Содержание

Введение

1. Теоретические основы определения кредитоспособности ссудозаемщика

1.1 Понятие и критерии кредитоспособности заемщика

1.2. Методы оценки кредитоспособности и их характеристика

2. Оценка кредитоспособности юридического лица

2.1 Экономическая характеристика коммерческого банка

2.2 Анализ кредитного портфеля коммерческого банка

2.3 Оценка методов определения кредитоспособности заемщика

3. Международная и отечественная практика оценки кредитоспособности и платежеспособности ссудозаемщика

Заключение

Список использованной литературы

Введение

В советской экономической литературе практически отсутствовало понятие «кредитоспособность». Такое положение объяснялось ограничением использования товарно-денежных отношений в течение длительного времени, а также тем, что для кредитных отношений, которые преимущественно развивались в форме прямого банковского кредита, были характерны не экономические, а административные методы управления, отличающиеся высокой степенью централизации права принятия окончательных решений. Это исключало необходимость оценки кредитоспособности заемщиков при решении вопросов о выдаче ссуд. Кроме того, структурные сдвиги в финансовом положении предприятий, вызванные чрезмерными темпами индустриализации, привели к тому, что большинство предприятий в конце 20-х годов оказались некредитоспособными. Длительное время кредитный механизм ориентировался на кредитоемкость предприятий, что отражало общий уровень развития кредитного механизма страны в целом. Происходящие в современной экономике изменения привлекли внимание к необходимости выяснения кредитоспособности предприятий.

Под кредитоспособностью понимается такое финансовое состояние предприятия-заемщика, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика возвратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения. Изучение банками разнообразных факторов, которые могут повлечь за собой непогашение кредитов или, напротив, обеспечить их своевременный возврат, составляет содержание банковского анализа кредитоспособности.

При анализе кредитоспособности банки должны решить следующие вопросы:

1. Способен ли заемщик выполнить свои обязательства в срок?
2. Готов ли он их исполнить?

На первый вопрос дает ответ разбор финансово-хозяйственных сторон деятельности предприятий. Второй вопрос имеет юридический характер, а также он связан с личными качествами руководителей предприятий.

Состав и содержание показателей вытекают из самого понятия кредитоспособности. Они должны отразить финансово-хозяйственное состояние предприятий с точки зрения эффективности размещения и использования заемных средств и всех средств вообще, а также оценить способность и готовность заемщика совершать платежи и погашать кредиты в заранее определенные сроки. Способность своевременно возвращать кредит оценивается путем анализа баланса предприятия на предмет ликвидности, эффективности использования кредита и оборотных средств, уровня рентабельности, а готовность определяется посредством изучения дееспособности заемщика, перспектив его развития, деловых качеств руководителей предприятий.

В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой нашей страны. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности клиентов практически невозможно.

Основная цель же анализа кредитоспособности - 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.

Актуальность данной темы обуславливается тем, что на определённых этапах производственного процесса почти все предприятия испытывают недостаток средств для осуществления тех или иных хозяйственных операций, то есть возникает необходимость в привлечении средств извне. В такой ситуации самый, казалось бы, логичный выход — получение банковского кредита, однако на практике такая задача оказывается для многих предприятий зачастую непосильной.

Все эти важные вопросы и нашли отражение в данной работе, методологической базой написания которой явились федеральные законы РФ, постановления Правительства, учебная литература и периодические издания.

Для достижения вышеуказанной цели в работе поставлены следующие задачи:

1. рассмотрение теоретических основ определения кредитоспособности ссудозаемщика;
2. оценка кредитоспособности юридического лица на материалах банка «ВТБ 24» (ЗАО);
3. рассмотрение международной и отечественной практики оценки кредитоспособности и платежеспособности ссудозаемщика.

ссудозаемщик кредитоспособность банк кредитный

1. Теоретические основы определения кредитоспособности

ссудозаемщика

1.1 Понятие и критерии кредитоспособности заемщика

Процесс кредитования связан с действием многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в установленный срок. Поэтому до составления условий кредитования и заключения кредитного договора банк по получении заявки и необходимых документов должен тщательно изучить факторы, которые могут повлечь за собой непогашение ссуд, т.е. осуществить оценку кредитоспособности заемщика [9, c. 227].

