**Содержание**

Введение

1 Процесс кредитования. Его необходимость и виды кредитных ресурсов

* 1. Сущность кредита. Потребность промышленных предприятий в кредите. Необходимость кредитования
  2. Принципы и функции кредита
  3. Классификация кредитов. Этапы кредитования

2 Анализ кредитоспособности предприятия

2.1 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками США

2.2 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками Франции

2.3 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками России

3 Практическое применение Методики анализа финансового положения клиента - юридического лица на примере ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»

3.1 Характеристика предприятия, потенциального заемщика. Перспективы развития отрасли

3.2 Финансовое состояние предприятия. Общие выводы

3.3 Обеспечение возврата кредита

Заключение

Список использованных источников

ПРИЛОЖЕНИЕ А Обороты по расчетным счетам

ПРИЛОЖЕНИЕ Б Выручка от реализации ООО «ЭЛЕКТРО Коннект

ПРИЛОЖЕНИЕ В Залог для обеспечения кредита

**Введение**

Актуальность рассмотрения настоящей темы исследования определяется Экономической ситуацией в России, которая диктует необходимость возрождения мощного потенциала отечественной промышленности. В этом состоит неотъемлемое условие подъема экономики страны. Сегодняшняя экономическая ситуация создает благополучные предпосылки для развития отечественной промышленности. Здесь можно отметить и развивающуюся тенденцию импортозамещения, и повышение платежеспособного спроса на товары, что в целом выражается в росте темпов промышленного производства. В большинстве случаев потенциал, который используется для увеличения объемов производства, заложен в дополнительной загрузке ранее не использовавшихся мощностей. Однако, этот потенциал исчерпаем, особенно в ситуации, когда значительная часть основных фондов изношена. Кроме того, старое оборудование не позволяет обеспечить должную конкурентоспособность выпускаемых изделий. Несомненно, для целей поддержания развития отечественной промышленности необходима переориентация на выпуск новой, конкурентоспособной продукции, увеличение объемов выпуска. Осуществление такого рода проектов требует установки дополнительного оборудования и использования новых видов материальных ресурсов, для чего необходимы источники дополнительных финансовых ресурсов. В настоящее время, большинство предприятий не могут себе позволить данные мероприятия за счет собственных средств.

Преобладавшая до недавнего времени государственная форма собственности предполагала в основном централизованное бюджетное финансирование предприятий. Существовавшая ранее система, при которой бюджетные средства выделялись в рамках государственного планирования развития экономики, не учитывала необходимости четкого законодательного регулирования финансово-кредитных вопросов. У предприятий всех форм собственности все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковского кредита.

Однако, для получения кредита необходимо предоставить в банк данные о предприятии, на основе которых банк будет оценивать кредитоспособность и платежеспособность организации. В каждой стране свои принципы оценки положения клиента, потенциального заемщика, поэтому имеет смысл сравнить методы оценки кредитоспособности клиентов разных стран (на примере США и Франции).

Даже внутри одной страны каждый банк имеет свою методику оценки кредитоспособности заемщиков, поэтому целью дипломной работы является применение методики оценки ОАО «Коммерческая Кредитная Компания», далее ООО «ККК», финансового положения клиента-заемщика на примере предприятия ООО «ЭЛЕКТРО Коннект».

Для решения поставленной целив данной дипломной работе решаются следующие задачи:

* изучить теоретические основы процесса кредитования, виды кредитных ресурсов и их необходимость;
* раскрыть понятие и сущность процесса кредитования;
* проклассифицировать кредиты по разным характеристикам: по форме, по платности, по видам процентных ставок, по срокам пользования, по характеру обеспечения и т.п.;
* рассмотреть этапы процесса кредитования;
* рассмотреть различные методики оценки кредитоспособности предприятия;
* апробировать разработанную методику анализа кредитоспособности ОАО «ККК» к конкретному предприятию ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»;

Объектом исследования является предприятие ООО «ЭЛЕКТРО Коннект», обратившееся с заявкой на кредит в ОАО «ККК»

Предметом исследования является методика оценки кредитоспособности предприятия.

Методом исследования является анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» и кредитная программа ОАО «ККК»

Теоретической основой написания дипломной работы послужили труды отечественных и зарубежных авторов-экономистов, таких как: И.О. Лаврушина [6], Т.В. Бердникова [8], В.В. Усов [36] и экспертов в области экономики.

Информационной базой для написания дипломной работы послужили данные ООО «ЭЛЕКТРО Коннект», такие как: Устав, нормативно-правовые акты, периодические издания «Вестник PS Electro», вестник «ЭЛЕКТРО-Коннект», ежегодный справочник в области электроники.

1. Процесс кредитования. Его необходимость и виды кредитных ресурсов

## 1.1 Сущность кредита. Потребность промышленных предприятий в кредите. Необходимость кредитования

Ситуация в экономике, сложившаяся в настоящее время, вновь выдвигает вопрос об инвестициях на первый план. Для подъёма реального сектора экономики нужны огромные инвестиции в предприятия всех отраслей и регионов страны. Несмотря на разные взгляды ведущих экономистов страны на конкретные пути выхода российской экономики из кризиса, все они сходятся, по крайней мере, в одном мнении – без крупных и долгосрочных инвестиций возрождение России невозможно.

Однако источник таких инвестиций пока не найден, напротив, в последнее десятилетие наблюдается постоянное снижение реальных инвестиций в экономику страны.

По разным подсчётам для строительства современной экономики России потребуется от 50 до 200 млрд. долл. начальных инвестиций. Мнения о том где, их можно получить, сильно расходятся. Среди основных источников называются специалистами, как правило, называются: средства самих предприятий, в том числе и за счёт предоставления им налоговых льгот; средства иностранных инвесторов; бюджетное финансирование за счёт печатания новых денег; привлечение средств, находящихся на руках у граждан в России и вывезенных за рубеж.

Такое финансирование может быть осуществлено как путём создание специализированных инвестиционных фондов, так и в рамках ещё одного наиболее реального источника финансирования – инвестиционной деятельности коммерческих и государственных банков.

Однако указанные источники инвестирования средств по отдельности даже потенциально не в состоянии изменить ситуацию в экономике. Но их скоординированное использование способно оказать в течение нескольких лет необходимый эффект. Экспертная оценка рассмотренных источников позволяет говорить о реальном инвестиционном потенциале в России как минимум от 20 до 80 млрд. долл.

Таким образом, в ближайшее время можно начать реальное восстановление экономики страны, однако, успех всего предприятия будет зависеть не только от того, удастся ли собрать искомую сумму, но и от того, насколько эффективно будет работать механизм финансирования.

Преобладавшая до недавнего времени государственная форма собственности предполагала в основном централизованное бюджетное финансирование предприятий. Существовавшая ранее система, при которой бюджетные средства выделялись в рамках государственного планирования развития экономики, не учитывала необходимости четкого законодательного регулирования финансово-кредитных вопросов.

С развитием в нашей стране рыночных отношений, появлением предприятий различных форм собственности (как частной, так и государственной, общественной) особое значение приобретает проблема четкого правового регулирования финансово-кредитных отношении субъектов предпринимательской деятельности.

У предприятий всех форм собственности все чаще возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковской ссуды но кредитному договору. Кредит – это разновидность экономической сделки, договор между юридическими и физическими лицами о займе, или ссуде. Один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) деньги (в некоторых случаях имущество) на определенный срок с условием возврата эквивалентной стоимости, как правило, с оплатой этой услуги в виде процента. Срочность, возвратность и, как правило, платность – принципиальные характеристики кредита.

Изобретение кредита, вслед за деньгами, является гениальным открытием человечества. Благодаря кредиту сократилось время на удовлетворение хозяйственных и личных потребностей [26, с.204].

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, неотъемлемым элементом экономического роста. Его используют как крупные предприятия и объединения, так и малые производственные, сельскохозяйственные и торговые предприятия. Им пользуются как государства и правительства, так и отдельные граждане. Кредит обслуживает движение капитала и постоянное движение различных общественных фондов.

Кредит, таким образом, представляет собой форму движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, предоставляемого в ссуду. Необходимость и возможность кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала, в процессе воспроизводства: на одних участках высвобождаются временно свободные средства, которые выступают как источник кредита, на других возникает потребность в них.

В сегодняшних условиях в нашей стране и в мировой экономике роль и значение кредитных отношений возрастают. Развитие рыночных отношений предполагает максимальное сокращение централизованного перераспределения денежных ресурсов и переход преимущественно к горизонтальному их движению на финансовом рынке. Изменяется роль кредитных институтов в управлении народным хозяйством, повышается роль кредита в системе экономических отношений.

Прежде всего, в рыночной экономике с помощью кредита облегчается и становится реальным процесс перелива капитала из одних отраслей в другие. Ссудный капитал перераспределяется между отраслями с учетом рыночной конъюнктуры в те сферы, которые обеспечивают получение более высокой прибыли или являются приоритетными с точки зрения общенациональных интересов России.

Кредит основной источник удовлетворения огромного спроса на денежные ресурсы.

Кредит необходим для поддержания непрерывности кругооборота фондов действующих предприятий, обслуживания процесса реализации произведенных товаров, что особенно важно на этапе становления рыночных отношений.

Кредит оказывает активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота, скорость обращения денег. Благодаря кредиту происходит более быстрый процесс капитализации прибыли, т.е. превращения ее в дополнительные производственные фонды. Кредит стимулирует развитие производительных сил, ускоряя формирование источников капитала для расширения производства.

Таким образом, переход России к рыночной экономике, преодоление кризиса и возобновление экономического роста, повышение эффективности функционирования экономики, создание необходимой инфраструктуры невозможно обеспечить без дальнейшего развития кредитных отношений.

В рыночных условиях хозяйствования основной формой кредита является банковский кредит, т.е. кредит предоставляемый коммерческими банками разных типов и видов.

За счет кредита происходит формирование основных и оборотных средств предприятий; осуществляются расчеты между товаропроизводителями, портфельные и реальные инвестиции, оплата рабочей силы, увеличение объема денежной массы, участвующей в денежном обороте; ускоряются процессы реального накопления, производственного и личного потребления, формирования доходов бюджета, поступления выручки от реализации продукции предприятий.

Кредитв переводе с латинского (kreditum) имеет два значения – «верую, доверяю» и «долг, ссуда». Являясь экономической категорией, кредит выражает экономические отношения, возникающие между собственниками (хозяйствующими субъектами) по поводу перераспределения временно свободных материальных ресурсов, денежных средств на условиях возвратности и платности. Он выступает самостоятельной экономической категорией.

Кредитор – это субъект, представляющий ссуду, заемщи**к** – субъект, получающий ее. В ходе исторического развития изменялся социально-классовый облик субъектов кредитных отношений. Использование кредита носило в основном непроизводственный характер. В эпоху капитализма субъектами кредитных отношений становятся промышленники, сельхозтоваропроизводители, торговцы, купцы, банки, кредитные кооперации, государство [37, с. 54].

В современных условиях многоукладной рыночной экономики РФ заемщиками являются государство, физические и юридические лица разных форм собственности и организационно-правовых форм ведения хозяйства. Они же могут выступать в роли кредитора – вкладчика банка, а предприятия – в качестве кредитора при коммерческом кредите.

Основными кредиторами предстают акционерные, паевые, кооперативные и частные банки (в том числе с участием государственного и иностранного капитала), а также федеральные организации власти и местного управления.

Возникновение кредитного отношения требует соблюдения определенных условий: во-первых, одновременного наличия временно свободных материальных и денежных ресурсов у одних собственников (хозяйствующих субъектов) и потребности в них у других, во-вторых, соответствия сроков возможного представления средств и сроков их высвобождения после использования, в-третьих, доверия потенциального кредитора к потенциальному заемщику и, в-четвертых, соблюдения двусторонней материальной выгоды субъектов, предоставивших и получивших ссуду. Возникновение и завершение кредитного отношения является только начальной и конечной стадией целостного процесса, включающего ряд последовательных этапов, содержание которых представлено в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Стадии кредитного процесса

|  |  |
| --- | --- |
| Кредитор | Заемщик |
| Завершение кругооборота средств, высвобождение из оборота материальных и денежных ресурсов, их накопление в качестве свободных средств.  Согласование с потенциальным заемщиком приемлемых для кредитора условий предоставления временно свободных средств в ссуду и заключение сделки.  Передача заемщику временно свободных средств во временное пользование на условиях заключенной сделки.  Наблюдение за использованием ссуды и за состоянием дел заемщика.  Ожидание возврата ссуженной стоимости заемщиком в установленный срок и дохода в виде процентов.  Получение от заемщика ссуженной стоимости и дохода в виде процента за кредит. | Появление потребности в дополнительных материальных и денежных ресурсах.  Согласование с потенциальным кредитором приемлемых для заемщика условий получения во временное пользование необходимых ресурсов и заключение сделки.  Получение от кредитора необходимых материальных и денежных ресурсов во временное пользование на условиях заключенной сделки.  Процесс производительного использования ссуды заемщиком путем авансирования в кругооборот средств.  Завершение кругооборота средств заемщика, получение дохода и высвобождение из оборота ссуженной стоимости.  Возврат ссуженной стоимости кредитору и уплата процентов за пользование ссудой. |

В процессе исторического развития изменялись характер передаваемого во временное пользование объекта, социально-классовый облик собственников – кредитора и должника, а также социально-классовый характер кредитных отношений. Однако коренные основные причины необходимости кредита оставались неизменными.

Таким образом, кредит представляет собой совокупность экономических отношений, связанных с перераспределением на условиях возвратности временно свободных материальных ресурсов, денежных средств разных собственников и хозяйствующих субъектов – предприятий, государства, населения.

