д. Много могут сказать кредитному отделу поведение деловых партнеров заемщика (запросы о его кредитоспособности поставщиков, аннулирование страховки страховой компанией) или сообщения других отделов банка (например, появление сальдо на счетах клиента в данном банке).

Если банк обнаружил неблагополучный кредит, чреватый неплатежом, он должен действовать незамедлительно.

В такой ситуации с каждым заемщиком банк разбирается индивидуально.

При необходимости банк может ужесточить режим кредитования. Здесь возможно:

- увеличение процентной ставки (такую возможность необходимо включить в кредитный договор);

- прекращение выдачи кредита, если она выдана не полностью;

- требование досрочного погашения кредита.

Однако, наилучшим выходом является обсуждение дел с заемщиком и разработка программы преодоления кризисной ситуации. Такой вариант более предпочтителен, чем объявление заемщика банкротом. Если удастся убедить клиента, что положение можно исправить, банк может предложить продать активы, сократить персонал, снизить накладные расходы, изменить маркетинговую стратегию, сменить руководство компании и т.д.

Формами ответственности за нарушение кредитного договора является неустойка и возмещение убытков. Поскольку законодательство не содержит норм, которые устанавливали бы неустойку за указанные нарушения, то она носит исключительно договорный характер. За нарушение сроков возврата полученного кредита клиент, как правило, обязан уплатить банку повышенные проценты.

2.3 Анализ долговых обязательств потенциальных ссудозаемщиков

Дебиторская задолженность в балансе отражает количество денег, которое должны данному предприятию. Как правило, различают:

- торговых должников, долг которых за отпущенные им товары и выполненные услуги является нормой в условиях функционирующего предприятия и временных должников (долги от продажи основных средств, долги страховых компаний).

Если предприятие не формирует резервы на покрытие безнадежных и сомнительных долгов, объем дебиторской задолженности в балансе может быть очень высок. Всякое предприятие, торгующее в кредит, должно предполагать, что оно будет иметь безнадежные долги, их количество зависит от:

- эффективности управления кредитами и порядка погашения задолженности;

- порядочности должников.

Необходимо следить за пропорциональным распределением долгов, не допуская непропорционально большого долга за каким-либо одним клиентом.

Рассматривая дебиторскую задолженность в качестве обеспечения кредита, банк должен убедиться в том, что:

- долги распределяются пропорционально;

- нет большого количества просроченных долгов, и должники не превысили собственного кредитного лимита;

Коэффициент "период погашения дебиторской задолженности (ППДЗ)" используется для оценки длительности кредита, предоставляемого покупателям рассчитывается по формуле (2.4.).

где ДЗ - средняя величина дебиторской задолженности;

ОГП - объем годовых продаж.

Сумма долгов может колебаться в течение года, а баланс может быть составлен на какой-то момент времени, когда сумма долгов не является характерной для данного предприятия.

Особенно следует помнить о сезонных колебаниях дебиторской задолженности. Поэтому, сравнивая балансы одного и того же предприятия, составленные в разное время года, необходимо проявлять осторожность.

Период погашения дебиторской задолженности может использоваться для оценки:

* эффективности управления кредитами;
* среднего срока предоставления кредита покупателям;
* размера вложений в предприятия должников.

В предприятия должников осуществляются вложения, так как расчет прибыли осуществляется с учетом продажи продукции предприятиям-должникам, но денежные средства от них не поступают. Кроме того, затраты на производство понесены и, вероятно, оплачены, но доходы не получены.

Если средний период, на который предоставляется кредит, кажется слишком большим, то возникает вопрос, насколько эффективно ведется управление, исходя из чего кажется, что размер вложений в предприятия должников слишком велик. Для того чтобы определить, является ли период погашения дебиторской задолженности коротким или длинным, целесообразен анализ изменения тенденции этого показателя, при расчете оборачиваемости запасов.

Любое предприятие имеет различную краткосрочную задолженность, включая задолженность поставщикам товаров (торговые кредиторы), органам местного и государственного управления (налоги), нанятому персоналу (заработная плата), поставщикам основных средств. Краткосрочная задолженность, ежегодные выплаты по ссуде соответствуют в балансе оборотным пассивам.

Как оборотные пассивы в балансе, кредиторская задолженность показывает количество денег, которые необходимо выплатить в ближайшем будущем, следовательно, предприятие должно рассчитывать на приток денежных средств, чтобы произвести эти выплаты. Это следует учитывать при оценке ликвидности.

Кредиторы в некоторой степени финансируют предприятие, поставляя товары и услуги, не требующие немедленной оплаты. Насколько предприятие может рассчитывать на кредиты своих поставщиков, настолько оно не зависит от других источников финансирования производственной деятельности. При этом не следует всецело полагаться на одного или двух кредиторов, потому что их банкротство или ужесточение условий кредита может привести к значительным трудностям в проведении текущих операций. Даже внезапное сокращение периода кредитования может вызвать проблемы.

Период погашения кредиторской задолженности (ППКЗ) характеризует степень кредитования предприятия поставщиками. Подобно периоду погашения дебиторской задолженности, он определяется как (2.5.):

где КЗ – средняя кредиторская задолженность;

ГОЗК - годовой объем закупок в кредит.

Как и в случае других коэффициентов оборачиваемости, наиболее важно проанализировать тенденции изменения периода погашения кредиторской задолженности. Плохо, если этот показатель увеличивается.

Для банка иногда оказывается полезным оценить общий оборотный капитал, а также проследить за тенденциями его развития.

Полезным коэффициентом для анализа оборотного капитала является удельный оборотный капитал, рассчитанный на 1 млн. руб. проданного товара (коэффициент оборачиваемости оборотного капитала). Этот коэффициент, показывающий соотношение между оборотным капиталом и объемом реализации, может использоваться для ранней диагностики. Он позволяет определить дополнительную потребность в оборотном капитале для финансирования увеличивающегося товарооборота.

Увеличение оборотного капитала может вызвать вопрос: "не слишком ли много средств компания вкладывает в оборотный капитал и не слишком ли велики запасы товаров и дебиторская задолженность при данном уровне продаж".

Уменьшение показателя оборачиваемости оборотного капитала, наоборот, свидетельствует о чрезмерном увеличении продаж, что характерно для некоторых быстро расширяющихся предприятий.

Для того чтобы прогноз был достоверным, полный период продаж не должен изменяться. Однако пользователь может применить анализ чувствительности, так как часто период продаж изменяется в связи с изменением оборота. Таким образом, коэффициент оборачиваемости оборотного капитала не является магическим кристаллом, а лишь индикатором того, когда кредитор должен сделать прогноз движения денежных средств.

Если компания попадает под ликвидацию, то необеспеченные кредиторы страдают в первую очередь. Банк должен выяснить имеет ли предприятие обеспеченных кредиторов и что предоставлено под обеспечение.

Если компания просит банк о ссуде, то кредитный работник должен убедиться в том, что запрос обоснован, принимая во внимание размер дивидендов, выплачиваемых компанией. Разумно ожидать, что размер запрашиваемого кредита совпадает с размером выплаты по дивидендам при условии, что дивиденды не являются слишком большими и покрываются прибылью компании.

Кредитная заявка клиента должна быть рассмотрена в контексте того, сколько он уже должен. Таким образом, для кредитующего банка долгосрочные ссуды компании, отраженные в ее балансе, представляют интерес с таких позиций.