Различают кредитоспособность в узком и широком смысле слова. В узком смысле под кредитоспособностью понимают, прежде всего, такое финансово-хозяйственное состояние предприятия, которое дает уверенность в том, что ссудный капитал будет своевременно возвращен. В широком смысле слова кредитоспособность приравнивают к платежеспособности, т.е. способности предприятия с наступлением времени погасить все свои долги в совокупности, в том числе и перед банком. Следует отметить, что в российской практике под кредитоспособностью понимается способность юридического или физического лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). В западной практике кредитоспособность — это способность и желание клиента своевременно погасить основной долг и проценты в установленные сроки [10, c. 103].

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

Уровень кредитоспособности заемщика является составляющим элементом кредитного риска ссудной операции, который относится к группе индивидуальных (частных) рисков банка.

Риск ссудной операции складывается из риска заемщика и риска продукта. Кредитоспособность клиента банка является формой выражения степени риска заемщика. Факторами этого риска являются эффективность деятельности клиента, достаточность его капитала, репутация, профессионализм менеджеров, ликвидность баланса, непрерывность кругооборота фондов и т.д. Из факторов риска заемщика непосредственно вытекают критерии оценки кредитоспособности клиента банка. Факторами риска кредитного продукта являются его соответствие потребностям заемщика (особенно по сроку и сумме), факторы делового риска, вытекающие из кредитуемого мероприятия, надежность источников погашения, качество вторичного источника погашения долга..

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить следующие критерии кредитоспособности клиента [8, c. 274]:

* характер клиента;
* способность заимствовать средства;
* способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности);
* капитал;
* обеспечение кредита;
* условия, в которых совершается кредитная операция;
* контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Под характером клиента понимается его репутация как юридического лица и репутация менеджеров, степень ответственности клиента за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие этой цели кредитной политике банка. Репутация клиента как юридического лица складывается под воздействием таких факторов, как длительность его работы в данной сфере, соответствие экономических показателей среднеотраслевым, кредитная история, репутация в деловом мире его партнеров (поставщиков, покупателей, кредиторов). Репутация менеджеров оценивается в соответствии с их профессионализмом (образованием, опытом работы), моральными качествами, финансовым и семейным положением, взаимоотношениями руководимых ими структур с банком. Даже при четком понимании клиентом цели испрашиваемой ссуды ее выдача является рисковой, если противоречит утвержденной кредитной политике, например, нарушает утвержденные лимиты отдельных сегментов кредитного портфеля.

Способность заимствовать средства означает наличие у клиента права подать заявку на кредит, подписать кредитный договор или вести переговоры, т.е. наличие определенных полномочий у представителя организации, достижение совершеннолетия или другие признаки дееспособности заемщика — у физического лица.

Одним из основных критериев кредитоспособности клиента является его способность зарабатывать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности). Известна и другая позиция, изложенная в экономической литературе, когда кредитоспособность связывают со степенью вложения капитала в недвижимость. Это хотя и представляет собой форму защиты от риска обесценения средств в условиях инфляции, не может быть основным признаком кредитоспособности заемщика. Дело в том, что для перевода недвижимости в денежные средства требуется время. Вложение средств в недвижимость связано с риском обесценения активов. Поэтому целесообразно ориентироваться на ликвидность баланса, эффективность (прибыльность) деятельности заемщика, его денежные потоки.

Капитал клиента - не менее значимый критерий кредитоспособности клиента. При этом особенно важны два аспекта его оценки: достаточность капитала, которая анализируется на основе сложившихся требований к минимальному уровню капитала и коэффициентов финансового левериджа: степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком. Чем больше вложения собственного капитала, тем выше заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

Под обеспечением кредита понимается стоимость активов заемщика и конкретный вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство, страхование), предусмотренный в кредитном договоре. Если соотношение стоимости активов и долговых обязательств имеет значение для погашения ссуды в банке в случае объявления заемщика банкротом, то качество конкретного вторичного источника гарантирует выполнение заемщиком его обязательств в срок при финансовых затруднениях. Качество залога, надежность гаранта, поручителя и страхователя особенно важны при недостаточном денежном потоке у клиента банка, проблемах с ликвидностью его баланса или достаточностью капитала.