Важнейшей подсистемой системы рыночных отношений является система кредитования. Кредит как экономический рычаг широко используется в экономике нашей страны. Достаточно отметить, что большая часть потребностей предприятий в оборотных средствах покрывается за счет кредита. Потребность в кредитовании обуславливается, прежде всего, нехваткой собственных средств, а также возможностью расширения за счет использования дополнительных ресурсов. Рассмотрим подробнее потребности в использовании кредита:

1. Необходимость кредитования оборотного капитала. Необходимость кредитования оборотных средств объясняется, прежде всего, потребностью обеспечения непрерывности кругооборота оборотных средств. Непрерывность движения оборотных средств проявляется в необходимости их организации с таким расчетом, чтобы процесс производства и обращения обеспечить своевременно денежными средствами, не допуская их перебоя. В процессе функционирования предприятия возникает временной разрыв между поступлением и расходованием денежных средств. При этом может образоваться недостаток финансовых ресурсов. Именно поэтому широкое распространение получили ссуды на восполнение временного недостатка собственных оборотных средств, используемые практически всеми категориями заемщиков и обеспечивающие непрерывность кругооборота оборотных фондов.

Еще одной важной особенностью оборотных средств являются колебания их размеров, возникающие вследствие сезонности, разных сроков производства и обращения товаров, разной скорости оборота отдельных частей оборотных средств, что приводит к колебаниям размеров фондов. Это также объясняет потребность в использовании кредитных ресурсов.

1. Необходимость кредитования основного капитала. Покупка или воспроизводство основного капитала требует очень больших финансовых вложений. И хотя необходимость финансирования основных средств возникает нечасто (реже, чем, например, оборотных), такие вложения носят, как правило, единовременный характер. А поскольку возможности использования собственных средств на финансирование крупных единовременных вложений ограничены, заемный капитал просто необходим.
2. Ускорение концентрации капитала. Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильного развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштабы производства и обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже при условии, что часть прибыли придется отдать кредиторам в виде платы за пользование кредитом, привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства.
3. Обслуживание товарооборота. Такие виды кредитных денег как вексель, чек, кредитная карточка, обеспечивая замену наличных расчетов безналичными операциями, упрощают и ускоряют механизм экономических отношений на внутреннем и международном рынках. Наиболее активную роль в решении этой задачи играет коммерческий кредит как необходимый элемент современных отношений товарообмена.
4. Необходимость кредитования инвестиционных проектов. Спецификой инвестиций является больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции, а, следовательно, и прибыли, способной окупить первоначальные вложения. Ограниченность собственного капитала зачастую мешает реализации инвестиционных проектов и, как следствие, возникает необходимость использования кредитных ресурсов.

Также кредит необходим предприятию для внедрения новых технологий, первоначального развития дела, организации выпуска новой продукции, расширение филиальной сети и др.

Безусловно, использование ссудного капитала предполагает возникновение ряда недостатков. Самым основным минусом кредита является возникновение риска снижения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия – наиболее опасных для предприятия финансовых рисков. Причем уровень рисков возрастает пропорционально росту удельного веса кредитных ресурсов. Также за пользование кредитом необходимо уплачивать проценты, что снижает прибыль, сформированную за счет использования заемного капитала. Но, несмотря на это, разумное использование кредитных средств зачастую просто необходимо [44, с.78].

## 1.2 Принципы и функции кредита

Кредитные отношения в экономике базируются на определенной методологической основе, одним из элементов которой выступают принципы, строго соблюдаемые при практической организации любой операции на рынке ссудных капиталов. Эти принципы стихийно складывались еще на первом этапе развития кредита, а в дальнейшем нашли прямое отражение в общегосударственном и международном кредитном законодательствах. Конечно, в каждом банке есть свои особенности кредитования предприятий, но они лишь дополняют нижеперечисленные принципы, ни коим образом не обходя их.

Во-первых - это возвратность кредита. Этот принцип выражает необходимость своевременного возврата полученных от кредитора финансовых ресурсов после завершения их использования заемщиком. Он находит свое практическое выражение в погашении конкретной ссуды путем перечисления соответствующей суммы денежных средств на счет предоставившей ее кредитной организации (или иного кредитора), что обеспечивает возобновляемость кредитных ресурсов банка как необходимого условия продолжения его уставной деятельности.

Во-вторых - это срочность кредита. Она отражает необходимость его возврата не в любое приемлемое для заемщика время, а в точно определенный срок, зафиксированный в кредитном договоре или заменяющем его документе. Нарушение указанного условия является для кредитора достаточным основанием для применения к заемщику экономических санкций в форме увеличения взимаемого процента, а при дальнейшей отсрочке (в нашей стране — свыше трех месяцев) — предъявления финансовых требований в судебном порядке.

В третьих - платность кредита (ссудный процент). Этот принцип выражает необходимость не только прямого возврата заемщиком полученных от банка кредитных ресурсов, но и оплаты права на их использование. Экономическая сущность платы за кредит отражается в фактическом распределении дополнительно полученной за счет его использования прибыли между заемщиком и кредитором. Практическое выражение рассматриваемый принцип находит в процессе установления величины банковского процента, выполняющего три основные функции:

* перераспределение части прибыли юридических и дохода физических лиц;
* регулирование производства и обращения путем распределения ссудных капиталов на отраслевом, межотраслевом и международном уровнях;
* на кризисных этапах развития экономики — антиинфляционную защиту денежных накоплений клиентов банка.

Ставка (или норма) ссудного процента, определяемая как отношение суммы годового дохода, полученного на ссудный капитал, к сумме предоставленного кредита выступает в качестве цены кредитных ресурсов.

Принципиально отличаясь от традиционного механизма ценообразования на другие виды товаров, определяющим элементом которого выступают общественно необходимые затраты труда на их производство, цена кредита отражает общее соотношение спроса и предложения на рынке ссудных капиталов и зависит от целого ряда факторов, в том числе чисто конъюнктурного характера:

* цикличности развития рыночной экономики (на стадии спада ссудный процент, как правило, увеличивается, на стадии быстрого подъема— снижается);
* темпов инфляционного процесса (которые на практике даже несколько отстают от темпов повышения ссудного процента);
* эффективности государственного кредитного регулирования, осуществляемого через учетную политику центрального банка в процессе кредитования им коммерческих банков;
* ситуации на международном кредитном рынке;
* динамики денежных накоплений физических и юридических лиц (при тенденции к их сокращению ссудный процент, как правило, увеличивается);
* динамики производства и обращения, определяющей потребности в кредитных ресурсах соответствующих категорий потенциальных заемщиков;
* сезонности производства (например, в России ставка ссудного процента традиционно повышается в августе—сентябре, что связано с необходимостью предоставления аграрных кредитов и кредитов для завоза товаров на Крайний Север);
* соотношения между размерами кредитов, предоставляемых государством, и его задолженностью (ссудный процент стабильно возрастает при увеличении внутреннего государственного долга).

Четвертым принципом является обеспеченность кредита, которая выражает необходимость обеспечения защиты имущественных интересов кредитора при возможном нарушении заемщиком принятых на себя обязательств и находит практическое выражение в таких формах кредитования, как ссуды под залог или под финансовые гарантии. Особенно актуален в период общей экономической нестабильности, например, в отечественных условиях.

Пятый принцип предполагает целевой характер кредита. Распространяется на большинство видов кредитных операций, выражая необходимость целевого использования средств, полученных от кредитора. Находит практическое выражение в соответствующем разделе кредитного договора, устанавливающего конкретную цель выдаваемой ссуды, а также в процессе банковского контроля за соблюдением этого условия заемщиком. Нарушение данного обязательства может стать основанием для досрочного отзыва кредита или введения штрафного (повышенного) ссудного процента.

## Рассмотрим функции кредита. К одной из главных функций, выполняемых кредитами, является перераспределительная функция. В условиях рыночной экономики рынок ссудных капиталов выступает в качестве своеобразного насоса, откачивающего временно свободные финансовые ресурсы из одних сфер хозяйственной деятельности и направляющего их в другие, обеспечивающие, в частности, более высокую прибыль. Одна из важнейших задач государственного регулирования кредитной системы — рациональное определение экономических приоритетов и стимулирование привлечения кредитных ресурсов в те отрасли или регионы, ускоренное развитие которых объективно необходимо с позиции национальных интересов, а не исключительно текущей выгоды отдельных субъектов хозяйствования.

Нельзя не отметить такую функцию кредитов, как ускорение концентрации капитала. Процесс концентрации капитала является необходимым условием стабильности развития экономики и приоритетной целью любого субъекта хозяйствования. Реальную помощь в решении этой задачи оказывают заемные средства, позволяющие существенно расширить масштаб производства (или иной хозяйственной операции) и, таким образом, обеспечить дополнительную массу прибыли. Даже с учетом необходимости выделения части ее для расчета с кредитором привлечение кредитных ресурсов более оправдано, чем ориентация исключительно на собственные средства. Следует, однако, отметить, что на стадии экономического спада дороговизна этих ресурсов не позволяет активно использовать их для решения задачи ускорения концентрации капитала в большинстве сфер хозяйственной деятельности.

Также нельзя забывать о функции ускорения научно-технического прогресса. В послевоенные годы научно-технический прогресс стал определяющим фактором экономического развития любого государства и отдельного субъекта хозяйствования. Наиболее наглядно роль кредита в его ускорении может быть отслежена на примере процесса финансирования деятельности научно-технических организаций, спецификой которых всегда являлся больший, чем в других отраслях, временной разрыв между первоначальным вложением капитала и реализацией готовой продукции. Именно поэтому нормальное функционирование большинства научных центров (за исключением находящихся на бюджетном финансировании) немыслимо без использования кредитных ресурсов. Столь же необходим кредит и для осуществления инновационных процессов в форме непосредственного внедрения в производство научных разработок и технологий, затраты на которые первоначально финансируются предприятиями, в том числе и за счет целевых средне - и долгосрочных ссуд банка.

## 1.3 Классификация кредитов. Этапы кредитования

Существует множество различных форм и видов займов. Поэтому при положительном решении предприятием использования заемных средств, возникает проблема выбора наиболее подходящего вида кредита. На основе рассмотренных классификаций Р.М. Царева [42, с.154] и Е.И. Бородиной [10, с.85] на рисунке 1.1 предложена классификация кредитов.

Кредиты

**По платности:**

* с рыночной процентной ставкой
* с повышенной процентной ставкой
* со льготной процентной ставкой

**По форме привлечения:**

* финансовый кредит
* коммерческий кредит
* финансовый лизинг и др.

**По видам процентных ставок:**

* с фиксированной процентной ставкой
* с плавающей процентной ставкой
* со ступенчатой процентной ставкой

**По срокам пользования:**

* до востребования
* срочные:
* краткосрочные
* среднесрочные
* долгосрочные

**По характеру обеспечения:**

* доверительные ссуды
* кредиты, обеспеченные залогом имущества
* кредиты, обеспеченные договором поручительства.
* кредиты, обеспеченные гарантией.
* застрахованные кредиты и др.

По методам кредитования:

* простой срочный кредит
* кредитная линия
* овердрафт
* вексельный кредит
* кредит под обеспечение векселями
* бланковый кредит

Рисунок 1.1 - Классификация кредитов

По форме привлечения кредиты различают:

* Финансовый кредит (в денежной форме). Кредит в денежной форме является наиболее распространенным видом кредита в силу универсальности его использования. Это объясняется тем, что предприятие может финансировать деньгами любые свои потребности, тогда как сфера использования других форм кредитов весьма ограничена. Обычно источником финансового кредита является банк;
* Коммерческий кредит (в товарной форме). Одна из первых форм кредитных отношений в экономике, породившая вексельное обращение и тем самым активно способствовавшая развитию безналичного денежного оборота. Коммерческий кредит находит свое практическое выражение в финансово-хозяйственных отношениях между юридическими лицами в форме реализации продукции или услуг с отсрочкой платежа. Основная цель этой формы кредита - ускорение процесса реализации товаров, а, следовательно, извлечение заложенной в них прибыли. Инструментом коммерческого кредита является вексель, выражающий финансовые обязательства заемщика по отношению к кредитору. В современных условиях функции векселя часто принимает на себя стандартный договор между поставщиком и потребителем, регламентирующих порядок оплаты реализуемой продукции на условиях коммерческого кредита. Предприятия используют эту форму кредитования поскольку стоимость такого кредита значительно ниже стоимости обычных ссуд;
* Финансовый лизинг (в форме оборудования). Эта форма применима к финансированию долгосрочной аренды дорогостоящего оборудования. Согласно договору о лизинге арендатор получает в долгосрочное пользование оборудование при условии внесения периодических платежей владельцу оборудования. Для производственного предприятия лизинг позволяет в условиях сравнительно меньшего финансового напряжения (т.е. рассредоточения затрат во времени) обновлять основные фонды, формировать техническую базу производства для новых видов продукции, расплачиваясь за арендованное имущество по мере получения дохода от производимой с помощью этого имущества продукции. По сравнению с кредитом лизинг является более доступной формой привлечения инвестиций, поскольку не требует сложного пакета гарантий по кредитной сделке, т.к. предприятие получает фонды в полную собственность лишь при условии полного выкупа (тяжесть бремени по гарантированию кредитной сделки в этом случае перекладывается на лизинговую компанию).

По срокам пользования кредиты бывают:

* До востребования (должны быть возращены по первому требованию банка);
* Срочные (выдаются банком на определенный срок);
* Последние, в свою очередь, подразделяются на;
* Краткосрочные;
* Среднесрочные;
* Долгосрочные.