Если они должны погашаться, то когда они должны быть выплачены компанией? Откуда возьмутся деньги на их погашение?

Каков общий объем заемных средств по сравнению с собственным капиталом компании? Является ли коэффициент зависимости достаточно высоким? Как много этих ссуд предоставил банк? Кто другие кредиторы? Какие ссуды являются обеспеченными и чем они обеспечены?

Условные долговые обязательства - это такие обязательства, которые будут выполнены, если наступят определенные события в будущем. Наиболее типичные из них:

- поступят претензии к качеству товаров или прочим нарушениям условий контракта;

- необходимо оплатить расходы, связанные с гарантийным обслуживанием;

* необходимо оплатить гарантии, взятые дочерними компаниями. Собственниками предприятия являются:
* держатели обыкновенных акций (их часто называют акционерами);
* партнеры в товариществах.

Оценивая чистую стоимость бизнеса при анализе кредитной заявки, работник кредитного отдела должен:

* вычесть из балансовой стоимости все нематериальные активы, которые не увеличивают стоимость предприятия;
* допустить, что часть активов может быть оценена нереально, особенно недвижимость.

Скрытые резервы должны быть выявлены. Они существуют, когда оценка активов занижена, и, следовательно, чистая стоимость предприятия будет больше указанной. Частным случаем является недооценка недвижимости. Если стоимость недвижимости, указанная в балансе, существенно ниже ее рыночной цены, то предприятие имеет больше реальных активов, чем указано в балансе. Принимая во внимание а) долю владельцев и б) обеспечение под ссуду, скрытые резервы могут играть решающую роль при принятии решения о кредитовании.

Когда работник банка изучает кредитную заявку, он должен учитывать чистую стоимость предприятия, потому что ее величина показывает:

- как много потеряют владельцы предприятия, если их постигнет неудача;

- как много капитала владельцы вложили в предприятие по сравнению с кредиторами, включая банк.

Долю владельцев или прочих инвесторов можно оценить по таким относительным показателям:

- коэффициент зависимости;

- коэффициент задолженности.

Коэффициент зависимости определяется как отношение долгосрочных займов предприятия, включая привилегированные акции к доле владельцев предприятия. С учетом вышеизложенного эта доля определяется как: вклад владельцев минус нематериальные основные средства по балансу включая скрытые резервы.

Предприятие мало зависимо, если величина долгосрочных займов меньше, чем собственный капитал владельцев (коэффициент меньше 1). Предприятие зависимо, если это отношение больше 1.

Не существует идеального значения рассмотренного выше коэффициента. Однако существует сложившееся мнение о максимально допустимой величине этого коэффициента для компании определенного размера, занятой определенной деятельностью в определенной стране. Если предприятие собирается одолжить еще денег, то доля заемного капитала может превысить допустимую величину, и банк, как и другие инвесторы, постарается отказать в предоставлении кредита. Так же, как и по другим коэффициентам, необходимо анализировать динамику этого показателя.

Если клиент просит ссуду, то коэффициент зависимости его предприятия увеличивается. Банку приходится решать, насколько допустимым будет новое значение этого коэффициента.

Если коэффициент зависимости резко увеличивается, то необходимо тщательное наблюдение, поскольку здесь может быть спекуляция на программе расширения и роста предприятия и, соответственно, привлечение внешних инвесторов для финансирования этой программы.

Коэффициент задолженности предприятия учитывает все заемные.

Максимальное безопасное значение этого коэффициента около 50%. Это означает, что половина всего капитала предприятия финансируется его владельцами. Однако на практике значение коэффициента больше 50% не является чем-то необычным. Более существенными для анализа являются тенденции в изменении этого коэффициента. Если коэффициент имеет тенденцию возрастания и его значение превысило 50%, то это может вызвать озабоченность банка.

Прибыль или отсутствие таковой являются основными факторами, от которых зависит, сможет ли данная фирма (предприятие) вернуть предоставленный ей кредит с процентами. Поэтому соответствующая информация, содержащаяся как в отчете о прибыли и убытках, так и в балансе, представляет существенный интерес для банка при принятии им решения о кредитовании.

Основными моментами, на которых работник банка должен сосредоточить свое внимание при анализе прибыльности данного предприятия, являются:

* валовая прибыль на 1 млн. руб. реализации (валовая маржа);
* чистая прибыть на 1 млн. руб. реализации (чистая маржа);
* каковы тенденции изменения этих величины;
* изменяются ли они с разной скоростью;
* как повлияют на прибыльность предприятия новые кредиты.

При анализе отчета о прибыли и убытках прежде всего следует обратить внимание на величину прибыли или убытков за определенный период. При этом убытки или незначительная прибыль должны вызвать определенную озабоченность, тогда как высокая прибыль должна рассматриваться как показатель стабильности фирмы.

Естественно, анализ прибыльности не является настолько простым. Необходимо провести сравнительный анализ деятельности фирмы за данный и прошедшие периоды, выяснить, наблюдалась тенденция роста или уменьшения прибыли, или она была постоянной из года в год.

Как можно определить, является ли величина прибыли достаточно большой или она слишком мала и неудовлетворительна?

Если прибыль слишком мала, то в чем причина этого явления?

Эта дополнительная информация может быть получена из анализа коэффициентов и, в частности:

* динамики изменения величины прибыли и объема реализации;
* коэффициентов прибыльности: валовая маржа и чистая маржа;
* коэффициентов удельных затрат на производство;
* отношение величины прибыли к капиталу предприятия.

Если банк имеет информацию о прибыли, которую получало данное предприятие за последние три года (или больший период), то он может проследить тенденции в изменении этого показателя, определяя темпы роста или снижения по годам.

Небольшая маржа свидетельствует о том, что если предприятие в будущем увеличит издержки, снизит объем продажи или цену на товар, то оно станет убыточным.

Динамика маржи позволяет оценить изменение рентабельности предприятия.

В общем случае следует ожидать роста прибыли с ростом объема реализации. Однако это не всегда так, поскольку с ростом реализации

издержки производства могут расти быстрее объема реализации, и величина прибыли уменьшится.

Изменение объема реализации оценивают на основании относительных показателей, поскольку:

* это позволяет отслеживать рост предприятия;
* рост объема реализации можно сравнить с ростом прибыли. Чистая прибыль должна расти быстрее чем реализация, в противном случае увеличение затрат может выйти из под контроля, что приведет к уменьшению прибыли.

Одним из способов оценки достаточности прибыли является вычисление рентабельности. Рентабельность может быть определена в виде двух коэффициентов - валовой и чистой маржи. Валовая маржа (ВМ) рассчитывается по формуле (2.6.):

где ВП – валовая прибыль;

ОР – объем реализации.

Валовая прибыль - разница между выручкой от реализации товаров и прямыми затратами. Следовательно, валовая маржа характеризует, главным образом, величину вновь созданной стоимости, приходящуюся на 1 млн. руб. объема реализации. Чистая маржа (ЧМ) рассчитывается по формуле (2.7.):

где ЧП - чистая прибыль.

Чистая маржа является более реальной оценкой деятельности предприятия. Для предприятия чистая прибыль - это прибыль, оставшаяся после вычета налогов (но до выплаты дивидендов). Таким образом, чистая прибыль является "нижней линией" прибыли, оставшейся после вычета всех затрат из доходов.