В отечественной и зарубежной практике банковского кредитования используются следующие способы обеспечения ссуд:

1. Поручительство — договор с односторонними обязательствами, где поручитель берет обязательства перед кредитором оплатить при необходимости задолженность по ссуде заемщика.
2. Гарантия — обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного срока.
3. Залог товаров, ценных бумаг и другого имущества — вещественная претензия на чужое движимое или недвижимое имущество либо претензия на право получить компенсацию от реализации заложенного имущества, если должник не сможет погасить свои обязательства. При этом право собственности на залоговое имущество может перейти к банку, а право владения сохраняется за заемщиком.
4. Закладные права на недвижимость называются ипотекой, в результате оформления которой владелец недвижимости получает средства банка-кредитора. С внесением ипотеки в реестр участок земли или здания становится залогом как по всей сумме полученного кредита, так и по процентным платежам и другим расходам, связанным с кредитом. Залог должен обеспечить не только возврат ссуды, но и выплату соответствующих процентов и неустоек по договору, предусмотренных в случае невыполнения обязательств.
5. Переуступка требований и счетов (цессия) используется, если в ходе экономической деятельности у заемщика возникают требования к третьему лицу, тогда он может переуступить их в пользу банка в качестве обеспечения по полученному кредиту.

К условиям, в которых совершается кредитная операция, относятся текущая или прогнозная экономическая ситуация в стране, регионе и отрасли, политические факторы. Эти условия определяют степень внешнего риска банка и учитываются при решении вопроса о стандартах банка для оценки денежного потока, ликвидности баланса, достаточности капитала, уровня менеджмента заемщика.

Последний критерий - контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Рассмотренные критерии кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки. К числу таких способов относятся: оценка делового риска; оценка менеджмента; оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов; анализ денежного потока; сбор информации о клиенте; наблюдение за работой клиента путем выхода на место.

1.2 Методы оценки кредитоспособности и их характеристика

Кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов, поэтому оценить и рассчитать каждый из них непросто. Большая часть анализируемых на практике показателей кредитоспособности основана на данных за прошедший период или на какую-нибудь отчетную дату. Вместе с тем все они подвержены искажающему влиянию инфляции. Сложность представляют выявление и количественная оценка некоторых факторов, таких, например, как репутация заемщика. Применяется множество методов и подходов решения данной задачи, не исключающих друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика соответствующей реальности.

Согласно классификации, предложенной профессором И. В. Вишняковым, подходы к оценке кредитоспособности заемщиков можно разделить на классификационные модели и модели на основе комплексного анализа. Из классификационных моделей выделяются прогнозные, которые позволяют дифференцировать заемщиков в зависимости от вероятности банкротства, и рейтинговые, которые группируют заемщиков в зависимости от их категории, устанавливаемой с помощью группы рассчитываемых финансовых коэффициентов и присваиваемых им уровней значимости.

Рейтинговая оценка позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, оценить общее финансовое состояние фирмы и ее устойчивость, а также дает возможность определения границ снижения объема прибыли, в которых осуществляется погашение части фиксированных платежей. Преимуществами рейтинговых моделей являются простота, возможность расчета оптимальных значений по частным показателям, способность ранжирования организаций по результатам, комплексный подход к оценке кредитоспособности (используются показатели, отражающие различные стороны деятельности заемщика) Однако при использовании данной методики следует учитывать ряд факторов: [14, c.127]

1. Необходимость тщательного отбора финансовых показателей (требуется использовать показатели, описывающие разные стороны работы заемщика, с тем, чтобы более полно охарактеризовать его положение).

2. Важность обоснования пороговых значений показателей (в нашей стране довольно сложно осуществить подобный подход, так как недостаточно сведений о фактическом состоянии и уровнях данных показателей в экономике России, а также мала степень участия банков в формировании такой базы данных).

3. Необходимость обоснования коэффициентов значимости для каждой группы показателей в соответствии с отраслью деятельности конкретного заемщика.

4. Определение величины отклонений в пограничных областях, относящих заемщиков к различным классам.

5. Учитываются уровни показателей только относительно оптимальных значений, соответствующих отдельным установленным нормативам, но не принимается во внимание степень их выполнения или невыполнения.

6. Финансовые коэффициенты отражают положение дел в прошлом на основе данных об остатках.

7. Рассчитываемые коэффициенты должны учитывать многие факторы - репутацию заемщика, перспективы и особенности рыночной конъюнктуры, оценки выпускаемой и реализуемой продукции, перспективы капиталовложений и т. д.

Прогнозные модели, получаемые с помощью статистических методов, используются для оценки качества потенциальных заемщиков. При множественном дискриминантном анализе (МДА) используется дискриминантная функция (Z), учитывающая неоднократные параметры (коэффициенты регрессии) и факторы, характеризующие финансовое состояние заемщика (в том числе финансовые коэффициенты). Коэффициенты регрессии рассчитываются по выборке фирм, которые либо обанкротились, либо выжили в течение определенного времени. Если Z-оценка фирмы находится ближе к показателю средней фирмы-банкрота, то при условии продолжающегося ухудшения ее положения она обанкротится. Сложность заключается в том, что не всегда можно найти достаточное количество обанкротившихся фирм внутри отрасли для расчета коэффициента регрессии. Наиболее известными моделями МДА являются модели Альтмана и Чессера, М.А. Федотовой, Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова [12, c. 192].