С позиции многих стран рыночной экономики краткосрочные ссуды – это ссуды, срок пользования которыми не превышает одного года. В основном это ссуды, обслуживающие кругооборот оборотного капитала, текущие потребности клиентов.

К долгосрочным ссудам относятся кредиты, сроки которых превышают 3 года. Данные ссуды обслуживают потребности в средствах, необходимых для формирования основного капитала, финансовых активов, а также некоторых разновидностей оборотных средств.

Среднесрочными кредитами являются кредиты, срок пользования которыми находится в пределах от 1 до 3 лет. Сфера их применения совпадает с обслуживанием потребностей посредством долгосрочного кредита.

Традиционно современное кредитное дело отличается преимущественно краткосрочным характером. Это объясняется тем, что даже при желании предприятия получить долгосрочный кредит, возможности его получения ограничены, поскольку банки предпочитают выдавать большей частью краткосрочные ссуды из-за меньшего риска последних.

Реальности денежного оборота современной России (сильная инфляция, быстрое обесценение банковского капитала) существенно видоизменяют устоявшиеся в мировой банковской практике стандарты краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного кредита. Краткосрочными являются ссуды, предоставленные на срок до 6 месяцев, среднесрочными – на срок от 6 до 12 месяцев, долгосрочными – на срок свыше 1 года.

В отличие, к примеру, от американской практики, где краткосрочные кредиты зачастую оформляются без строго фиксированного срока (до востребования), российские банки, как правило, в обязательном порядке устанавливают срок пользования и погашения кредита.

По платности кредиты выделяются:

* С рыночной процентной ставкой;
* С повышенной процентной ставкой;
* Со льготной процентной ставкой.

Рыночная цена кредита – та его цена, которая складывается на рынке в данный момент, исходя из спроса и предложения, по различным видам банковских ссуд. В условиях сильной инфляции - это довольно подвижная цена, имеющая тенденцию к повышению. Ссуды с повышенной процентной ставкой, как правило, возникают в связи с большим риском кредитования предприятия, нарушением им условий кредитования, прогнозом увеличения стоимости кредитных ресурсов и др.

По видам процентных ставок кредиты бывают:

* С фиксированной процентной ставкой. Ставка устанавливается на весь период кредитования и не подлежит пересмотру. В этом случае предприятие принимает на себя обязательство оплатить проценты по неизменной согласованной ставке за пользование кредитом вне зависимости от изменения конъюнктуры на рынке. В основном фиксированные процентные ставки применяются при краткосрочном кредитовании. Такой вид ставки процента удобнее для предприятия тем, что можно более точно рассчитать расходы по обслуживанию долга и, соответственно, составить более точное планирование;
* С плавающей процентной ставкой. Это ставки, которые постоянно изменяются в зависимости от ситуации, складывающейся на кредитном и финансовом рынке;
* Со ступенчатой процентной ставкой. Эти процентные ставки периодически пересматриваются. Используются в период сильной инфляции.

По характеру обеспечения различают следующие кредиты:

* Доверительные ссуды. Единственной формой обеспечения возврата таких ссуд является кредитный договор. Этот вид кредита не имеет конкретного обеспечения и поэтому предоставляется, как правило, первоклассным по кредитоспособности предприятиям-клиентам, с которыми банк имеет давние связи и не имеет претензий по оформлявшимся ранее кредитам;
* Кредиты, обеспеченные договором залога. Залог имущества (движимого и недвижимого) означает, что кредитор залогодержатель вправе реализовать это имущество, если обеспеченное залогом обязательство не будет выполнено. Залог должен обеспечить не только возврат ссуды, но и уплату соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае его невыполнения;
* Ссуды, обеспеченные договором поручительства. По этому договору поручитель обязывается перед кредитором другого лица (заемщика, должника) отвечать за исполнение последним своего обязательства. Предприятие-заемщик и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники;
* Кредиты, обеспеченные гарантия. Это особый вид договора поручительства для обеспечения обязательства между юридическими лицами. Гарантом может быть любое юридическое лицо, устойчивое в финансовом плане;
* Застрахованные кредиты. Предприятие - заемщик заключает со страховой компанией договор страхования, в котором предусматривается, что в случае непогашения кредита в установленный срок страховщик выплачивает банку, выдавшему кредит, возмещение в размере от 50 до 90 % не погашенной заемщиком суммы кредита, включая проценты за пользование кредитом.

По методам кредитования кредиты различают:

* Простой срочный кредит. После подписания договора сумма кредита полностью перечисляется на расчетный счет предприятия. Погашение кредита производится по графику или по окончании срока кредитного договора. Возможно досрочное погашение. После погашения кредита и процентов отношения банк-заемщик прекращаются. Для получения нового кредита предприятию необходимо вновь представить полный пакет документов;
* Кредитная линия. Этот вид кредитования предполагает выдачу ссуды в пределах заранее установленного банком лимита задолженности и срока. Предприятие может использовать кредит по мере потребности для оплаты предъявляемых платежных документов за товарно-материальные ценности, услуги и выполненные работы. Этот вид кредита удобен для предприятия тем, что оно может получить ссуду в любой момент без дополнительных переговоров с банком. Однако за банком сохраняется право приостановить выдачу и досрочно взыскать ранее выданные суммы, если он обнаружит нецелевое использование ссуды, недостаточность обеспечения, неудовлетворительное состояние бухгалтерского и складского учета или невыполнения предприятием-заемщиком других условий кредитного договора. Кредитные линии используются в основном для покрытия сезонных влияний или прироста дебиторской задолженности;
* Овердрафт. Это краткосрочный кредит, который предоставляется путем списания средств по счету предприятия-заемщика, сверх остатка средств на счете. В результате этого, на счете образуется дебетовое сальдо. Овердрафт - это отрицательный баланс на текущем счете предприятия. Процент по овердрафту начисляется ежедневно на непогашенный остаток, и предприятие платит только за фактически использованные им суммы. Таким образом, этот вид кредита подходит в ситуации, когда предприятию удобно брать и гасить определенные суммы каждый день, т. к. в этом случае возникает экономия по процентам;
* Вексельные кредиты. Банки разрабатывают свои положения о порядке организации и выдачи вексельных кредитов. Процедура рассмотрения этого вида кредита имеет особенность — представленные к учету векселя проверяются одновременно в юридическом и экономическом аспектах. С юридической точки зрения при выдаче вексельного кредита проверяется соблюдение всех требований к оформлению векселя и полномочия лиц, от которых он поступает как объект для кредитования. Экономический анализ заключается в оценке коммерческой доброкачественности векселя. Проверяется кредитоспособность предприятия, предъявляющего вексель к учету, и по возможности финансовая устойчивость остальных обязанных по векселю лиц.

Суть кредитной операции при вексельном кредите в том, что предприятие заключает с банком кредитный договор, согласно которому получает в свое распоряжение простые дисконтные векселя, выписанные банком на это предприятие. Номинальная стоимость векселей равна сумме кредита. Векселя имеют дату платежа более позднюю, чем дата возвращения кредита. Векселей, распределенных по срокам и суммам, может быть несколько. Предприятие-заемщик рассчитывается этими векселями со своими поставщиками за товары, работы или услуги.

Предприятие - заемщик обязано предоставить банку покрытие, соответствующее сумме полученных векселей, т.е. сумме кредита, и также уплатить комиссию банку. При наступлении срока погашения векселя предприятие-владелец векселя предъявляет его к оплате в банк и взамен получает денежные средства. Предприятие заинтересовано в получении вексельного кредита, поскольку получает недорогую ссуду, примерно в 2 раза дешевле обычной.

На основе рассмотренной литературы [6] и [22] было выделено 7 этапов кредитования, которые схематично представлены на рисунке 1.2. Рассмотрим каждый из них.

***Этапы кредитования***

***Формулирование предприятием целей кред***ита

***Выбор необходимого вида кредита***

***Оценка предприятием своей кредитоспособн***ости

Заявка и интервью банка с предприятием

***Изучение кредитоспособности и оценка ри***ска

***Кредитный мониторинг***

Рисунок 1.2 - Этапы кредитования

1. Формулирование предприятием целей для получения кредита. Наиболее распространенными целями являются пополнение оборотных средств и воспроизводство основных фондов. Ссуды могут направляться на инвестиционную деятельность, инновационную деятельность, первоначальное развитие дела, организацию выпуска новой продукции и др. Помимо формулирования целей предприятие определяет желаемый размер, срок использования кредита и предполагаемое обеспечение. При этом размер ссуды должен быть оптимальным. Слишком большая сумма кредита усиливает риски снижения финансовой устойчивости и платежеспособности, а недостаточная сумма ограничивает возможность получения большей прибыли за счет использования кредитных ресурсов. Пример модели, по которой предприятие может оценить наиболее эффективный размер кредита, приведен в следующей главе.
2. Выбор необходимого вида кредита. Исходя из целей кредитования, намеченного срока использования ссуды и обеспечения, которое может предоставить предприятие, определяется наиболее подходящий вид кредита.
3. Оценка предприятием своей кредитоспособности. Перед тем как подать заявку на рассмотрение в банк, предприятию было бы не лишним самому уметь оценить свою кредитоспособность. Подобная оценка нужна, чтобы иметь представление в какую категорию заемщиков предприятие может попасть, и уметь управлять кредитоспособностью. У предприятия должна быть собственная методика по оценке своих возможностей погашения кредита и процентов. А поскольку банки оценивают кредитоспособность исходя из различных критериев (например, на краткосрочную или долгосрочную перспективы), во второй главе предложена модель, позволяющая предприятию оценить кредитоспособность исходя из критериев, наиболее часто используемых банками.

Предприятию необходимо учитывать, что наиболее распространенной методикой оценки кредитоспособности, является оценка на основе системы финансовых показателей, которые отражают источники и размещение оборотных средств и финансовые результаты. Кредитоспособность принято оценивать следующими коэффициентами (показателями) — ликвидности, оборачиваемости, финансовой независимости и рентабельности.

По своей кредитоспособности предприятия-заемщики могут быть подразделены на группы, представленные в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Деление предприятий на группы в соответствие с их финансовым положением

|  |  |
| --- | --- |
| Группа | Описание |
| Первая | Включает получателей ссуд с устойчивым финансовым положением. Их кредитование осуществляется по минимальной ставке |
| Вторая | Предприятия достаточно стабильны в финансовом положении, а кредитование осуществляется на общих основаниях по более высокой ставке, чем для получателей кредитов из предыдущей группы |
| Третья | Предприятия отличаются нестабильным финансовым положением. Процентная ставка выше, чем для клиентов второй группы из-за повышенной степени риска для банка |
| Четвертая | Получатели кредитов характеризуются неспособностью обеспечить возвратность ссуд. Кредиты таким заемщикам не предоставляются |

Отнесение заемщика к той или иной группе производится на основе анализа балансов за ряд периодов, а также учетных данных предприятия. Анализ названных выше финансовых коэффициентов позволяет более точно определить группу кредитоспособности конкретного получателя ссуды и условия его кредитования.

Из таблицы 1.2 видно, что предприятию выгодно иметь устойчивое финансовое положение не только потому чтобы получить кредит, но и из-за меньшего размера платежей по обслуживанию долга.

Также при анализе особое внимание уделяется кредитной истории предприятия, т. е. характером погашения ранее используемых кредитов. Исходя из характера погашения ранее полученных кредитов и процентов по ним предприятие может быть отнесено к одной из следующих категорий заемщиков, представленных в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - Деление предприятий на группы в соответствие с их уровнем погашения основного долга и процентов

|  |  |
| --- | --- |
| Уровень погашения | Характеристика |
| Хороший | Задолженность по кредиту и проценты по нему выплачиваются в установленные сроки, а также при пролонгации кредита не более одного раза на срок не выше 90 дней |
| Слабый | Просроченная задолженность по кредиту и процентов по нему составляет не более 90 дней, а также при пролонгации кредита на срок более 90 дней, но с обязательным текущим его обслуживанием (выплатой процентов по нему) |
| Недостаточный | Просроченная задолженность по кредиту и процентов по нему составляет более 90 дней, а также при пролонгации кредита на срок свыше 90 дней без выплаты процентов по нему |

1. Заявка и интервью предприятия с кредитным работником банка. Следующим этапом является интервью предприятия с кредитным работником банка и предоставление заявки, где содержатся исходные данные о требуемой ссуде: цель, размер кредита, вид и срок ссуды, предполагаемое обеспечение, порядок погашения и уплаты процентов. Далее кредитный работник проверяет предоставленные данные, указанные в заявке:

* Цель ссуды состоит в том, что кредит запрашивается для выполнения задач, предусмотренных уставом предприятия. А это должно быть подтверждено конкретными документами, например, контрактом, договором, бизнес-планом, соглашениями и контрактами и др.;
* Сумма кредита. Специалист банка проверяет обоснованность заявки в отношении суммы запрашиваемой ссуды, оценивает степень участия собственных средств предприятия в финансировании кредитуемого проекта, сопоставляет эту сумму с оборотами по расчетному счету заемщика и объемом производственно-хозяйственной деятельности;
* Порядок погашения. Также в кредитном отделе проверяется соответствие сроков погашения кредита и уплаты процентов по нему с реальными возможностями клиента. Для этого используются данные технико-экономического обоснования запрашиваемого кредита, бизнес-плана, графики поступления средств на расчетный счет в период действия кредитных отношений. В ряде случаев источником погашения ссуды служит прибыль предприятия. Поэтому анализируются показатели финансового плана, используются документы о расчетах предприятия по прибыли с бюджетом и материалы налоговой службы. Если погашение кредита предусматривается за счет реализации активов клиента (недвижимость, ценные бумаги и т. п.), то проверяется соответствие суммы и сроков потенциальной выручки, и сроков возврата ссуды;
* Срок. При оценке срока банки исходят из того, что чем длительнее срок ссуды, тем выше риск непогашения и вероятность возникновения непредвиденных трудностей, в силу которых предприятие-заемщик не сможет вернуть деньги в установленный срок;
* Обеспечение. Обеспечение рассматривается как важнейший элемент сделки. В качестве обеспечения кредита могут быть:
* залог имущества, принадлежащего заемщику;
* залог имущества других предприятий и организаций, предоставляемого возможному заемщику;
* залог поручительства;
* гарантии;
* страхование.