Зачастую причиной снижения (увеличения) прибыльности данной фирмы является рост (уменьшение) затрат. Для того чтобы выявить причину снижения (увеличения) показателей рентабельности, необходимо разложить затраты на отдельные составляющие (например, прямые затраты, административные расходы, сбытовые издержки, финансовые платежи).

Предположим, что за анализируемый промежуток времени тенденции изменения валовой и чистой маржи различны. Что из этого следует?

Если валовая маржа растет быстрее, чем чистая маржа, то это может означать:

* уменьшение объема реализации;
* дополнительный рост накладных расходов.

Если валовая маржа растет медленнее, чем чистая маржа, или первый показатель уменьшается, когда второй растет, это может означать:

* увеличение объема реализации;
* дополнительное увеличение прямых затрат.

Анализ показателей маржи за прошедшее время позволяет банку прогнозировать ситуацию, которая может сложиться в будущем. В частности, представляет интерес оценка того, как повлияет новый кредит на рентабельность фирмы.

Естественно, ответ на этот вопрос зависит как от вида деятельности фирмы, так и от того, на какие цели предполагается использовать предоставленные средства.

Если клиент стремится получить кредит для расширения фирмы, то существует большая вероятность того, что валовой доход снизится. Чтобы увеличить объем реализации, фирма должна снизить цены реализации, что приведет к снижению валовой прибыли.

Влияние роста объема реализации на чистую прибыль будет определяться тем, в какой степени фирма будет способна контролировать накладные расходы, особенно административные и сбытовые, и насколько велики проценты по предоставленному кредиту.

Если клиент использует предоставленный кредит на приобретение фиксированных активов, то потребуется определенный период времени на освоение этих средств, прежде чем они будут приносить прибыль. В этом случае банку нужно проверить, будет ли прибыль, извлекаемая фирмой без вновь приобретенных средств, достаточной для погашения задолженности по предоставленному кредиту.

Если банк рассматривает вопрос и возможности кредитования какой-либо фирмы, то он может быть заинтересован в определении коэффициента покрытия по кредиту (КПК), который определяется (2.8.):

где П - прибыль до вычета процентов;

ВП- выплаты по процентам.

Это отношение определяет "безопасные границы" при кредитовании, то есть оно показывает, достаточна ли величина прибыли, извлекаемой данной фирмой, для погашения задолженности по ссуженным ей средствам, даже если в будущем прибыль уменьшится.

Если банк принял решение предоставить кредит, он должен помнить, что проценты по предоставленному кредиту не должны быть слишком высоки, то есть, они не должны существенно уменьшить прибыль, извлекаемую фирмой. Минимальное значение "коэффициента безопасности" должно быть в интервале от 3 до 4.

Снижение объема реализации или рост процентных ставок по кредиту, равно как и рост других расходов, в большей степени отразится на предприятии с большими постоянными расходами, чем на предприятии с низкими фиксированными затратами. У таких предприятий затраты снижаются с падением объема реализации.

Как уже отмечалось, для того чтобы оценивать возможности погашения данной фирмой задолженности по предоставленному кредиту, необходимо сопоставить величину получаемой прибыли и объем реализации и рассчитать коэффициент рентабельности. Однако, этот коэффициент не позволяет окончательно судить о достаточности прибыли. Часть прибыли, извлекаемой фирмой, идет на выплату вознаграждений лицам, которые вложили в эту фирму свои деньги. Размер прибыли должен быть достаточно большим, чтобы обеспечивать необходимый доход на вложенный капитал. Измерив значение дохода на вложенный капитал, мы должны определить, насколько он велик или мал.

Это можно сделать следующими способами:

- определить тенденции изменения;

- сравнить значения дохода различных предприятий, фирм данной отрасли, выбирая для сравнения предприятие со сходной величиной собственного капитала;

* сравнить реально достигнутые значения дохода с тем, которое было запланировано.

3. Совершенствование расчетной схемы оценки кредитоспособности в рамках финансовой политики ОАО "УРСА БАНК"

3.1 Расчет доли инвесторов и кредиторов в капитале ссудозаемщика

Предприятие обращается в банк с просьбой о помощи при покупке нового оборудования для мини-завода стоимостью 30 млн. руб. Предприятие само собирает 10 млн. руб. за счет решения директоров-владельцев о выпуске акций (см. приложение 1).

Не принимая во внимание никаких других обстоятельств, определим долю владельцев в имуществе предприятия и долю банка, которая указана в (табл. 3.1).

Таблица 3.1 Данные из баланса ОАО "А"

|  |  |
| --- | --- |
| Основные средства | (млн. руб.) |
| Недвижимость (первоначальная стоимость 36 млн. руб., рыночная стоимость 50 млн. руб.) | 40 |
| Машины и оборудование | 17 |
| Транспортные средства | 18 |
| Итого стр.1+стр.2+стр.З | 75 |
| Оборотные активы |  |
| II раздел баланса | 20 |
| III раздел баланса | 24 |
| Итого стр.6+стр.7 | 44 |
| Оборотные пассивы |  |
| Краткосрочные кредиты банков | 4 |
| Краткосрочные займы, расчеты с кредиторами | 15 |
| Итого стр.11 + стр.12 | 19 |
|  Чистые оборотные активы = стр.9 – стр.14 | 25 |
| Капитал, сформированный за счет продажи простых акций | 0,1 |
| Добавочный капитал | 4 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 80,9 |
| Стр.20 = стр.16 + стр.17 | 85 |
| Доля владельцев | 170 |
| На текущий момент: акционерный капитал и резервы  | 100 |
| скрытый резерв (50-40) | 10 |
| Предполагаемое привлечение свободного капитала | 10 |
| Чистая стоимость имущества | 120 |
| Доля банка | 130 |
| Краткосрочный кредит | 4 |
| Предполагаемая ссуда | 20 |

Проверим предприятия на ликвидность (см. приложение 2). Рассмотрим в качестве примера соответствующие статьи балансов предприятий "Г" и "Д" (табл 3.2), (табл. 3.3).

Таблица 3.2 Оборотный капитал предприятий "Г" и "Д"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Предприятие "Г" (млн. .) | Предприятие "Д" (млн. .) |
| I. Оборотные активы |  |  |
| 1 . Запасы | 60 | 84 |
| 2. Дебиторская задолженность | 30 | 35 |
| Итого | 90 | 119 |
| П. Оборотные пассивы |  |  |
| 1 . Краткосрочные кредиты банков | 30 | 30 |
| 2. Кредиторская задолженность | 25 | 40 |
| Итого | 55 | 70 |
| III. Оборотный капитал (I - II) | 35 | 49 |

Таблица 3.3 Коэффициенты ликвидности предприятий "Г" и "Д"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Предприятие"Г" | Предприятие "Д" |
| Коэффициент достаточности оборотного капитала | 90/55=1,64 |  119/70=1,7 |
| Коэффициент мгновенной ликвидности | 30/55=0,55 | 35/70=0,5 |

Оба предприятия имеют примерно одинаковые коэффициенты достаточности оборотных средств и мгновенной ликвидности, причем последние имеют низкие значения.

Оборот запасов для конкретного предприятия будет определятся так, стоимость товарных запасов, которые имеет магазин розничной торговли, составляет в среднем 150 млн. руб.- оборотные активы (ОА), а стоимость оптовых покупок у поставщиков за год - 1800 млн. руб.- (оборотные пассивы), то период оборачиваемости запасов (ПОЗ) составит:

- ПОЗ=(150/1800)\*360 = 30 (дней), или 12 раз в год.