Помимо моделей прогнозирования вероятного банкротства заемщика могут использоваться и упрощенные, основанные на системе определенных показателей.

При классификации кредитов возможно использование модели CART (Classification and regression trees), что переводится как «классификационные и регрессионные деревья». Это непараметрическая модель, основные достоинства которой заключаются в возможности широкого применения, доступности для понимания и легкости вычислений, хотя при построении применяются сложные статистические методы.

Методика на основе анализа денежных потоков, в отличие от подхода, основанного на финансовых коэффициентах, позволяет использовать не данные об остатках по статьям активов и пассивов, а коэффициенты, определяемые по данным об оборотах ликвидных активов, запасах и краткосрочных долговых обязательствах, посредством расчета чистого сальдо различных поступлений и расходов, и показывает величину общего чистого денежного потока.

Элементами притока средств за период являются: прибыль, полученная в данном периоде; амортизация, начисленная за период; высвобождение средств: из запасов, дебиторской задолженности, основных фондов, прочих активов; увеличение кредиторской задолженности; рост прочих пассивов; увеличение акционерного капитала; выдача новых ссуд.

В качестве элементов оттока средств выделяют: уплату: налогов, процентов, дивидендов, штрафов и пеней; дополнительные вложения средств: в запасы, дебиторскую задолженность, прочие активы, основные фонды; сокращение кредиторской задолженности; уменьшение прочих пассивов; отток акционерного капитала; погашение ссуд.

Кратковременное превышение оттока над притоком говорит о дефиците денежных средств (более низком рейтинге клиента). Систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя величина общего денежного потока может устанавливаться в качестве предела выдачи новых кредитов, так как показывает размер средств, с помощью которых клиент имеет возможность погасить долговые обязательства. На основе соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента определяется его класс кредитоспособности. Нормативные уровни этого соотношения: класс I — 0,75; класс II — 0,30; класс III — 0,25; класс IV — 0,2; класс V — 0,2; класс VI —0,15. Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых сторонах управления предприятием. Выявление узких мест менеджмента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре.

В рамках комплексных моделей анализа возможно сочетание количественных и качественных характеристик заемщика. Так, например, в практике банков США применяется правило шести «Си», в Англии - методика «CAMPARI», заключающаяся в поочередном выделении из кредитной заявки и прилагаемых финансовых инструментов наиболее существенных факторов, определяющих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом.

Анализ существующей практики системы отбора заемщиков коммерческого банка позволил выявить следующие недостатки: субъективизм; негибкость и нестабильность; отсутствие системы обучения, передачи знаний и повышения квалификации - прежде чем стать высококвалифицированным специалистом, необходимо накопить определенный уровень знаний, основанный на приобретении достаточного опыта в данной сфере, а обучение кредитных аналитиков находится, как правило, на недостаточно высоком уровне вследствие отсутствия эффективных методик анализа и технологий обучения; ограничение числа рассматриваемых заявок, которое обусловлено ограниченными физическими ресурсами человека, в результате этого - упущенная выгода от ограничения числа рассматриваемых заявок [14, c. 133].

Целесообразно выделить методику, основанную на анализе делового риска, часто описываемую в российской экономической литературе и использующую качественные факторы при оценке риска заемщика. Деловой риск связан с непрерывностью кругооборота оборотных средств, с вероятностью не завершить эффективно этот кругооборот.

В практике ведущих российских банков в целях достоверной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков используются экспресс-методики анализа финансового состояния, а также анализ денежных потоков. При этом наряду с количественными показателями оценки кредитоспособности заемщиков банки уделяют внимание и качественным показателям, внешним и внутренним факторам, влияющим на бизнес.

Возможности анализа качественных показателей ограничены из-за отсутствия единой нормативной базы по отраслям экономики. Нет и отраслевых справочников или классификаторов, позволяющих достоверно отнести ту или иную организацию - заемщика к определенному классу кредитоспособности с учетом ее отраслевых особенностей, а также дающих банкам возможность оценивать свой риск при предоставлении кредитных ресурсов. Российские коммерческие банки вынуждены опираться в основном на собственную информационную базу, уделяя большое внимание репутации заемщика, его кредитной истории, а не финансовым возможностям.