Форму обеспечения по кредиту определяют в каждом конкретном случае с учетом характера кредитуемого мероприятия. В тех случаях, когда предметом залога выступают ценные бумаги в виде векселей, банк исходит из того, что векселя должны иметь товарное покрытие. Поэтому векселя проверяют по критериям экономической и юридической надежности, правильности заполнения всех реквизитов, полномочий лиц, чьи подписи имеются на векселе [34, с. 98].

При выдаче кредита на условиях гарантии, платежеспособность гаранта должна быть подтверждена необходимыми документами, включая заверенную нотариусом копию баланса.

Порядок уплаты процентов. Как уже отмечалось выше, проценты делятся на обычные, уплачиваемые в пределах срока пользования кредитом, и повышенные, взыскиваемые при нарушении срока возврата ссуды. Различают также простые и сложные проценты. Простые проценты начисляются на одну и ту же сумму в течение всего срока пользования кредитом, сложные проценты — с учетом суммы начисленных в предыдущем периоде процентов (при этом предприятию-заемщику нужно помнить, что при одинаковой ставке выгоднее использовать ссуду с простой процентной ставкой, так как платежи по обслуживанию кредита будут меньше). При просрочке возврата ссуды размер процентов увеличивается или банк предусматривает в договоре условие о начислении на сумму кредита увеличенной пени.

Все это предприятие должно знать и учитывать, чтобы быть готовым к интервью с кредитным работником.

После беседы с предприятием-клиентом и получения от него рассмотренных выше сведений кредитный работник принимает решение: продолжать работу с ним или отказать ему. Если принято положительное решение, то работник банка информирует предприятие о том, какие еще дополнительные сведения необходимы для дальнейшего рассмотрения вопроса о выдаче ему кредита.

1. Изучение кредитоспособности и оценка риска. Следующим этапом организации кредитных отношений предприятия с банком является анализ кредитоспособности банком возможного заемщика. На этом этапе кредитный работник получает непосредственно от руководителя кредитуемого предприятия полный пакет документов в соответствии с утвержденным Правлением банка перечнем, служащие обоснованием просьбы о предоставлении ссуды и объясняющие причины обращения в банк, удостоверяет его личность по паспортным данным, производит экономический анализ производственно-хозяйственной деятельности заемщика в соответствие с определенной методикой, утверждаемой каждым банком самостоятельно на основе действующих рекомендаций Центрального банка.

На этапе подготовки к заключению кредитного договора особое внимание уделяется анализу кредитоспособности предприятия на основе системы финансовых показателей, который проводится на основе анализа балансов и отчетов о прибылях и убытках за ряд периодов. Анализ названных выше финансовых коэффициентов позволяет более точно определить группу кредитоспособности конкретного получателя ссуды и условия его кредитования.

Если предприятие кредитуется в данном банке не первый раз, то особое внимание уделяется его кредитной истории, т. е. характером погашения ранее используемых кредитов.

Также внимание обращается на: обеспеченность рынком сбыта производимой им готовой продукции; наличие договоров на реализацию ценностей по кредитуемому проекту, формы расчетов. Оцениваются финансовые результаты в предшествующие периоды, материально-техническая база потенциального заемщика, износ оборудования, наличие у него складских помещений и т. д.

Далее если принято положительное решение о кредитовании, банк предлагает предприятию основные условия сделки, а именно: вид кредита, сумма, срок, способ погашения, обеспечение, цена кредита. После чего окончательные условия определяются на договорной основе.

1. Подписание кредитного договора. Ссудные операции осуществляются на основании кредитного договора, в котором фиксируются все основные условия предоставления ссуды. Условия кредитного договора зависят в каждый конкретный момент от кредитной политики, проводимой коммерческим банком, и следующих факторов: наличия и стоимости кредитных ресурсов, соотношения степени рискованности и прибыльности кредитования каждого конкретного проекта, стабильности и масштабов депозитной базы банка, установок экономической и денежно-кредитной политики государства, сложившейся хозяйственной ситуации в данном регионе, квалификации и профессионализма банковских работников и т.д.
2. Кредитный мониторинг. Кредитное управление обязано осуществлять мониторинг прямого кредитного риска, т.е. осуществлять текущий анализ финансового состояния предприятия-заемщика, в том числе в случае кредитования под залог – анализ состояния залога вплоть до завершения кредитной сделки. Если в случае различных причин отмечается возрастание риска потерь, кредитные подразделения предпринимают ряд мер, направленных на его снижение.

В свою очередь предприятие должно следить за выполнением своих обязательств по кредитному договору, т.е. за своевременной уплатой процентов и основного долга, если не хочет попасть в категорию заемщиков ниже классом.

Предприятию имеет смысл изучить политику банка по выдаче кредита, чтобы уметь управлять своей кредитоспособностью. В частности, предприятию полезно знать этапы выдачи ссуды для организации стабильных отношений с банком.

# 2. Анализ кредитоспособности предприятия

## 2.1 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками США

Процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок. Предоставляя ссуды, коммерческий банк должен изучать факторы, которые могут повлечь за собой их непогашение. Такое изучение именуют анализом кредитоспособности (credit analysis).

Основная цель такого анализа определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Рассматривая кредитную заявку, служащие банка учитывают много факторов. На протяжении многих лет служащие банка, ответственные за выдачу ссуд исходили из следующих моментов:

- дееспособности Заемщика;

- его репутации;

- способности получать доход;

- владение активами;

- состояния экономической конъюнктуры.

По мнению В.П. Воронина [11, с. 403] проблема в оценки кредитоспособности заемщиков состоит из двух больших вопросов: как оценивать перспективную финансовую состоятельность заемщика (т.е. как убедится в том, будет ли он располагать возможностями выполнить свои денежные обязательства по кредиту к моменту истечения срока действия кредитного договора); и как оценить, насколько он готов выполнить указанные обязательства (т.е. захочет ли он это сделать, можно ли ему верить). Адекватно оценить кредитоспособность заемщика − значит обоснованно, доказательно ответить на оба указанных вопроса.

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

- ликвидности фирмы;

- оборачиваемости капитала;

- привлечения средств;

- показатели прибыльности.

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

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

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

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

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

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

Для получения такого рода данных банку, разумеется потребуется информация характеризующая финансовое состояние фирмы. Это обуславливает необходимость изучения финансовых отчетов, возможности появления непредвиденных обстоятельств и положения со страхованием. Источниками информации о кредитоспособности Заемщика могут служить:

- результаты переговоров с Заявителями;

- инспекция на месте;

- анализ финансовых отчетов;

- внешние источники;

Например, в мировой практике наиболее известный источник данных о кредитоспособности - фирма "Дан энд Брэдстрит", которая собирает информацию примерно о 3 млн. фирм США и Канады и предоставляет ее по подписке [31, с. 201]. Краткие сведения и оценки кредитоспособности каждой фирмы публикуются в общенациональных и региональных справочниках. Более детальная информация об отдельных фирмах сообщается в виде финансовых отчетов, наиболее распространенный из них - "Информация о деловом предприятии". Первый из 6 разделов отчета содержит сведения общего характера - наименование и адрес фирмы: код отрасли и предприятия; характер производства: форма собственности: суммарная оценка кредитоспособности (рейтинг); быстрота оплаты фирмой счетов; объем продаж, собственный капитал, число занятых; общее состояние и тенденции развития фирмы. Суммарная оценка кредитоспособности состоит из двух частей - двух букв (или цифры и буквы) и цифры. Первые два знака представляют собой оценку финансовой устойчивости фирмы, а последний - оценку ее кредитоспособности. Второй раздел отчета содержит сведения, полученные от поставщиков фирмы, относительно аккуратности в оплате счетов и о максимальном кредите, полученном в течение года. Третий раздел включает последний баланс и информацию о продажах и прибыльности фирмы (если такая имеется). Четвертый раздел показывает обычный размер остатка на депозитном счете и платежи по ссудам. В пятом разделе содержаться данные о руководителях и владельцах фирмы. В последнем разделе подробно охарактеризованы род деятельности фирмы, ее клиентура и производственные мощности.

Иногда банки сверяют свою информацию с данными других банков, имевших отношения с подателем кредитной заявки. Они могут также проверить данные у различных поставщиков и покупателей данной фирмы. Поставщики могут снабдить информацией об оплате ею счетов, предоставленных скидках, максимальной и минимальной сумме коммерческого кредита, необоснованных претензиях и удержаниях со стороны интересующей банк фирмы. Контакты с покупателями фирмы позволяют получить информацию о качестве ее продукции, надежности обслуживания и количестве рекламаций на ее товары. Такая сверка информации с контрагентами фирмы и другими банками позволяет также выявить репутацию и возможности фирмы, обратившейся за кредитом, и ее руководящих работников.

Еще одним источником сведений является Служба взаимного обмена кредитной информацией при национальной ассоциации управления кредитом - организация, снабжающая сведениями о кредитах, полученных фирмой у поставщиков по всей стране. Члены организации получают ответ на вопрос: как аккуратно платит фирма? Однако в информации содержаться только факты, но отсутствует анализ, объяснение или какие - либо рекомендации. Другими источниками информации о фирмах, особенно крупных, служат коммерческие журналы, газеты, справочники, государственная отчетность и т.д. Некоторые банки обращаются даже к конкурентам данной фирмы. Такую информацию следует использовать крайне осторожно, но она может оказаться весьма полезной.

Первым источником информации для оценки кредитоспособности хозяйственных организаций должен служить их баланс с объяснительной запиской к нему. Анализ баланса позволяет определить, какими средствами располагает предприятие и какой по величине кредит эти средства обеспечивают. Однако для обоснованного и всестороннего заключения о кредитоспособности клиентов банка балансовых сведений недостаточно. Это вытекает из состава показателей. Поэтому в качестве источника сведений, необходимых для расчета показателей кредитоспособности, следует использовать: данные оперативного учета, бизнес-план, сведения, накапливаемые в банках, сведения статистических органов, данные анкеты клиентов, информацию поставщиков, результаты обработки данных обследования по специальным программам, сведения специализированных бюро по оценке кредитоспособности хозяйственных организаций.

## 2.2 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками Франции

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает 3 блока:

- оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности;

- оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками;

- использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.

При оценке предприятия банк интересуется следующими вопросами:

-характер деятельности предприятия и длительность его функционирования;

-факторы производства.

К факторам производства относятся:

-трудовые ресурсы руководителей, управленцев и персонала (образование, компетентность и возраст руководителя, наличие у него преемников, частота передвижения управленцев по рабочим местам, структура персонала, показатели простоя, соотношение оплаты труда и добавленной стоимости;

-производственные ресурсы (соотношение амортизации и амортизируемых средств, уровень инвестиций);

-финансовые ресурсы;

-экономическая среда (на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, условия конкуренции, стадия развития рынка основной продукции предприятия, коммерческая политика фирмы).

На основе счета результатов деятельности определяются следующие показатели (см. табл. 2.1).

Таблица 2.1 – Показатели деятельности копании, необходимые для оценки ее кредитоспособности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула | Метод определения |
| Выручка от реализации (В) | В= bi\*pi | Сумма всех продаж, где bi-единица продукции, pi-цена продукции |
| Валовой коммерческий доход (ВД) | ВД=В - Стмц и ги | Выручка о реализации – Стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовых изделий |
| Добавленная стоимость (ДС) | ДС=ВД - Рэ | ВД – Эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков) |
| Валовой эксплуатационный доход (ВЭД) | ВЭД=ДС - Рзп - Нзп -Ротп | ДС – Расходы на зарплату – Налоги на зарплату – Оплата отпусков |
| Валовой эксплуатационный результат (ВЭР) | ВЭР=ВЭД - Кр% + Двлж - Отчриск | ВЭД – Уплата процентов за кредит + Доход от вложения средств в другие предприятия – Отчисления в фонд риска |
| Прибыль, кото-рая может быть использована для самофинан-сирования (СФ) | СФ=ВЭР - Праб -Нпр | ВЭР – Прибыль, распределяемая между работниками предприятия – Налоги на прибыль |
| Чистая прибыль (П) | П=СФ+Дслуч - Рслуч - Анедв | СФ + Случайные доходы (расходы) -Амортизация недвижимости |

Баланс и другие формы отчетности используются, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и, во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т.д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе баланса однородных предприятий. Одним из основных направлений анализа данных баланса является определение банковского риска [33, с. 129].

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

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

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

В основе определения класса кредитоспособности Заемщика лежит критериальный уровень показателей и их рейтинг.

Коэффициенты и показатели на уровне средних величин являются основанием отнесения Заемщика ко II классу, выше средних - к I и ниже средних к III. В качестве примера можно привести следующую модель шкалы для государственных и акционерных предприятий.