Это означает, что время нахождения запасов в магазине перед их продажей составляет в среднем 30 дней. Сама по себе эта информация мало что значит, и нужно определить имеющиеся тенденции. Длительность оборота товаров за последние 3 года изменялась следующим образом:

* первый год - 15 дней;
* второй год - 22 дней;

- третий год (текущий) - 30 дней - налицо ухудшение. Товары перед продажей долго хранятся. Уменьшается объем продажи без соответствующего уменьшения величины запасов товаров или запасы увеличиваются соответствующего увеличения объема их продажи; здесь возможна одна из трех причин:

* в прошлом было сделано много закупок этих товаров населением;
* торговля велась неэффективно, не удалось получить соответствующее количество заказов от потребителей;
* устаревшие товары не были списаны, а новые уже куплены.

3.2 Расчет периода погашения предприятием внешних долгов

Ниже приводятся данные за последние три года годового товарооборота и общей дебиторской задолженности ОАО "Е" по состоянию на 31 декабря. Долг предприятия на конкретный момент времени (момент подачи кредитной заявки) является важным показателем при оценке кредитоспособности. Кредитор может искусственно повышать величину долга с целью получение более высоких процентных отчислений в будущих периодах (табл.3.4).

Таблица 3.4 Дебиторская задолженность предприятия "Е"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Продажа (млн. руб.) | Дебиторская задолженность на 31декабря (млн.руб.) |
| 2003 | 1460 | 224 |
| 2004 | 2409 | 422 |
| 2005 | 2700 | 540 |

Рассмотрим объемы продаж предприятия "Е" (Рис. 3.1).

Рис. 3.1. Объемы продаж предприятия "Е" (млн. руб.)

Дебиторскую задолженность предприятия "Е" (Рис. 3.2).

Рис.3.2 Дебиторская задолженность предприятия "Е" (млн. руб.)

Таблица 3.5 Период погашения дебиторской задолженности предприятия "Е"

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Период погашения дебиторской задолженности (дни) |
| 2003 | (224/1460)х360=55 |
| 2004 | (422/2 409)х360=63 |
| 2005 |  (540/2700)х360=72 |

Период погашения дебиторской задолженности предприятия "Е" (табл. 3.5). Поскольку период погашения дебиторской задолженности увеличивается, это означает, что управление кредитами, предоставленными предприятием, ухудшается. Если бы этот период в 2005 г. был такой же, как в 2003 г., то вложения в предприятия-должники составили бы (55/360)х2700=412 (млн. руб.) Это на 127 млн. руб. меньше, чем реальные вложения, и предприятие, в свою очередь, могла уменьшить потребность в заемных средствах на эту сумму только за счет контроля за погашением дебиторской задолженности (Рис. 3.3).

Рис. 3.3 Период погашения дебиторской задолженности предприятия "Е"

Очень часто бывает важно проанализировать тенденции изменения периода погашения кредиторской задолженности. Рассмотрим некоторые варианты развития ситуации в (табл. 3.6). Средний период оплаты кредитов предприятиями "Ж" и "3" на (Рис. 3.4).

Таблица 3.6. Средний период оплаты торговых кредитов

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Год | Период | Предприятие "Ж" (дни) | Предприятие "3" (дни) |
| 2003 | I квартал | 30 | 30 |
|  | II квартал | 32 | 32 |
|  | III квартал | 41 | 35 |
|  | IV квартал | 40 | 38 |
| 2004 | I квартал | 40 | 40 |
|  | II квартал | 40 | 42 |

Рис. 3.4 Средний период оплаты кредитов предприятиями "Ж" и "3"

В случае "Ж" имеется резкое увеличение периода погашения кредиторской задолженности в 4-ом квартале 2003 г. Основных причин может быть две:

- предприятие стало покупать товары у поставщиков, которые предлагают более гибкие условия кредита;

отказ от политики быстрого погашения кредитов основному поставщику с целью получения прибыли от скидки за более раннюю оплату и перехода на обычные сроки погашения кредитов. Если эти объяснения кажутся обоснованными, тогда в случае предприятия "Ж" нет причин для беспокойства. В случае "3" наблюдается равномерное увеличение сроков погашения кредитов. Вероятно, предприятие не в состоянии расплатиться с кредиторами вовремя и вынуждено брать еще кредиты. Случай "3" должен вызвать большее опасение у банка, чем случай "Ж". Приведены данные баланса и объема реализации товаров по состоянию на 31 декабря 2003 и 2004 гг. ОАО "И" оборотные средства в (табл. 3.7), оборачиваемость оборотных средств (табл. 3.8).

Таблица 3.7. Оборотные средства ОАО "И"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 31 декабря 2003 г. (млн. руб.) | 3 1 декабря 2004 г. (млн.руб.) |
| Основные средства | 200 | 240 |
| Оборотные активы | 80 | 120 |
| Оборотные пассивы |  |  |
| Краткосрочные кредиты | 45 | 75 |
| Прочие | 30 | 35 |
| Итого | 75 | ПО |
| Чистые оборотные активы | 5 | 10 |
| Собственные средства | 205 | 250 |
| Годовой объем реализации | 500 | 650 |

Таблица 3.8 Оборачиваемость оборотных средств ОАО "И"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 31 декабря 2003 г. (млн. руб.) | 31 декабря 2004 г. (млн. руб.) |
| Оборотные активы | 80 | 120 |
| Оборотные пассивы, исключая краткосрочные кредиты | 30 | 35 |
| Оборотные средства, исключая краткосрочные кредиты | 50 | 85 |
| Реализация | 500 | 650 |
| Оборотные средства на 1 млн. руб. реализации | 10 тыс. руб. | 13 тыс. руб. |

Отношение оборотные средства к объему реализации (оборачиваемость оборотных средств) изменилось в 2004 г. по сравнению с 2003 г.

Причиной увеличения оборотных средств на 35 млн. руб. в 2003 году может быть то, что слишком много средств предприятие вкладывает в оборотные средства, при этом слишком велики запасы товаров и дебиторская задолженность при данном уровне продаж. Увеличение показателя оборачиваемости оборотных средств свидетельствует о том, что увеличение темпов продаж идет медленнее увеличения оборотных средств. Рассчитаем уровень маржи для предприятия "К", приведены в (табл. 3.9).

Таблица 3.9 Показатели работы ОАО "К" за последние три года (млн. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | 2001 г | 2002 г | 2003 г |
| Объем реализации | 120 | 140 | 160 |
| Прямые затраты на производство | 60 | 71 | 79 |
| Валовая прибыль | 60 | 69 | 81 |
| Накладные расходы | 30 | 32 | 33 |
| Чистая прибыль | 30 | 37 | 48 |
| Дивиденды | 20 | 22 | 30 |
| Нераспределенная прибыль | 10 | 15 | 18 |
| Валовая маржа | 60/120=0,5 | 69/140=0,493 | 81/160=0,506 |
| Чистая маржа | 30/120=0,25 | 37/140=0,264 | 48/160=0,3 |

Отметим то, что при анализе кредитоспособности предприятий необходимо рассматривать не столько отдельные показатели, сколько их отношения. Это позволяет определять процентные доли между ними. Кредитная политика накладывает ограничения не только на возможность предоставления кредита, но также предъявляет требования к финансам кредитного учреждения. Требования к капитализации и средствам должны соответствовать требованиям центрального банка и отвечать интересам как кредитора так и ссудозаемщика. Рассмотрим изменение осовных финансовых показателей ОАО "К" (Рис. 3.5).