Таблица 2.2 - Рейтинговая шкала для определения надежности заемщика

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Коэффициент ликвидности | | | Коэффициент покрытия | | | Платежеспособность | | |
| отрасли | I класс | II класс | III класс | I клас | II класс | III класс | I класс | II класс | III класс |
| П/п отрасли I | Более  0.6 | 0.6-  0.4 | Менее  0.4 | Более  1.5 | 1.5-  1.3 | 1.3-  1.0 | Более  50% | 50-  30% | Менее  30% |
| П/п отрасли II | Более  0.4 | 0.4-  0.25 | Менее  0.25 | Более  2.0 | 2.0-  1.5 | 1.5-  1.0 | Более  35% | 35-  25% | Менее  25% |
| П/п отрасли III | Более  0.45 | 0.45-  0.3 | Менее  0.3 | Более  1.8 | 1.8-  1.3 | 1.3-  1.0 | Более  60% | 60-  45% | Менее  45% |

Рейтинг, и значимость, показателя в системе определяется экономистом индивидуально для каждого Заемщика в зависимости от политики данного коммерческого банка, особенностей клиента, ликвидности его баланса, положения на ссудном рынке. Например, высокая доля краткосрочных ресурсов, наличие просроченной задолженности по ссудам и неплатежей поставщикам повышают роль коэффициента ликвидности, который оценивает способность предприятия к оперативному высвобождению денежных средств.

В качестве основных направлений анализа кредитоспособности можно выделить:

- анализ влияния ликвидных средств в целом и их элементов на коэффициенты ликвидности и покрытия;

- оценку изменения коэффициента покрытия под влиянием нормируемых активов;

- изучение изменения структуры долговых обязательств и ее воздействия на коэффициенты ликвидности и покрытия;

- анализ факторов, определивших рост или снижение показателя обеспеченности собственными средствами;

- оценку показателя обеспеченности собственными средствами с позиции достаточности собственных средств клиента.

Анализ факторов изменения уровня коэффициентов и показателей кредитоспособности позволяет более точно определить класс кредитоспособности, а также выработать условия по данному классу.

Не рекомендуется повышать класс кредитоспособности клиента банка или оговаривать условия кредитования по данному классу при:

- улучшении коэффициента ликвидности только за счет роста дебиторской задолженности или остатков готовой продукции;

- повышения коэффициента покрытия за счет роста остатков готовой продукции, не обеспеченной договорами на сбыт, или труднореализуемых остатков сырья и незавершенного производства;

- ухудшении структуры ликвидных средств;

- фактическое наличие собственных оборотных средств в размере менее постоянной минимальной потребности в них;

- росте показателя обеспеченности собственными средствами малых производственных структур за счет фондов, связанных с рисковой деятельностью предприятия;

- улучшения показателя обеспеченности производственной деятельности договорами за счет заключения договоров с некредитоспособными покупателями и поставщиками;

- сокращение долговых обязательств банку в связи с не поставками кредитуемого сырья.

Что касается, использования банками внешних источников информации, можно отметить следующее. Как уже отмечалось выше, банк должен по возможности убедится и в том, что заемщик захочет вернуть кредит и уплатить проценты за него. В определенном смысле это даже более трудная задача, чем оценка финансовой состоятельности заемщика, поскольку касается таких его характеристик, как личные качества, моральный облик, репутация и т.д. Представляется, что банки могут и должны судить о таких качествах своих клиентов только опосредованно, по косвенным свидетельствам.

Для этого нужна информация, источниками которой в данном случае могут быть: переговоры с потенциальным заемщиком, внешние источники, внутренние источники (архив самого банка), инспекции на месте.

Для зарубежных банков первым источником внешней информации являются кредитные ассоциации, банковские группы, члены которых часто встречаются и обмениваются информацией о клиентах. Вторым источником внешней информацией являются специализированные государственные учреждения, частные агентства достаточного широкого профиля и кредитные бюро, которые собирают и продают кредитную информацию.

Банки также могут пользоваться сведениями аудиторов, поставщиков, покупателей, конкурентов интересующих их фирм, банков, которые сотрудничали с ними, а также средств массовой информации. Наконец, имеется большое количество справочников и аналитических отчетов, которые отражают действительную кредитную историю заемщика.

Довольно часто в банках создаются так называемые «службы безопасности», в функции которых кроме охраны, поддержания внутренней безопасности и работы с «проблемными заемщиками» иногда включается сбор информации о потенциальном заемщике. Также службы безопасности, используя официальные и неофициальные методы, подчас не совсем легальные, пытаются собрать, возможно, большую информацию о заемщике, включая те сведения, которые компания хотела бы скрыть [43, с. 154].

## 2.3 Методика оценки кредитоспособности заемщика, используемая банками России

Е.Ф. Жуков [16] в своей книге «Деньги. Кредит. Банки.» указывает на такие трудности при изучении кредитоспособности потенциальных заемщиков, как получение содержательной финансовой и иной информации о заемщике (имеющаяся финансовая и статистическая отчетность далеко не всегда позволяет провести детальный и глубокий анализ финансового положения заемщика), тем более что такая информация не имеет представительной исторической ретроспективы с точки зрения работы в условиях рынка. Тем не менее, важно, чтобы персонал банка постоянно и активно искал адекватные данные.

Методика оценки целесообразности предоставления банковского кредита, разработана для определения банками платежеспособности предприятий, наделяемых заемными средствами, оценки допустимых размеров кредитов и сроков их погашения. Данная методика принята почти во всех коммерческих банках России, занимающихся кредитованием предприятий и организаций.

Основная цель анализа документов на получение кредита - определить способность и готовность заемщика вернуть испрашиваемую ссуду в установленный срок и в полном объеме. Процедуру определения кредитоспособности заемщика рассмотрим на примере ОАО «ККК».

Анализ данных о заемщике опирается на большой комплект разноплановых документов.

Заемщик представляет в банк следующие документы:

1. Юридические документы:

- регистрационные документы: устав организации; учредительный договор; решение (свидетельство) о регистрации (нотариально заверенные копии).

- карточка образцов подписей и печати, заверенная нотариально(первый экземпляр)

- документ о назначении на должность лица, имеющего право действовать от имени организации при ведении переговоров и подписании договоров, или соответствующая доверенность (нотариально заверенная копия).

-справка о паспортных данных, прописке и местожительстве руководителя и главного бухгалтера организации - заемщика.

2. Бухгалтерская отчетность в полном объеме, заверенная налоговой инспекцией, по состоянию на две последние отчетные даты, с расшифровками следующих статей баланса (на последнюю отчетную дату): основные средства, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы и затраты, дебиторы и кредиторы (по наиболее крупным суммам)

3. За последние три месяца - копии выписок из расчетного и валютных счетов.

4. По состоянию на дату поступления запроса на кредит: справка о полученных кредитах с приложением копий кредитных договоров.

5. Письмо - ходатайство о предоставлении кредита(на бланке организации с исходящим номером) с краткой информацией об организации и ее деятельности, основных партнерах и перспективах развития..

Регистрационные документы подтверждают состоятельность заемщика как юридического лица. Принципиальным моментом является определение прав лица, ведущего переговоры и подписывающего кредитный договор с банком, на совершение действий от имени организации. Эти права устанавливаются на основании соответствующего положения устава заемщика и документа о назначении на должность согласно процедуре, изложенной в уставе.

Бухгалтерская отчетность дает возможность проанализировать финансовое состояние заемщика на конкретную дату.

Важнейшей информационной базой анализа является бухгалтерский баланс.

При работе с активом баланса необходимо обратить внимание на следующее: в случае оформления залога основных средств (здания, оборудование и др.), производственных запасов, готовой продукции, товаров, прочих запасов и затрат право собственности залогодателя на указанные ценности должно подтверждаться включением их стоимости в состав соответствующих балансовых статей.

Остаток средств на расчетном счете должен соответствовать данным банковской выписки на отчетную дату.

При анализе дебиторской задолженности необходимо обратить внимание на сроки ее погашения, поскольку поступление долгов может стать для заемщика одним из источников возврата испрашиваемого кредита.

При рассмотрении пассивной части баланса самое пристальное внимание должно быть уделено изучению разделов, где отражаются кредиты и прочие заемные средства: необходимо потребовать кредитные договора по тем ссудам, задолженность по которым отражена в балансе и не погашена на дату запроса о кредите, и убедиться, что она не является просроченной. Наличие просроченной задолженности по кредитам других банков является негативным фактором и свидетельствует о явных просчетах и срывах в деятельности заемщика, которые, возможно, планируется временно компенсировать при помощи кредита ОАО «ККК». Если задолженность не является просроченной, необходимо по возможности обеспечить, чтобы срок погашения кредита ОАО «ККК» наступал раньше погашения других кредитов. Кроме того, необходимо проконтролировать, чтобы предлагаемый в качестве обеспечения залог по испрашиваемому кредиту не заложен другому банку.

При оценке состояния кредиторской задолженности необходимо убедиться, что заемщик в состоянии вовремя расплатиться с теми, чьими средствами в том или ином виде пользуется: в виде товаров или услуг, авансов и т.д. В данном разделе отражаются также средства, полученные заемщиком от партнеров по договорам займов; эти договора должны быть рассмотрены аналогично кредитным договорам заемщика с банками.

В том случае, если дата поступления запроса на кредит не совпадает с датой составления финансовой отчетности, фактическая задолженность заемщика по банковским кредитам, как правило, отличается от отраженной в последнем балансе. Для точного определения задолженности требуется справка обо всех непогашенных на момент запроса банковских кредитах с приложением копии кредитных договоров.

Важным позитивным фактором является имеющийся опыт кредитования данного заемщика банком, на основании которого возможно судить о перспективах погашения запрашиваемого в настоящий момент кредита. В том случае, если запрашиваемый кредит является очередным в ряде предыдущих, своевременно погашенных кредитов, то при приеме заявки от данного заемщика он может не представлять в банк свои юридические документы, но с обязательным уведомлением банка о всех внесенных в них изменениях

На основании рассмотренных выше методик, а также методик различных коммерческих банков используемых для определения кредитоспособности предприятия, Т.В. Бердниковой [8, с.216] была предложена следующая методика, основными разделами которой являются: анализ финансовой отчетности, анализ деловой активности и анализ сведений общего характера.

Аналитический баланс, анализ структуры активов и пассивов. Для анализа баланса клиента составляется агрегированный аналитический баланс, все статьи актива и пассива которого группируются по экономическому признаку, что облегчает выявить доминирующие тенденции финансового положения. Составление аналитического баланса (см. табл. 2.1) производится автоматически на основе введенных кредитным специалистом балансовых данных.

Анализ финансовых результатов проводится с точки зрения соотношения статей доходов и расходов, структуры доходов и расходов, прибыльности до и после выплаты налогов.

Наличие прибыли (убытков) при определение рейтинговой оценки отражается следующим образом:

- прибыль на последнюю отчетную дату +10,

- отсутствие прибыли или убыток на последнюю отчетную дату 0.

Анализ показателей финансовой устойчивости. Цель анализа показателей финансовой устойчивости - определение достаточности собственных средств (чистых активов), степени зависимости от привлеченных средств, степени финансового риска при принятии решения о выдаче кредита. Важнейшим показателем данной группы является коэффициент независимости (Кн), который характеризует долю собственных средств (чистых активов) в общей величине источников средств клиента (заемщика) и определяется как отношение стоимости чистых активов к общей сумме источников средств. Достаточно высоким считается уровень данного показателя 0,45 и более. При этом риск кредиторов сведен к минимуму. Рост коэффициента в динамике – благоприятный фактор роста финансовой независимости, и наоборот. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (Коб) определяется как отношение суммы собственных оборотных средств к общей сумме оборотных активов. Нормально ограничение данного коэффициента 0,1 и более. Соотношение заемных и собственных средств (Кз) определяет зависимость от внешних источников. Чем больше значение данного показателя, тем выше степень риска при принятии решения о выдаче кредита. Допустимое значение показателя 0,3 - 1. За критическое значение показателя принимают единицу. Превышение суммы задолженности над суммой собственных средств сигнализирует о финансовом риске.

Оценка платежеспособности. Цель анализа - определить возможности предприятия погасить краткосрочную задолженность легко реализуемыми средствами. Коэффициент текущей ликвидности или покрытия (Кпо) – определяет, в какой мере текущие обязательства обеспечиваются текущими активами, то есть характеризует достаточность текущих активов для выполнения краткосрочных обязательств. Значение показателя не должно опускаться ниже 1. Если значение показателя ниже 1, то текущие обязательства превышают текущие активы, что означает потерю ликвидности. Если значение показателя выше 2 – 3 , то это говорит о нерациональном использовании предприятием средств. Увеличение коэффициента текущей ликвидности в динамике является благоприятным фактором, уменьшение – неблагоприятным. Коэффициент срочной ликвидности (Кпп) – по смыслу значение показателя аналогично коэффициенту текущей ликвидности, при этом из расчета исключена наименее ликвидная часть текущих активов – производственные запасы. При анализе динамики данного показателя необходимо тщательно изучить причины. Например, если рост показателя обусловлен ростом дебиторской задолженности, то этот факт не характеризует деятельность предприятия с положительной стороны. Допустимое значение показателя 0,6 и более. Коэффициент абсолютной ликвидности (Ка) - данный показатель очень важен для Банка, он характеризует способность предприятия немедленно расплатиться по своим обязательствам. Допустимое значение показателя 0,1 и более.

Анализ показателей деловой активности**.** Данная группа показателей характеризует эффективность работы предприятия и работы менеджмента. Общий коэффициент оборачиваемости (Ко) отражает эффективность использования всех имеющихся средств предприятия, вне зависимости от источников.

Показатель определяет: сколько раз за период совершается полный цикл (производства и обращения), приносящий прибыль. Оборачиваемость запасов (в днях) (Оз) характеризует: сколько требуется времени для реализации товарно-материальных ценностей с целью погашения обязательств. Чем меньше показатель оборачиваемости запасов в днях, тем меньше затоваривание и быстрее можно реализовать товарно-материальные ценности и погасить долги в случае необходимости. Оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности (в днях) (Осд) показывает: сколько дней в среднем осуществляется один цикл сбыта продукции или, другими словами, характеризует скорость получения платежей по счетам дебиторов. Значение данного показателя при анализе сравнивается со сроком заимствования средств. Оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности (в днях) (Ок) показывает: в течение какого времени в среднем осуществляются взаиморасчеты с поставщиками. Рост данного показателя говорит о недостаточно эффективном использовании товарно-материальных ценностей, полученных от поставщиков. Необходимо выявить причины: сложности в расчетах или продолжительный производственный цикл.

Используя значения последних трех показателей можно говорить о финансовом цикле предприятия, который равен оборачиваемость запасов плюс оборачиваемость краткосрочной дебиторской задолженности минус оборачиваемость краткосрочной кредиторской задолженности.

Темпы роста показателей деловой активности.

Оборачиваемость средств в расчетах (дебиторской задолженности) (сравниваются последние два отчетных периода):

замедлилась 0,

ускорилась +5.

Оборачиваемость кредиторской задолженности (сравниваются последние два отчетных периода):

замедлилась 0,

ускорилась +5.

Эффективность управления запасами (оборачиваемость запасов, сравниваются последние два отчетных периода):

замедлилась 0,

ускорилась +5.

Соотношение краткосрочной дебиторской задолженности к краткосрочной кредиторской задолженности:

более 1 +5,

менее или равно 1 0.

Анализ показателей эффективности деятельности. Цель анализа – определение уровня рентабельности, которая отражает степень прибыльности предприятия. Нормативные значения показателей дифференцированы по отраслям, видам производств и т.д., в связи с чем, проводят оценку тенденций в развитии предприятия. Рост показателей рентабельности в динамике свидетельствует об увеличении прибыльности и укреплении финансового положения. В среднем нормативное значение приведенных ниже показателей рентабельности принято 0,1 и более. Рентабельность продаж (Рп) – показатель, определяющий сколько чистой прибыли будет получено с 1 рубля выручки предприятия. Рентабельность основной деятельности (Ро) – показатель, определяющий сколько чистой прибыли получено с 1 рубля затрат на производство. Рост показателя обусловлен эффективностью производства.

Рейтинговая оценка клиента (заемщика) – это обобщающий вывод о финансовом положении клиента (заемщика) на основе проведенного анализа финансовых показателей по результатам финансовой отчетности.

При соответствии нормативному значению каждому финансовому коэффициенту устанавливается следующий размер в баллах, как показано в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Значения коэффициентов, характеризующих финансовое положение предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Название коэффициентов | Значение в баллах |
| Коэффициент независимости | 20 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами | 10 |
| Соотношение заемных и собственных средств | 10 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 20 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 10 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 10 |
| Рентабельность продаж | 10 |
| Рентабельность основной деятельности | 10 |

При несоблюдении нормативного значения оценка финансовых коэффициентов равна 0 баллов.

При ускорении показателей деловой активности присваивается 5 баллов, при замедлении – 0 баллов.

Наличие прибыли – это 10 баллов, отсутствие прибыли или убыток – 0 баллов.

Рейтинговая оценка финансового положения клиента (заемщика) на основе финансовой отчетности показана в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Рейтинговая оценка финансового положения заемщика

|  |  |
| --- | --- |
| Рейтинговая оценка | Финансовое положение |
| 95-130 | Хорошее финансовое положение |
| 40-90 | Среднее финансовое положение |
| 0-35 | Плохое финансовое положение |

Формирование мотивированного суждения о финансовом положении клиента (заемщика) производится на основе анализа финансовой отчетности, а также на основе иных доступных сведений: прочих сведений общего характера и прочих финансовых данных (далее критериев, определяемые Банком):

Корректирующие значения критериев, определяемых Банком:

* Практический опыт руководителей в данной сфере деятельности:

до 1 года +3,

1 - 3 +5,

3 - 5 +7,

более 5 +10.

* Деловая репутация руководителя среди партнеров (информация от представителей поставщиков, покупателей, государственных органов, финансовых учреждений):

отрицательная информация -10,

положительная информация +10,

нет информации 0.

* Срок сотрудничества с основными поставщиками (подрядчиками) (среднее значение):

до 1 года +3,

1 – 3 +5,

3 - 5 +7,

более 5 +10.

* Срок сотрудничества с основными покупателями (заказчиками) (среднее значение):

до 1 года +3,

1 – 3 +5,

3 – 5 +7,

более 5 +10.

* Перспективы развития, наличие бизнес-планов, планов развития на период кредитования:

- наличие бизнес-плана (плана развития), где присутствуют темпы роста бизнеса – при рассмотрении сделки +5,

- соблюдение запланированных темпов роста бизнеса - при сопровождении сделки +5,

- отсутствие бизнес-плана (плана развития) и / или отсутствие в них темпов роста бизнеса – при рассмотрении сделки - 5,

- несоблюдение запланированных темпов роста бизнеса или снижение их – при сопровождении сделки - 5.

* вид отрасли:

промышленность +10,

энергетика +12,

химическая промышленность +11,

машиностроение + 6,

добыча полезных ископаемых +13,

телекоммуникации +14,

транспорт +9,

торговля +15,

строительство +8,

сельское хозяйство +5,

сфера обслуживания +7,

органы государственной власти и управления +3,

финансы, лизинг +4,

научная деятельность +2,

прочее +1.

* Наличие действующего расчетного счета в Банке:

наличие действующего р/счета +10,

отсутствие действующего р/счета 0.

* Срок сотрудничества с банком (любые договорные взаимоотношения с клиентом (заемщиком) или клиентом (заемщиком) и холдингом:

до 1 года +3,

1 – 3 +5,

3 – 5 +7,

более 5 +10.

* Наличие положительной кредитной истории:

по 1 договору кредитного характера +5,

более 1 договора кредитного характера +10,

* Доля оборотов по расчетному счету в Банке от общего объема оборотов по расчетным счетам (за последние три месяца):

0 0,

до 10% +3,

11% – 30% +5,

31% - 50% +7,

51% и более +10.

При корректировке рейтинговой оценки финансового положения необходимо учесть следующее:

Если первоначально финансовое положение клиента оценено как плохое, то в результате корректировки оно не может быть оценено лучше, чем среднее. На основе корректировки рейтинговой оценки финансового положения, проведенной в соответствии с данными финансовой отчетности, определяется итоговая рейтинговая оценка в соответствии с таблицей 2.5.

Таблица 2.5 - Итоговая рейтинговая оценка финансового положения (заемщика)

|  |  |
| --- | --- |
| Итоговая рейтинговая оценка | Финансовое положение Клиента |
| 130 и более | Хорошее финансовое положение предполагает следующее:  стабильность производства, наличие положительной величины чистых активов, рентабельность, платежеспособность; отсутствие негативных явлений (тенденций), способных повлиять на финансовую устойчивость клиента в перспективе. |
| 61-129 | Среднее финансовое положение предполагает следующее:  отсутствие прямых угроз текущему финансовому положению при наличии в деятельности клиента негативных явлений (тенденций), которые в обозримой перспективе (год или менее) могут привести к появлению финансовых трудностей, если клиентом не будут приняты меры, позволяющие улучшить ситуацию. |
| 0-60 | Плохое финансовое положение предполагает следующее:  клиент признан несостоятельным (банкротом) в соответствие с законодательством либо он является устойчиво неплатежеспособным; наличие угрожающих негативных тенденций, вероятным результатом которых могут явиться несостоятельность (банкротство) либо устойчивая неплатежеспособность клиента. |

Ниже, в таблице 2.6 приведено сравнение методик оценки кредитоспособности, применяемых в США, Франции и России (на примере ОАО «ККК»).

Таблица 2.6 - Сравнение анализов финансового состояния заемщика, проводимых в США, Франции и России.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Характеристики для сравнения | США | Франция | Россия, на примере ОАО «ККК» |
| Документы, на основе которых проводится анализ финансового состояния | баланс с объяснительной запиской к нему, а также следует использовать: данные оперативного учета, бизнес-план, сведения, накапливаемые в банках, данные анкеты клиентов | Баланс и другие формы отчетности | Форма №1 «Бухгалтерский баланс», форма №2 «Отчет о прибылях и убытках», годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме, бюджет, бизнес-план, справки об открытых расчетных счетах, ежегодный отчет эмитента ценных бумаг |
| Группы показателей, используемые для оценки кредитоспособности | Пок-ли ликвидности фирмы (Коэфф. Ликвидности и покрытия); оборачиваемости капитала; привлечения средств; показатели прибыльности | Соотношение долгосрочной задолженности и собственности, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства. | Анализ финансовой отчетности клиента: аналитический баланс, анализ структуры активов и пассивов; анализ фин. результатов; анализ основных фин. показателей и оценка платежеспособности (коэфф. независимости, коэфф. обеспеченности собственными оборотными ср-ми, коэфф. зависимости., коэфф. покрытия, коэфф. орочной ликвидности, коэфф. |
|  |  |  | абсолютной ликвидности); анализ показателей деловой активности (коэфф. оборачиваемости, оборачиваемость запасов, оборачиваемость краткосрочной деб. задолженности…);анализ показателей эффективности дея-ти (рентабельность продаж, основной деятельности); рейтинговая оценка клиента; |
| Источники привлечения внешней информации о заемщике | Фирма «Дан энд Брэдстрит», Служба взаимного обмена кредитной информацией при национальной ассоциации управления кредитами, контрагенты заемщика, справочники , государственная отчетность, сведения статистических органов | Данные картотеки Банка Франции, контрагенты заемщика | Контрагенты клиента, кредитная история предприятия в других банках. |

**3 Практическое применение Методики анализа финансового положения клиента - юридического лица на примере ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»**

**3.1 Характеристика предприятия, потенциального заемщика. Перспективы развития отрасли**

Для практического применения Методики оценки финансового положения заемщика, предложенной во 2 Главе мы провели анализ ООО «ЭЛЕКТРО Коннект», которое изъявило желание прокредитоваться в ОАО «ККК» на условиях, представленных в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – условия кредитной программы «Максимум» ОАО «ККК»

|  |  |
| --- | --- |
| Вид кредита: | Кредитная линия с «лимитом задолженности» |
| Сумма: | 4 000 000= (Четыре миллиона) рублей |
| Срок: | 12 месяцев |
| Процентная ставка | 19% |
| Целевое назначение | Пополнение оборотных средств |
| Обеспечение: | оборудование |
| Источники погашения: | Выручка от реализации |
| График погашения | Одной сумой в конце срока, при этом сохранение права досрочного погашения |

Ниже, в таблице 3.2 приводятся основная характеристика предприятия (вид деятельности, качество управления, акционеры, основные поставщики и покупатели).

Таблица 3.2 – характеристика предприятия ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»

|  |  |
| --- | --- |
| Основная деятельность: | Производство печатных плат |
| Свидетельство о регистрации, дата | 54 РП № 0010986 от 17.04.98г |
| Число работников: | 178 |
| Юридический адрес предприятия: | 630090, г. Новосибирск, ул. Инженерная,4 |
| Фактический адрес предприятия: | 630090, г. Новосибирск, ул. Инженерная,4 |
| Генеральный директор, опыт работы | Иванов Петр Васильевич, 13 лет |
| Главный бухгалтер, опыт работы | Мармеладова Ирина Николаевна, 11 лет |

Директор предприятия является единственным учредителем предприятия, имеет высшее образование, фактический опыт работы в данной сфере 13 лет.

С момента образования предприятия наблюдается тенденция к постоянному увеличению оборотов, что свидетельствует о правильной постановке вопроса по управлению и организации маркетинга предприятия.

Директор является Единоличным исполнительным органом Общества, который назначается Общим собранием согласно Устава на 2 года. Также директор является единственным учредителем, у которого 100% доля в уставном капитале организации. Уставный капитал составляет 300т.р., оплачен полностью. Связанных компаний нет.

Последнее назначение директора состоялось 01.03.08г. Полномочия директора истекают 01.03.10г.

Основным видом деятельности, в котором опыт работы составляет 13 лет, является производство печатных плат (занимает 97 % в общем объеме реализации), кроме этого предприятие оказывает услуги по монтажу ПМИ (3 % в общем объеме реализации, опят работы- 4 года). Основные продукты Компании – односторонние, двусторонние и многослойные печатные платы. Наибольший удельный вес занимают двусторонние печатные платы (свыше 90% доходов). Услуги, оказываемые предприятием, включают в себя подготовку к производству, дополнительные виды отделки продукции (маркировка, покрытие ламелей, нанесение защитной маски) и монтаж печатных плат.