Рис. 3.5 Изменение основных финансовых показателей ОАО "К"

Таким образом, на основании этих данных можно сделать вывод, что в течение последних трех лет результаты деятельности данного ОАО характеризовались постоянным ростом чистой прибыли и чистой маржи, а также примерно постоянным значением (около 50 %) валовой маржи. Чистая маржа также улучшается. Величина чистой прибыли увеличивалась быстрее, чем объем реализации.

Результаты деятельности такого предприятия соответствуют основной линии финансовой политики банка, который будет принимать решения о его кредитовании.

3.3 Регулирование динамики изменения финансовых ресурсов в коммерческом банке

Управление финансовыми ресурсами любой коммерческой организации должен быть основан на финансовых показателях, которые также призваны проиллюстрировать динамику развития организации. Оцениваться показатели должны на основе бухгалтерской отчетности кредитной организации и проверятся соответствующими органами. Проверенная годовая бухгалтерская отчетность во всех существенных аспектах подготавливается в соответствии с законодательством и нормативными актами, регулирующими порядок ведения бухгалтерского учета, подготовки бухгалтерской отчетности, и принятыми принципами ведения бухгалтерского учета в России. Достоверность таких документов, как баланса, отчета о прибылях и убытках, движении денежных средств и выполнении основных требований, установленных нормативными актами Банка России в развернутом виде проверяется аудиторской организацией.

Развитие такой структуры как коммерческий банк может наглядно проиллюстрировать на основании отчетности по обеспечению норм, предъявляемых центральным банком. Банк постоянно наращивает суммы по основным нормативам, так по статье "Величины расчетного резерва на возможные потери по ссудам". Отметим, что этот рост связан только с увеличением количества ссуд и увеличением оборота денежных средств, обеспечение соответствующего риска обеспечено за счет банка, отчисления сделаны в виде резервов. Общее изменение резервов отображено в (табл. 3.10).

Таблица 3.10 Обеспечение резервов по нормам ЦБ РФ тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| октябрь 2003 . | январь 2004 | апрель 2004 | июль 2004 |
| 2121,5 | 1931 | 2960,8 | 2994,9 |

Коэффициент роста (Кр) составил 2994,9-2121,5=873,4 тыс. руб., коэффициент прироста Кпр=2994,9/2121,5=1,412. Рост резервов в первую очередь обусловлен динамичным развитием банка и ростом его ликвидности, что повлекло увеличение ответственности по обеспечению возможных потерь банка. Распределение прибыли банка за 3 квартал 2003 года (табл. 3.11). С учетом Кр и расчетного периода времени Т=3 месяца можно построить первичный аналитический прогноз изменения обеспеченности нормативов, локальный прирост составит 2994,9/2960,8=1,012 он составит 2994,9x1,012=3030,84 тыс. руб.

Таблица 3.11 Распределение прибыли банка за 3 квартал 2003 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Распределение прибыли | Сумма, тыс. руб. |
| Балансовая прибыль - всего | 3706 |
| Уплачены налоги в бюджет | 1016 |
| Прибыль, остающаяся к распределению | 2690 |
| Прибыль направлена: |  |
| в резервный фонд коммерческого банка (15 %) | 403,5 |
| в фонд накопления (40 %) | 1076 |
| в фонд потребления (20 %) |  538 |
| на выплату дивидендов акционерам (пайщикам) банка (24 %) | 645,6 |

Использование банковской прибыли учитывается на счете № 705 "Использование прибыли". По данному балансовому счету открывается несколько лицевых счетов по каждому направлению использования банком своей прибыли. Большое внимание уделяется формированию фондов, которое позволяют снизить вероятность возникновения рисков и позволяют обеспечить более высокую ликвидность коммерческого банка.

Анализ отчетов о прибылях и убытках показывает изменение суммы денежных средств предоставленных в виде ссуд клиентам, динамика изменений представлена в (табл.3.12).

Таблица 3.12 Динамика изменения средств, в виде ссуд предоставляемых клиентам, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3 квартал 2003 г. | 1 квартал 2004 г. | 2 квартал 2004 г. |
| 8008 | 4435 | 10216 |

Такое изменение привело к пропорциональным выплатам процентов, что в конечном итоге сказалось на прибыли банка. Выплаты процентов за те же периоды составили смотреть в (табл.3.13).

Таблица 3.13 Динамика изменения средств, в виде выплаченных клиентами процентов, тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 3 квартал 2003 г. | 1 квартал 2004 г. | 2 квартал 2004 г. |
| 8039 | 4447 | 10255 |

Естественно, что в эти показатели вошли и проценты по ссудам выданных за более ранние периоды, однако это не меняет характера изменения показателей, их резкого падения.

Следствием подобных изменений стали низкими чистые процентные доходы за 1 квартал 2004 г., они составили 2475 тыс. руб. Проценты по ссудам являются одной из основных статей формирующих прибыль коммерческого банка. Поэтому следует выровнять число ссуд, их суммарное значение с целью сохранения уровня текущей ликвидности банка и обеспечения нормативов центрального банка РФ. Заметим, что именно в 1 квартале 2004 г. была самая низкая обеспеченность норм.

Для решения задачи увеличения объемов собственных средств и более активного и качественного их размещения руководству банка рекомендуем провести ряд мероприятий. В частности, в начале 2003 г. банком поданы документы на получение лицензии для совершения операций в иностранной валюте, что позволит привлечь дополнительное число клиентов, укрепить связь с реальным сектором экономики, увеличить объемы доходных активов. Руководством банка утвержден бизнес - план развития банка на ближайшие три года, включающий в себя предполагаемые проекты развития. Все предполагаемые проекты ранжированы, чтобы обеспечить инвестирование капитала в те из них, которые имеют для банка наибольшую потенциальную стратегическую выгоду. Бизнес - план включает в себя задачу значительного повышения Уставного капитала, что даст дополнительные ресурсы для работы, создание международной (совместно с Монголией) оффшорной зоны. Планируется также усиление работы с реальным сектором экономики путем участия в товарных сделках через дочерние и совместные предприятия.

Больше внимания должно уделяться планированию и контролю. Для контроля управления финансовыми активами для руководителя и начальников отделов должны быть разработаны внутренние финансовые отчеты, которые должны учитывать все элементы финансового риска: достаточность капитала, качество активов, ликвидность, риск процентной ставки, забалансовые позиции, внутренний контроль и спорные финансовые дела, связанные с прохождением через судебные инстанции. Ведя строгую отчетность и учет затрат, банк может распределять операционные затраты по каждому своему подразделению, виду предоставляемых услуг, позволяя системе управления контролировать наиболее затратные участки и планировать мероприятия по повышению эффективности их работы.

Планирование, как известно, представляет собой важную часть процесса управления риском. Отклонения от бюджета сигнализируют еще на раннем этапе о том, что фактический профиль риска не соответствует желаемому. Решение этих задач создает основу операционного контроля в следующем году и могут быть использованы для оценки результатов деятельности отдельных подразделений.

Из рассмотренного материала следует, что совершенствование системы управления финансовыми ресурсами и повышение доходности деятельности банка является постоянной и первостепенной задачей руководства банка.

Кроме уже разработанных планов банку можно предложить обратить внимание на следующие моменты. Учитывая то, что банк почти не работает с платными ресурсами, можно предложить разработать гибкую систему процентных ставок для привлечения депозитов как юридических, так и физических лиц, банку следует более активно сотрудничать с предприятиями города в области кредитования.

В современных условиях стало возможным возобновить операции по корреспондентским счетам, используя их для проводок межбанковских кредитов, сделок купли - продажи ценных бумаг и улучшения качества обслуживания клиентов.

В целях увеличения ресурсной массы можно предложить расширить сферу оказываемых банком услуг: качественно и оперативно осуществлять расчеты, помогать клиентам эффективно размещать средства на счетах банка.

Наряду с представлением традиционных услуг необходимо разрабатывать и внедрять в сопутствующие и дополнительные услуги, в частности развивать консультационную службу. Так, основными направлениями консультационной деятельности банков могут быть следующие:

- проведение маркетинговых исследований рынка по заказу клиента;

- консультационно-правовые услуги, в том числе по вопросам применения хозяйственного законодательства, кредитно-расчетных отношений, организации и ведения бухгалтерского учета и финансово-экономической работы на предприятии;

- услуги по оформлению и регистрации сделок и документов, в том числе по международным расчетам и другим внешнеэкономическим операциям;

- услуги по ведению бухгалтерского учета, кассового и финансового хозяйства предприятий;

- услуги по кассовому обслуживанию клиентов (предварительная подготовка и доставка клиентам наличных денег для выплаты заработной платы и т. д.).

Немаловажное значение имеет создание единых программных продуктов.

В отношении необходимости создания единых программных средств хочется сказать особо, так как банк, сталкивается в этой области с определенными трудностями. Так, например, в операционном отделе и в последующем контроле установлены программы разных производителей, в результате возникает разница в исчислении процентов.

Имея стабильные и периодичные наличные и безналичные обороты в банке, клиент может получать краткосрочное кредитование в виде овердрафта, лимит которого рассчитывается в процентном отношении от размера оборотов. По сравнению с оформлением кредита процедура рассмотрения заявки гораздо проще и быстрее. Для постоянных клиентов банка овердрафт может предоставляться без обеспечения. То есть источником его погашения будет являться не залог товара или других ценностей, а непосредственно те денежные средства, которые поступают на счет клиента. Ставки по овердрафту гораздо ниже, чем по кредитам, и зависят от частоты погашения задолженности.

Можно открыть овердрафтную линию на максимальный срок 90 - 120 дней. В течение этого срока клиент может пользоваться кредитом несколько раз, погашая каждый транш в течение 7-10 календарных дней. Такая услуга в первую очередь удобна предприятиям, занятым в сфере денежного оборота, торговли, сервиса, каковыми и является значительная часть клиентов банка. Имея устойчивые обороты по приходу торговой выручки на счета в банке, они могут кредитоваться под нее, увеличивая свои оборотные средства. Это удобно, если необходимо, например, оплатить сделку по закупу товара, расширить складские запасы или решить какие-то долгосрочные задачи, например, по замене торгового оборудования.

Анализ возможных мероприятий по совершенствованию управления финансовыми ресурсами банка показал, что у него имеются реальные возможности и потенциал для привлечения дополнительных финансовых ресурсов и более эффективного их использования.

Заключение

В заключении хотелось бы еще раз подчеркнуть большое практическое значение темы данной дипломной работы.

Огромные неплатежи в стране, в настоящее время, связаны с недооценкой моментов кредитных рисков, с нецивилизованным подходом банков в начале развития рыночных отношений к своей кредитной политике.

При рассмотрении экономического положения потенциального заемщика важны буквально все моменты, иначе банк может понести огромные потери. Кредитным отделам банкам необходимо постоянно учитывать, анализировать все возрастающий российский опыт. При поступлении конкретного запроса о предоставлении кредита от предприятия банк решает, соответствует ли просьба предприятия: -приемлемой в первоначальном виде; -приемлемой после соответствующей доработки; -неприемлемой.

Потенциальный заемщик должен также обосновать возможность погашения задолженности по кредиту в определенные сроки, оценив при этом свои возможности.

Руководствуясь принципами кредитования (возвратность, срочность, платность), банковские служащие должны принять решение, предоставлять или не предоставлять клиенту деньги.

Каковы бы ни были проценты по кредиту, не следует его предоставлять, если есть вероятность того, что клиент не сможет расплатиться с банком в срок. Работники кредитного отдела, в частности, должны:

- уметь логически анализировать ситуацию;

- интерпретировать (правильно истолковывать) финансовую информацию;

- выводить разумное заключение из имеющейся информации;

- на основе собственного заключения принимать решение или давать рекомендации;

- осознавать возможный риск, пути и методы его минимизации.

Работник кредитного отдела изучает баланс не для того, чтобы стать бухгалтером, а для максимального использования информации в работе. Не следует думать, что анализ финансового положения предприятия представляет собой предопределенную заранее процедуру вычисления некоторых значений и коэффициентов. Бухгалтерская информация формирует предположения, а не дает ответы. Для того чтобы извлечь пользу из предположений и сделать соответствующие выводы, необходим пытливый и живой ум. Анализ бухгалтерской информации требует методического подхода, поскольку в этом случае есть определенная гарантия того, что не будут пропущены важные цифры. В частности, такой подход может быть следующим: необходимо обратить внимание на вид деятельности. Нет ли здесь чего-нибудь такого, что могло бы придать балансу необычные характеристики? Например, строительство, фермерство, но, как правило, необходимо определить как много основных средств требуется предприятию. Сфера услуг часто требует гораздо меньше оборудования, чем производство; Оборот запасов. У магазинов и супермаркетов следует ожидать большую оборачиваемость запасов и мало дебиторов.

Зачем клиенту нужна ссуда? Нужно четко осознавать, что чаще всего ссуда требуется для финансирования оборотного капитала, покупки основных средств или покупки предприятия целиком. Зная цели получения кредита, можно предположить срок предоставления ссуды. Величина доли владельца. В качестве полезного принципа приведем следующее высказывание: "при оценке любого баланса структура капитала должна быть отправной точкой". Однако не существует твердого правила относительно того, что является максимальной безопасной величиной коэффициента зависимости. Необходимо проанализировать тенденции в изменении этой величины с течением времени.

Ликвидность предприятия. Даже прибыльное предприятие не может функционировать, если оно не имеет достаточной ликвидности, т.е. достаточного денежного потока. Ликвидность проверяется на основании анализа коэффициентов ликвидности.

Существуют ли какие-нибудь фиксированные права на активы? Как для постоянного клиента, так и для нового банк должен проверить, существует ли уже какое-нибудь право на активы предприятия. То есть банк не должен идти на предоставление необеспеченного кредита, если некоторые активы предприятия уже заложены.

Какие-либо специальные статьи в балансе. Обратите внимание на те пункты балансам которые кажутся необычными. Значительные изменения в стоимости по некоторым статьям (запасы, транспортные средства) от года ь году могут потребовать объяснений. Большое количество нематериальных активов в балансе также необходимо прокомментировать; нематериальные активы не могут использоваться в качестве обеспечения возможного кредита.

Следует проверить и прибыльность предприятия. Прибыль должна быть отражена в отчете о прибыли и убытках и включена в финансово-хозяйственную отчетность за определенный период времени деятельности предприятия.