Доставка заказов по России осуществляется за счет ООО "ЭЛЕКТРО Коннект" ж/д и авиа транспортом. ООО "ЭЛЕКТРО Коннект" заключает договор транспортной экспедиции на обычных условиях с транспортно-экспедиционной компанией и несет расходы по доставке партии продукции до пункта назначения (города), указанного в задании. В случае если "Заказчик" не согласен с предлагаемыми условиями доставки, он вправе заключить договор с другой транспортно-экспедиционной компанией от своего имени. При этом все расходы и риски по данной перевозке несет "Заказчик". Обязанность ООО "ЭЛЕКТРО Коннект" по передаче партии продукции "Заказчику" считается исполненной в момент отгрузки партии продукции транспортно-экспедиционной компании или передачи партии продукции "Заказчику" непосредственно в месте нахождения ООО "ЭЛЕКТРО Коннект" (самовывоз). Основные поставщики покупатели представлены в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Основные поставщики покупатели ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование поставщика | Вид продукции (услуг) | | | Среднемесячный объем, тыс. руб. | План поставки на период кредитования,  тыс. руб. | | | Срок сотрудничества | Форма расчетов | | |
| ООО «Абсолют» | Стеклотекстолит, фотоматериалы | | | 1380 | 1 700 | | | 3 года | Безнал. | | |
| ООО «Петрокоммерц» | Стеклотекстолит, фотоматериалы | | | 1800 | 2 500 | | | 6 лет | Безнал. | | |
| ЗАО «ВИПСибирь» | фотоматериалы | | | 180 | 200 | | | 3 года | Безнал. | | |
| Итого постоянный минимум |  | | | 3 360 | 4 400 | | |  | | | |
| ООО «Печатные платы» | | Печатные платы | 1927 | | | 2 000 | Более 5 лет | | | Безнал. |
| ООО «КТЦКЭБ» | | Печатные платы | 1154 | | | 1 150 | Более 5 лет | | | Безнал. |
| ЗАО «Элеси» | | Печатные платы | 620 | | | 650 |  | | |  |
| Итого постоянный минимум | |  | 3 701 | | | 3 800 |  | | | |

ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» - динамично растущее предприятие, действующее с 1991 года в сфере производства и сборки печатных плат. Компания имеет собственное и арендованное оборудование для полного цикла производства: от подготовки фотошаблонов до монтажа электронных компонентов. Экономический потенциал и профессиональный опыт специалистов ориентирован на поддержание стабильно высокого качества производимой продукции на уровне мировых стандартов, а также на всемерное удовлетворение потребностей заказчиков в быстрых поставках готовой продукции. Продукты и услуги Компании ориентированы на предприятия малого и среднего бизнеса, действующие в сфере производства широкого спектра электронных изделий (средства и с системы безопасности, автоматизированные системы управления технологическими процессами, телекоммуникационное и сетевое оборудование). Компания проводит активную маркетинговую политику: работа с клиентами через Internet, участие в специализированных выставках, реклама и продвижение торговой марки. ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» реализует продукцию и оказывает услуги по всей территории России. Целевыми регионами являются Новосибирск, Екатеринбург, Москва и Санкт-Петербург. В настоящее время взаимоотношения с заказчиками продукции оформляется разовыми счетами-договорами, что обусловлено значительной клиентской базой компании (несколько тысяч клиентов) и позаказным характером производства – большинство заявок покупателей носят разовый характер.

Предприятие с целью увеличения отдачи на вложенный капитал, расширения предложения печатных плат и услуг по их сборке, удовлетворяющих растущим потребностям российских клиентов, осуществляет комплексную инвестиционную программу. Инвестиции направлены на приобретение импортного оборудования по производству печатных плат (прежде всего многослойных), частичное обновление существующего парка оборудования, завершение реконструкции производственных мощностей.

Положительные эффекты реализации инвестиционного проекта:

* Увеличение производственной мощности, сокращение сроков производства.
* Увеличение доли многослойных печатных плат.
* Повышение класса точности и качества продукции. Компания сможет гарантированно изготавливать платы 4-го класса точности.

Вышеуказанные эффекты позволят:

* Предложить наиболее востребованные рынком продукты и услуги – максимальный темп роста спроса наблюдается на многослойные печатные платы и двусторонние платы 4-5 классов точности.
* Увеличить долю валовой маржи в доходах за счет ассортиментного сдвига в сторону более доходных продуктов и услуг, а также за счет более эффективного использования материалов.
* Занять лидирующие позиции на рынке в целевых регионах – к 2011 году компания намерена достичь 6%-ной доли российского рынка печатных плат и услуг по их сборке.

Основные конкуренты ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Конкуренты ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование конкурента | Вид деятельности | Опыт работы на рынке | Регион влияния |
| ОАО ЧНППП Элара | Производство печатных плат и электронной техники | Свыше 5 лет | Европейская часть РФ |
| ООО «Эрикон-Софт» | Продажа печатных плат | Свыше 5 лет | г. Санкт-Петербург |
| ГП Рязанский приборный завод | Производство печатных плат и электротехники | Свыше 5 лет | Европейская часть РФ |

Конкурентные преимущества ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» на сегодняшний день определяются следующими факторами – уровень технологических характеристик изделий компании превосходит среднеотраслевые показатели. Будущие инвестиции позволят еще больше увеличить отрыв от конкурентов.

## 3.2 Финансовое состояние предприятия. Общие выводы

Анализ финансовой отчетности. Анализ финансового состояния проводится по данным квартальных отчетов на три последних даты.

Валюта баланса предприятия по состоянию на 01.04.09 г. увеличилась по сравнению с 01.01.09 на 10.65% (или 7,1 тыс. руб.) и составила 73 657 тыс. руб. 41,7% валюты баланса или 30 718 тыс. руб. составляют «Внеоборотные активы».

По состоянию на 01.04.09 «Основные средства» составляют 28 085 тыс. руб. На балансе предприятия имеются следующие основные средства:

* машины и оборудование – 11 995,1 тыс. руб.
* здания и сооружения – 16 089,9 тыс. руб.

На балансе предприятия числится незавершенное строительство (2 626 тыс. руб.) – это приобретение оборудования, объекты на площадке.

В структуре активов баланса предприятия «Оборотные активы» по сравнению с 01.01.09 увеличились на 19,18% и составили 42 939 тыс. руб.

9 223 тыс. руб. составляют «Запасы» предприятия. Из них 7 632 тыс. руб. (10,37% валюты баланса) – сырье, материалы и др. ценности.

По сравнению с 01.01.09 увеличились затраты в незавершенном производстве с 520 тыс. руб до 706 тыс. руб, «Расходы будущих периодов» (885 тыс. руб.) – это расходы на сертификацию, консультационные услуги.

31,7 % валюты баланса составляет «Дебиторская задолженность». Дебиторская задолженность по сравнению с 01.01.09 увеличилась на 10,7% и составила на 01.04.09 – 23 341 тыс. руб. В составе дебиторской задолженности покупатели и заказчики составляют только 169 тыс. руб. Остальное составляют «авансы выданные» - это в связи с финансированием реконструкции здания. Дебиторская задолженность носит текущий характер. Денежные средства на 01.04.09 составили 8 894 тыс. руб.

В структуре пассивов баланса основную часть составляет раздел «Капитал и резервы» - 86,7% от валюты баланса (63 821 тыс. руб.).

«Кредиторская задолженность» на 01.04.09 составляет 9 707 тыс. руб. В структуре кредиторской задолженности основную долю составляют прочие кредиторы - 5 795 тыс. руб.(59,7% от кредиторской задолженности). Задолженность перед поставщиками и подрядчиками на 01.04.09 составила 352 тыс. руб., остальную часть составляет задолженность перед персоналом, перед гос. внебюджетными фондами и перед бюджетом, которая на данный момент погашена. Кредиторская задолженность носит текущий характер.

В целом, финансовое состояние предприятие оценивается как хорошее.

По оперативным данным предприятия, дебиторская задолженность составляет 33 402 тыс. руб. В таблице 3.5 представлены основные дебиторы предприятия на момент выдачи кредита. Дебиторская задолженность носит текущий характер.

Таблица 3.5 - Дебиторская задолженность на 01.04.09 (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование дебитора | Сумма задолж-ти, тыс. руб. | Дата возник-я | Дата погашения | Форма оплаты  (нал/безнал) |
| ООО «Электропромстрой» | 25 126,5 | 2 кв. 2009 | 06.2009 | Безналичный |
| ООО «Авионика» | 4 593,7 | 2 кв. 2009 | 06.2009 | Безналичный |
| ООО «Абсолют» | 2 081,2 | 2 кв. 2009 | 06.2009 | Безналичный |
| ООО «Промстройимпэкс» | 393,1 | 2 кв. 2009 | 06.2009 | Безналичный |
| Прочие | 1 207,5 |  |  |  |
| ИТОГО | 33 402,0 |  |  |  |

Продукция предприятия не является серийной или массовой, а изготавливается по индивидуальным заявкам предприятий-заказчиков. При этом расчеты с заказчиками осуществляются, как правило, в безналичном порядке на условиях 100 % предоплаты.

Расчеты с поставщиками ведутся в следующем порядке:

1. поставщикам материалов, работ, услуг производственного характера – в безналичном порядке на условиях предоплаты, за исключением расчетов с основным поставщиком материалов ООО «Петрокоммерц» (70 % всех поставок материалов), расчеты с которым ведутся в соответствии с графиком, указанном в договоре.
2. расчеты по договору долевого участия (строительство цеха) ведутся в безналичном порядке путем перечисления средств на расчетный счет Заказчика-застройщика ООО «Электропромстрой» в соответствии с графиком финансирования.

По оперативным данным предприятия кредиторская задолженность составит 7 092,4 тыс .руб. В таблице 3.6 представлены основные кредиторы предприятия. Кредиторская задолженность носит текущий характер.

Таблица 3.6 - Кредиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование кредитора | Сумма задолж-ти, тыс. руб. | Дата возник-я | Дата погашения | Форма оплаты  (наличн. /безналичн.) |
| ООО «Петрокоммерц» | 1 758,9 | 2 кв. 2009 | 06.2009 | Безналичный |
| ООО «Печатные платы» | 332,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ООО «Кварц М» | 315,6 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| Электрохимический завод | 201,4 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| СКБ Восток | 193,7 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ЗАО НПО «Энергия» | 193,0 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| Супертел | 146,2 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ОАО «Русская телефонная компания» | 147,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| Телэкс | 141,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ЗАО «Мегалит» | 122,4 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ООО СКА комплект | 110,6 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ООО НПО «Ахтуба-плюс» | 105,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ООО «Ильма» | 82,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ЗАО НПП «Спецэлектромеханика» | 80,8 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| ЗАО «Экоресурс» | 79,0 | 2 кв. 2009 | 3 кв. 2009 | Безналичный |
| Прочее | 3 768,5 |  |  |  |
| ИТОГО | 7 092,4 |  |  |  |

Анализ оборотов по расчетным счетам предприятия показан в приложении А. Расчетный счет открыт (с 17 апреля 1998) только в ОАО «ККК», среднемесячный оборот по счету составляет 14 110, 00 рублей, среднедневной остаток 1218, 00 руб. валютных счетов у предприятия нет.

Далее рассмотрим результаты финансовой деятельности, которые отображены в таблице 3.7

Таблица 3.7 - Отчет о прибылях и убытках (не нарастающим итогом) (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Код строки | 4 квартал 2008г. | 1 квартал 2009г. |
| Выручка от реализации | 010 | 26 854 | 34 035 |
| Себестоимость реализации | 020 | 17 901 | 21 854 |
| ПРИБЫЛЬ (убыток от продаж) | 050 | 6 842 | 9 392 |
| Прочие доходы | 090 | 119 | 51 |
| Прочие расходы | 100 | 298 | 297 |
| ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода) |  | 5 077 | 6 998 |

Примечание - Предприятие стабильно, на протяжении многих лет работает с прибылью. Нераспределенная прибыль составляет 63 446 тыс. руб.

Выручка от реализации графически показана в приложении Б. У ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» наблюдается равномерное развитие бизнеса.

Подытожив все вышесказанное мы сделали общие выводы по финансовому состоянию.

Клиент является финансово-устойчивым предприятием, стабильно работающим и получающим прибыль от своей деятельности. Клиент имеет положительную кредитную историю, все обязательства по кредитным договорам исполнялись в полном объеме.

Следует отметить, что Клиент пунктуален, все требования банка, возникающие в процессе проведения активных операций по Клиенту, выполнял своевременно.

Оценка прочности взаимоотношений с Банком: предприятие работает с ОАО «ККК» с апреля 1998 года, все финансовые потоки пропускает через ОАО «ККК», открытых счетов в других банках у предприятия нет. За время работы в ОАО «ККК» предприятие наращивает обороты, что положительно сказывается на кредитовых оборотах и среднедневных остатках по расчетному счету. Текущих кредитов и гарантий на момент рассмотрения заявки нет. В 2005 году предприятие кредитовалось в ОАО «ККК» на сумму 4000 тыс. руб., кредит был погашен досрочно.

Технико-экономическое обоснование использования кредитных средств. Все инвестиции компания проводит за счет собственных средств. При этом на ближайшие 12 месяцев будет ощущаться недостаток оборотных средств, дефицит которых компания планирует покрыть за счет заемных средств.

Перечень источников погашения кредита.Выручка от реализации (см. приложение Б). Как видно из прогноза движения денежных средств, Клиенту вполне хватает денежных средств для погашения кредита.

Кредитование клиента выгодно для ОАО «ККК**».** Средняя условная ставка доходности по ОАО «ККК» за апрель 2009 года составила 23,92%

## 3.3 Обеспечение возврата кредита

Для обеспечения возврата кредита ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» закладывает имущество в залог ОАО «ККК».В приложении В указана информация по закладываемому имуществу, проверенная с выходом на место Управлением экономической безопасности и согласованная с ним по рыночной и залоговой стоимости)

Предоставленные права ОАО «ККК»: - безакцептное списание денежных средств с рублевого расчетного счетов в ОАО «ККК».

Характеристика размера сделки для заемщика.. За весь период кредитования сумма банковских процентов составит 760 тыс. рублей, вместе с основным долгом- 4760 руб., что составляет 7% от балансовой стоимости всех активов предприятия (все активы- 73 657 тыс. руб.), поэтому можно сделать вывод, что сделка не крупная. В подтверждение этого служит и то, что балансовая стоимость имущества, передаваемого в залог составляет 13% от балансовой стоимости всех активов предприятия.