Следует обратить особое внимание на тенденции и на то, как структура капитала предприятия менялась с течением времени. Какое бы доверие не вызывал потенциальный заемщик, нельзя вкладывать в него слишком много активов банка. Если банк обнаружил неблагополучный кредит, чреватый неплатежом, он должен действовать незамедлительно. В такой ситуации с каждым заемщиком банк разбирается индивидуально. При необходимости банк может ужесточить режим кредитования. Однако, наилучшим выходом является обсуждение дел с заемщиком и разработка программы преодоления кризисной ситуации. Такой вариант более предпочтителен, чет объявление заемщика банкротом. Если удастся убедить клиента, что положение можно исправить, банк может предложить продать активы, сократить персонал, снизить накладные расходы, изменить маркетинговую стратегию, сменить руководство компании и т.д.

Формами ответственности за нарушение кредитного договора является неустойка и возмещение убытков. Поскольку законодательство не содержит норм, которые устанавливали бы неустойку за указанные нарушения, то она носит исключительно договорный характер. За нарушение сроков возврата полученного кредита клиент, как правило, обязан уплатить банку повышенные проценты.

Основными моментами, на которых работник банка должен сосредоточить свое внимание при анализе отчета о прибыли и убытках прежде всего следует обратить внимание на величину прибыли или убытков за определенный период. При этом убытки или незначительная прибыль должны вызвать определенную озабоченность, тогда как высокая прибыль должна рассматриваться как показатель стабильности фирмы. Естественно, анализ прибыльности не является настолько простым. Необходимо провести сравнительный анализ деятельности фирмы за данный и прошедшие периоды, выяснить, наблюдалась тенденция роста или уменьшения прибыли, или она была постоянной из года в год. Как можно определить, является ли величина прибыли достаточно большой или она слишком мала и неудовлетворительна? Если прибыль слишком мала, то в чем причина этого явления? Эта дополнительная информация может быть получена из анализа коэффициентов и, в частности:

- динамики изменения величины прибыли и объема реализации;

- коэффициентов прибыльности: валовая маржа и чистая маржа;

- коэффициентов удельных затрат на производство;

- отношение величины прибыли к капиталу предприятия.

Если банк имеет информацию о прибыли, которую получало данное предприятие за последние три года (или больший период), то он может проследить тенденции в изменении этого показателя, определяя темпы роста или снижения по годам.

В дипломной работе были рассмотрены основные факторы, на основании которых банк анализирует запрос о предоставлении кредита (кредитоспособность заемщика). В ряде случаев принятие положительного или отрицательного решения по данному предложению не составляет труда, поскольку оно явно не удовлетворяет рассмотренным требованиям. Однако бывают случаи, когда заявка на предоставление кредита частично удовлетворяет этим требованиям. В этом случае работники банка принимают решение, основываясь на собственном мнении. Если каждое "сомнительное" предложение будет отвергаться, банк может отпугнуть своих клиентов. Наоборот, если банк будет удовлетворять много сомнительных заявок, то он будет иметь слишком много должников.

Решение по кредитованию в данном случае основывается на глубоком интеллектуальном анализе каждой заявки от предприятия, рассмотрение всех возможных предложений с учетом факторов влияющих на предприятие и их оценке (иногда прогнозной).

Политика банка также может оказать влияние на решение по кредитованию, предприятие должно быть заинтересовано в грамотном предоставлении о финансово-хозяйственной отчетности. Если банк в данный момент проводит особую политику, то банковский служащий может принять положительное решение, тогда как в другое время это решение могло бы быть иным, он руководствуется теми показателями, которые положительно влияют на предприятие в целом.

Надо отметить, что всеобщее пренебрежение кредитной политикой в 1990-х годов привело к ряду кредитных кризисов. Кредитная политика должна быть живым документом, т.е. являться составной частью процесса принятия решения. Служащие, принимающие решение по кредитованию, не должны раз и навсегда придерживаться определенных доктрин.

Оценка эффективности использования ресурсов позволяет сделать вывод, что банк предпочитает работать за счет собственных средств и остатков на расчетных счетах клиентов. Обороты по использованию ресурсов на протяжении анализируемого периода в банке носили неравномерный характер, в определенные периоды происходило снижение объемом выдаваемых кредитов. Это связано с возросшей вероятностью не возврата кредитов предоставленных в прошлых периодах. Более детальный финансовый анализ кредитоспособности предприятий позволит повысить объемы кредитования, а в перспективе сформировать более выгодные условия кредитования.

Деятельность любого банка по управлению кредитными рисками должна быть организована, детализирована и координирована. Главная задача коммерческого банка по управлению рисками состоит в определении степени допустимости и оправданности того или иного риска.

Кредитный риск представляет собой наиболее существенную составляющую банковских угроз, поскольку большинство банковских банкротств обусловлено не возвратом заемщиками кредитов и непродуманной политикой банка в области рисков.

Таким образом, основная проблема управления кредитными рисками российских коммерческих банков состоит в отсутствии системы всестороннего и глубокого анализа кредитного процесса, солидной методологической базы и принятии неправленых управленческих решений в условиях неполной информации. Из-за потенциально опасных для кредитной организации последствий кредитного риска важно регулярно осуществлять всесторонний анализ оценки, администрирования, наблюдения и контролировать возврат кредитов. Управление кредитными рисками предполагает также осуществление систематического анализа финансового состояния клиента. Изучение кредитоспособности на стадии выдачи кредита позволит снизить риск его не возврата. Следовательно, главная задача давления рисками - их минимизация в тех пределах, в которых это позволяет сделать текущая рыночная конъюнктура и необходимость как минимум сохранить позиции на рынке услуг кредитования.

Однако нужно учесть, что еще не создана единая модель управления кредитными рисками, нет единой методологической базы, но за последние десятилетия многие российские банки разработали и внедрили на практике достаточно надежные модели анализа и оценки кредитного риска отдельных заемщиков.

В заключение можно сделать следующий вывод: правильно организованный процесс управления кредитными рисками позволит банку добиться последовательного и стабильного роста, реализовать существующие возможности и избежать опасностей, лежащих на этом пути. По мере развития банковского дела управление активами и пассивами во все большей мере превращается в один из основных факторов успеха не только отдельно взятого банка, но и всей банковской системы России в целом.