Резюме. Учитывая устойчивое финансовое состояние Клиента, а также положительную кредитную историю, принимаем решение об удовлетворении просьбы Клиента. Считаем возможным предоставить кредит, запрашиваемый предприятием ООО «ЭЛЕКТРО Коннект» на условиях, показанных в таблице 3.8.

Таблица 3.8 - Условия получения кредита

|  |  |
| --- | --- |
| Вид кредита | Кредитная линия с «лимитом задолженности» |
| Порядок предоставления | траншами |
| Целевое назначение | пополнение оборотных средств |
| Сумма | 4 000 000,00 |
| Срок и порядок возврата кредита | Начиная с июня 2009 года каждый месяц по 1 миллиону рублей (до сентября 2009 года) |
| Процентная ставка (годовая) | 24 % годовых |
| Порядок уплаты процентов | ежемесячно, до 25 числа текущего месяца |
| Обеспечение (вид, наименование залоговая стоимость) | залог имущества, залоговая стоимость 5 771 741 руб. 42 коп. |
| Страхование обеспечения | нет |
| Источники погашения | выручка от реализации |
| Обязательные условия | Безакцептное списание денежных средств с р/счета в ОАО «ККК» |
| Порядок сопровождения | Ежемесячно производить анализ эффективности кредитования Клиента, ежемесячно производить осмотр заложенного имущества. |
| Группа риска | 1 |

# Заключение

В силу ограниченности собственных средств, у предприятия периодически возникает потребность в кредитных ресурсах. А чтобы получить кредит в банке, предприятию самому бывает полезно оценить свою кредитоспособность главным образом, чтобы обеспечить себе место в категории надежных заемщиков и иметь возможность самому выбирать банк, где условия кредитования более выгодные.

Кредитование предприятий коммерческими банками имеет огромное значение для развития всех отраслей промышленного производства. Бизнес-кредиты коммерческих банков стимулируют непрерывность кругооборота и оборота индивидуальных капиталов функционирующих предприятий и создают условия для расширения масштабов хозяйственно-финансовой деятельности. Это особенно важно для сферы материального производства, где создается стоимость совокупного общественного продукта.

Однако, до получения кредита банку необходимо провести анализ кредитоспособности и платежеспособности организации.

Чтобы получить описание финансового состояния заемщика, нужно: составить агрегированный баланс предприятия; рассчитать систему финансовых коэффициентов на основе агрегированных показателей баланса и провести и анализ; сделать анализ денежного потока: оценить деловую активность и деловой риск предприятия; сделать прогноз финансового состояния предприятия.

Естественно, что приводя оценку кредитоспособности необходимо учесть, что экономики разных стран, находясь в постоянном развитии, существенно отличаются друг от друга, вряд ли можно говорить о каких-либо конкретных нормах или оптимальных значениях финансовых показателей. Применяя те или иные показатели и коэффициенты, банки, в каких бы странах они ни находились, сами определяют критерии оценки и значений.

Подбор этих показателей в данной работе осуществляется в целях их использования российскими коммерческими банками и самими предприятиями с учетом ограниченности информационной базы для анализа кредитоспособности предприятий в нынешних экономических условиях в России.

При этом хотелось бы отметить, что единых подходов к определению рассматриваемых показателей не существует. Более того, в коэффициенты с одним и тем же названием отдельные экономисты вкладывают различный экономический смысл, исчисляют и трактуют их по-разному. Во многом это объясняется отсутствием четкой системы финансовых показателей.

Можно отметить, что при проведении анализа кредитоспособности зарубежными банками, большая роль отводится внешней информации о состоянии клиента, предоставляемой специальными организациями. Пока в нашей стране подобная практика не используется широко, а основной анализ предприятия, потенциального заемщика, основан на анализе финансовой отчетности.

В ходе дипломной работы нами была предложена методика определения кредитоспособности предприятия, предлагаемая для использования в ОАО «ККК». На основе данной методики, был проведен анализ предприятия ООО «ЭЛЕКТРО Коннект», обращающегося за кредитом (вид кредита - кредитная линия с «лимитом задолженности» , сумма 4 000 т.р. на срок 12 мес.). Проанализировав финансовое состояние ООО "ЭЛЕКТРО Коннект", можно говорить об относительной кредитоспособности предприятия. Положительно об этом говорят рассчитанные коэффициенты финансовой устойчивости, показатели деловой активности и показатели эффективности предприятия, а также результаты проведенных статистических прогнозов развития и финансовой устойчивости предприятия. Наиболее точно финансовое состояние предприятия, его положение в отрасли и перспективы развития отражает оценка деловых рисков, дополненная расчетом класса кредитоспособности и рейтингом предприятия. Т.е. можно говорить о невысокой степени банковского риска при выдаче ссуды ООО "ЭЛЕКТРО Коннект". В общем, предприятие является достаточно кредитоспособным и про невысоких размерах ссуд (до 1/8 стоимости основных фондов) способно полностью и в срок погасить её.

Хотелось бы отметить и то, что до обращения в банк предприятию самому было бы полезно оценить возможность получения кредита и категорию заемщиков, в которую оно может попасть.

Поскольку каждый банк имеет свою методику оценки кредитоспособности заемщиков, предприятие должно оценивать свои возможности погашения основного долга и процентов с позиции различных критериев. Для этого банкам рекомендуется опубликовывать в прессе основные методики оценки предприятий, применяемые данной кредитной организацией. Это необходимо для того, чтобы в случае несоответствия каким-либо требованиям банка, уметь управлять своей кредитоспособностью и иметь возможность выбирать банк, где условия кредитования более выгодные.

# Список использованных источников

1. Абрютина М.С. Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие. – М.: "Дело и сервис", 2003.-512 с.
2. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.- 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИВЦ "Маркетинг", 2004. - 264 с.
3. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: ОАО "Типография "НОВОСТИ", 2000. - 255 с.
4. Антикризисное управление: Учебное пособие для технических вузов / Под ред. Минаева Е.С. и Панагушина В.П. - М.: Приор., 2003. - 290 с.
5. Бабкин И.А. Конкурентоспособность как фактор, определяющий стратегию предприятия // Экономика и конкурентоспособность России: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. № 6. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2004. – 321 с.
6. Банковское дело: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 298 с.
7. Бармина Е.Ю., Мичурина О.Ю. Конкурентоспособность предприятия в системе конкурентных преимуществ // Экономика и конкурентоспособность России: Межвузовский сборник научных трудов. Вып. № 6. – СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2004. – 456 с.
8. Бердникова Т. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2001. – 450 с.
9. Борисов Е.Ф. Экономическая теория: учебник. – М.: Юрайт-М, 2002. – 384с.
10. Бородина Е.И. Голикова Ю.С. и др. Финансы предприятий. Банки и биржи: Учеб. Пособие.- М.: ЮНИТИ, 2005. – 378 с.
11. Воронин В.П., Федосова СП. Деньги, кредит, банки: Учеб. пособие. - М.: Юрайт-Издат, 2002. – 504 с.
12. Голикова Ю.С., Хохленкова М.А. Банк России - организация деятельности. - М., 2000. – 304 с.
13. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: Учебное пособие. – 2-изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
14. Денежное обращение и банки: Учеб. Пособие / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Г.В. Толоконцевой. - М.: Финансы и статистика, 2000. – 324 с.
15. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 387 с.
16. Деньги. Кредит. Банки.: Учебник /Под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 541 с.
17. Киселев В. В. Кредитная система России: проблемы и пути решения. - М., 2002. – 405 с.
18. Ковалев В. В., Волкова И. О. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: Финансы и статистика, 2001. – 224 с.
19. Ковалева А. М., Лапуста М. Г., Скамай Л. Г. Финансы фирмы: Учебник. 2-изд. испр., доп. - М.: ИНФРА – М., 2002. - 493 с.
20. Колесников В. И. Банковское дело.- М.: Финансы и статистика, 2006. – 406 с.
21. Колпакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 215с.
22. Лаврушин О. И. Банковское дело. М.: Финансы и статистика, 2008.– 388 с.
23. Ладанов И. Д. Практический менеджмент. — М.: Элник, 2006. — 492 с.
24. Любушин М. И., Лещева В. А., Дъякова А. Н. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: ЮНИТИ, 2000. - 472 с.
25. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия»: Учеб.пособие для вузов / Под ред.проф. Н.П. Любушина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471с.
26. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной,- 3-е изд.,перераб. и доп. -М.: Финансы и статистика, 2005. – 401 с.
27. Огарков А.А. Управление организацией: Учебник. – М.: Эксмо, 2006.- 245 с.
28. Организация деятельности Центрального банка: Учеб. пособие / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Н.А. Савинской. - СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2000. – 238 с.
29. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 2003. – 254 с.
30. Риполь-Сарагоси Ф.Б. Финансовый и управленческий анализ. – М.: Издательство Приор, 2007. – 357 с.
31. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. –М.: ЮНИТИ, 2007. – 451 с.
32. Румянцева З.П., Филинов Н.Б., Шрамченко Т.Б. Общее управление организацией: принципы и процессы: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 3. - М.: ИНФРА-М, 2004. – 214 с.
33. Семенюта О.Г. Деньги, кредит, банки в РФ: Учеб. пособие. - М: Контур, 2005. – 541 с.
34. Стоянова Е. А. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Изд. «Перспектива», 2005. – 190 с.
35. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 214 с.
36. Усов В.В. Деньги. Денежное обращение. Инфляция: Учеб. пособие. - М.: ЮНИТИ, 2003. - 314 с.
37. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под общ. ред. А.Г. Грязновой. - М.: Финансы и статистика, 2004. – 204 с.
38. Финансы и кредит: Учебное пособие. / Под ред. A.M. Ковалевой. -М.: Финансы и статистика, 2005. – 314 с.
39. Финансы предприятия. / Под ред. Колчиной Н. В. – 2-изд., перераб. и доп. – М., 2001. - 448 с.
40. Хунгуреева И.П., Шабыкова Н.Э., Унгаева И.Ю. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Улан-Удэ.: ВСГТУ, 2004. – 240 с.
41. Хэмел Г., Прахалад К.К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня: Пер. с англ. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2002. -319 с.
42. Царев Р. М. Кредитная политика коммерческого банка. - М.: ЮНИТИ, 2004. – 356 с.
43. Челноков В.А. Банки: Букварь кредитования. Технологии банковских ссуд.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 243 с.
44. Экономика и статистика предприятия. / Под ред. Ильенкова С.Д., Сиротиной Т.П., - М., - 2003. - 417 с.
45. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. –3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. –718с.
46. «Финансы предприятия»: Учебник / Под ред. проф. Н.В.Колчиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 414 с.
47. «Финансы, деньги, кредит»: Учебник / под редакцией О.В.Соколовой. – М.: Юристъ, 2000. - 784с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

**Обороты по расчетным счетам**



Рисунок А.1 – График динамики оборотов по расчетным счетам за 2008, 2009 гг.

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

**Выручка от реализации ООО «ЭЛЕКТРО Коннект»**



Рисунок Б.1 – Выручка от реализации (по месяцам, не нарастающим итогом) (тыс. руб.).

ПРИЛОЖЕНИЕ В

**Залог для обеспечения кредита**

Таблица В.1 - Анализ и прогноз движения денежных средств (на период кредитования)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | Год выпуска | Единица изм. | Кол-во | Балансовая стоимость (рублей) | | Рыночная стоимость  (рублей) | Залоговая стоимость  (дисконт 40% |
| Установка ламинирования ПП DYNACHEM-360 | 1999г. | шт. | 1 | 90 000,00 | | 90 000,00 | 54 000,00 |
| Лазерный растровый фотоплоттер | 2000г. | шт. | 1 | 343 174,78 | | 500 000,00 | 300 000,00 |
| Оборудование поверхностного монтажа | 2000г. | шт. | 1 | 118 469,75 | | 300 000,00 | 180 000,00 |
| Компрессорная станция Атлас-Копко | 2001г. | шт. | 1 | 591 459,03 | | 591 459,03 | 354 875,42 |
| Автомат установки ПМИ ЕMS96 | 2001г. | шт. | 1 | 507 642,44 | | 800 000,00 | 480 000,00 |
| Электротестер А3ф.ATG | 2002г. | шт. | 1 | 3 292 699,00 | | 3 292 699,00 | 1 975 619,40 |
| Пресс BURKLE | 2001г. | шт. | 1 | 1 687 530,00 | | 1 687 530,00 | 1 012 518,00 |
| Пресс английский | 2003г. | шт. | 1 | 108 776,00 | | 108 776,00 | 65 265,60 |
| Блок управления тельферами и электролизом КБА | 2002г. | шт. | 1 | 105 882,00 | | 105 882,00 | 63 529,20 |
| Компрессорная станция Атлас-Копко | 2003г. | шт. | 1 | 1 229 125,00 | | 1 229 125,00 | 737 475,00 |
| Линия подготовки поверхности FSL | 2004г. | шт. | 1 | 480 279,00 | | 480 279,00 | 288 167,40 |
| Установка экспонирования PC-130 | 2004г. | шт. | 1 | | 433 819,00 | 433 819,00 | 260 291,40 |
| Общая сумма залога: | | | | | 8 988 856= | 9619569,03 | 5 771 741,42 |
| Сумма задолженности по кредитному договору:  сумма основного долга + сумма банковского процента за весь период кредитования + возможные издержки | | | | | 5 093 200= | | |