Список использованных источников

1. Аренде И.Г., Жарковская Е.Н. Банковское дело. - М., 2002. - 250 с.
2. Ананькин Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием. - М., 1999. - 421 с.
3. Анализ рисков деятельности заемщиков в ходе кредитования. Бухгалтерский учет в коммерческих банках. - 2005. -№9. - С.72-75.
4. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. - СПб., 2001. – 154 с.
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. -М. 1197. – 482 с.
6. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой.- 5-е изд., перераб. И доп. - М: "Финансы и статистика", 2004. - 592 с.
7. Банковские риски:учебное пособие / Под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцевой. - М.: КНОРУС, 2007 .-232 с.
8. Банковское дело: учебник / Лаврушин О.И., Мамонова И.Д., Валенцева и др., - 5-е изд., стер. - М.: КНОРУС, 2007. – 768 с.
9. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. - М.: Издательская группа "БДУ – Пресс", 2003. – 256 с.
10. Гамза В.А. Методологические основы системной классификации банковских рисков. Банковское дело. - 2001. - №6. - С.25-29
11. Гольцберг М.А. Кредитование. - Киев, 1994. – 190 с.
12. Глушков Е.И. Бухгалтерский учет на современном предприятии. - Новосибирск, 1999. – 254 с.
13. Глушкова Н.Б. Банковское дело: Учеб. Пособие. - М.: Академический проект, Альма Матер, 2005. – 432 с.
14. Дробзина Л.А. Финансы. - М: ЮНИТИ, 2000. – 527 с.
15. Друри К. Введение в производственный и управленческий учет. - М., 1994. – 557 с.
16. Диана Мак Нотой. Банки на развивающихся рынках. - М.: Финансы и статистика, 1994. – 140 с.
17. Ендовицкий Д.А., И.В. Бочаров. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: Учебно-практическое пособие.: КНОРУС, 2005. – 272 с.
18. Ефимова Л.Г. Банковское право. - М., 2003. – 410 с.
19. Жуков Е.Ф. Рынок ценных бумаг. - М., 2000. – 256 с.
20. Касьянова Г.Ю., Колесников С.Н. Управленческий учет по формуле "три в одном". - М., 1999. – 328 с.
21. Карпова Т.П. Управленческий учет. - М., 1998 – 350 с.
22. Колесникова В.И. Банковское дело. - М., 1995. – 460 с.
23. Кондратова И.Г. Основы управленческого учета. - М., 2001. – 254с.
24. Крушвиц Л.Н. Инвестиционные расчеты.: СПб, 2001. – 480 с.
25. Колесников В.И. Ценные бумаги. - М., 2001. – 120 с.
26. Куликов А.Г. Кредиты. Инвестиции. - М., 2001. – 320 с.
27. Лаврушин О.И. Банковское дело. - М., 1992. – 140 с.
28. Лаврушин О.И., О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. Банковское дело: Современная система кредитования. - 2-е изд. - М.: КНОРУС, 2007. – 264 с.
29. Мартынова О.И. Операции коммерческих банков с ценными бумагами. - М., 2000. – 148 с.
30. Методические указания по написанию, оформлению и защите дипломных работ. И.В. Баранова, Т.А. Владимирова. - Изд. 5-е, перераб. и испр.- Новосибирск: СИФБД, 2005. – 52 с.
31. Молчанов А.В. Коммерческий банк в современной Поссии6 теория и практика. - М., 1996. – 250 с.
32. Москвин В.А. Кредитование инвестиционных проектов: Рекомендации для предприятий и коммерческих банков. - М., 2001. – 125 с.
33. Первозванский А.А. Финансовый рынок : расчет и риск. - М., 2002. – 285 с.
34. Пещанская И.В. Краткосрочный кредит: теория и практика. - М.: Издательство "Экзамен", 2003. – 320 с.
35. Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. - М., 2004. – 443 с.
36. Родионовой В.М. Финансы. - М., 1999. – 480 с.
37. Рид И. Инструменты для управления кредитным риском. Банковское дело. - 2006. - №7. - С.47-48.
38. Синки Ф. Джозеф. Управление финансами в коммерческих банках. - М., 1994. – 480 с.
39. Сиротина И.А. Кредит под залог. - М., 1995. – 128 с.
40. Соколинская Н.Е. Управление кредитными рисками. -М.: "Финансы и статистика", 2005. – 382 с.
41. Спицын И.О., Спицин О.Я. Маркетинг в банке. - Киев, 2000. – 450 с.
42. Тавасиев А.М. Основы банковского дела: учеб. пособие для вузов. - М.: "Маркет ДС", 2006 – 568 с.
43. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. - М., 1994. – 150 с.
44. Хенни Ван Грюнинг и др. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском. - М.: Издательство "Веь мир", 2003. – 304 с.
45. Черкасов В.Е., Плотицина Л.А. - М., 1994. – 150 с.
46. Четыркин Е.А. Методы финансовых и коммерчских расчетов. - М., 1995. – 375 с.
47. Шеремет А.Д. Управленческий учет. - М., 1999. – 254 с.
48. Шеремет А.Д. Финансы предприятий. - М., 2001. – 328 с.
49. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. - М., 2000. – 422 с.
50. Эдвин Джордж Делан. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. - СПб., 1993. – 620 с.

Приложение 1

Баланс ОАО "А" за 2005 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Основные средства | (млн. руб.) |
| Недвижимость (первоначальная стоимость 36 млн. руб., рыночная стоимость 50 млн. руб.) | 40 |
| Машины и оборудование | 17 |
| Транспортные средства | 18 |
| Итого стр.1+стр.2+стр.3 | 75 |
| Оборотные активы |  |
| II раздел баланса | 20 |
| III раздел баланса | 24 |
| Итого стр.6+стр.7 | 44 |
| Оборотные пассивы |  |
| Краткосрочные кредиты банков | 4 |
| Краткосрочные займы, расчеты с кредиторами | 15 |
| Итого стр.11 + стр.12 | 19 |
|  Чистые оборотные активы = стр.9 – стр.14 | 25 |
| Капитал, сформированный за счет продажи простых акций | 0,1 |
| Добавочный капитал | 4 |
| Нераспределенная прибыль отчетного года | 80,9 |
| Стр.20 = стр.16 + стр.17 | 85 |
| Доля владельцев | 170 |
| На текущий момент: акционерный капитал и резервы  | 100 |
| скрытый резерв (50-40) | 10 |
| Предполагаемое привлечение свободного капитала | 10 |
| Чистая стоимость имущества | 120 |
| Доля банка | 130 |
| Краткосрочный кредит | 4 |
| Предполагаемая ссуда | 20 |

Приложение 2

Оборотный капитал предприятий "Г" и "Д"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Предприятие "Г" (млн. руб.) | Предприятие "Д" (млн. руб.) |
| I. Оборотные активы |  |  |
| 1 . Запасы | 60 | 84 |
| 2. Дебиторская задолженность | 30 | 35 |
|  Итого | 90 | 119 |
|  II. Оборотные пассивы |  |  |
| 1 . Краткосрочные кредиты банков | 30 | 30 |
| 2. Кредиторская задолженность | 25 | 40 |
|  Итого | 55 | 70 |
|  III. Оборотный капитал (I - И) | 35 | 49 |

Ликвидности предприятий "Г" и "Д"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Предприятие "Г" | Предприятие "Д" |
| Коэффициент достаточности оборотного капитала | 90/55=1,64 | 119/70=1,7 |
| Коэффициент ликвидности | мгновенной | 30/55=0,55 | 35/70=0,5 |

Приложение 3

Дебиторская задолженность предприятия "Д"

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Продажа (млн. руб.) | Дебиторская задолженность на 31 декабря (млн. руб.) |
| 2003 | 1460 | 224 |
| 2004 | 2409 | 422 |
| 2005 | 2700 | 540 |

Рис. 3. 1 - Изменение дебиторской задолженности предприятия "Д"

Период погашения дебиторской задолженности предприятия "Д"

|  |  |
| --- | --- |
| Год | Период погашения дебиторской задолженности (дни) |
| 2003 | (224/1460)х360=55 |
| 2004 | (422/2 409)х360=63 |
| 2005 | (540/2700)х360=72 |

Приложение 4

Виды оборотных активов и пассивов

|  |  |
| --- | --- |
| Оборотные активы | Оборотные пассивы |
| Запасы | Ссуды, которые необходимо выплачивать в ближайшем будущем |
| Дебиторская задолженность | Векселя к оплате |
| Векселя | Кредиторы |
| Краткосрочные финансовые вложения | Выплаты по налогам |
| Денежные средства | Отсроченные платежи |
| Расходы будущих периодов | Объявленные дивиденды |