2. Оценка кредитоспособности юридического лица

2.1 Экономическая характеристика коммерческого банка

Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество) - универсальный коммерческий банк, специализирующийся на предоставлении финансовых услуг населению, индивидуальным предпринимателям и предприятиям малого бизнеса.

ВТБ 24 предлагает широкий спектр продуктов и услуг для частных лиц и предприятий малого бизнеса: выпуск банковских карт, потребительское и ипотечное кредитование, услуги дистанционного управления счетами, срочные вклады, денежные переводы, программы кредитования и расчетно-кассового обслуживания субъектов малого бизнеса.

На сегодняшний день ВТБ 24 — второй по величине розничный банк в России. Сеть банка на конец 2009 года формировали 476 филиалов и дополнительных офисов. Офисы продаж размещены в 69 регионах, в 194 городах, сеть покрывает 70% городского населения РФ.

Основным акционером ВТБ 24 является Банк ВТБ (открытое акционерное общество) (98,93 % акций). По состоянию на 1 января 2010 года уставный капитал ВТБ 24 составлял 50,6 млрд. рублей, собственные средства — 97,4 млрд. рублей.

Банк создан в соответствии с решением общего собрания участников Коммерческого банка развития предпринимательской деятельности “ГУТА-БАНК” (общества с ограниченной ответственностью) о его преобразовании от 31 марта 2000 года (протокол № 77) с наименованиями Закрытое акционерное общество “Коммерческий банк развития предпринимательской деятельности “ГУТА-БАНК”, ЗАО “КБ “ГУТА-БАНК”.

Банк является правопреемником КБ “ГУТА-БАНК” ООО по всем его правам и обязанностям в соответствии с передаточным актом.

В соответствии с решением общего собрания акционеров от 06 июня 2005 года (протокол №03/05) наименования Банка изменены на Внешторгбанк Розничные услуги (закрытое акционерное общество), ЗАО Внешторгбанк Розничные услуги. В соответствии с решением общего собрания акционеров от 10 октября 2006 года (протокол №05/06) наименования Банка изменены на Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество), ВТБ 24 (ЗАО).

Банк имеет полное фирменное наименование на русском языке - Банк ВТБ 24 (закрытое акционерное общество) и полное фирменное наименование на английском языке - Bank VTB 24 (сlosed joint-stock company).

Банк имеет сокращенное фирменное наименование на русском языке – ВТБ 24 (ЗАО) и сокращенное фирменное наименование на английском языке – VTB 24 (JSC). Банк имеет исключительное право использования своего фирменного наименования. Место нахождения Банка: г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35. Информацию о банке можно найти на официальном сайте – www. vtb24. ru.

Банк имеет круглую печать со своим полным фирменным наименованием и сокращенным фирменным наименованием на русском языке, а также указанием местонахождения, штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке знак обслуживания и другие средства визуальной идентификации.

Банк является кредитной организацией. Банк входит в банковскую систему Российской Федерации и в своей деятельности руководствуется Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «Об акционерных обществах», другими федеральными законами, иными правовыми актами Российской Федерации, нормативными актами Банка России (далее - законодательство) и настоящим Уставом.

Акционерами Банка могут быть юридические и (или) физические лица. Акционеры Банка не отвечают по обязательствам Банка и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам Банка в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Банк может осуществлять следующие банковские операции: привлекать денежные средства физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок); размещать указанные в предыдущем абзаце настоящего пункта привлеченные средства от своего имени и за свой счет; открывать и вести банковские счета физических и юридических лиц; осуществлять расчеты по поручению физических и юридических лиц, в том числе, банков-корреспондентов, по их банковским счетам; инкассировать денежные средства, векселя, платежные и расчетные документы и осуществлять кассовое обслуживание физических и юридических лиц; покупать и продавать иностранную валюту в наличной и безналичной формах; привлекать во вклады и размещать драгоценные металлы; выдавать банковские гарантии; осуществлять переводы денежных средств по поручению физических лиц без открытия банковских счетов (за исключением почтовых переводов).

Банк помимо перечисленных выше банковских операций вправе осуществлять следующие сделки: выдавать поручительства за третьих лиц, предусматривающие исполнение обязательств в дeнeжной форме; приобретать права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме; осуществлять доверительное управление денежными средствами и иным имуществом по договору с физическими и юридическими лицами; осуществлять операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями в соответствии с законодательством; предоставлять в аренду физическим и юридическим лицам специальные помещения или находящиеся в них сейфы для хранения документов и ценностей; приобретать, продавать или иным образом отчуждать акции и доли в уставных капиталах юридических лиц; осуществлять лизинговые операции; оказывать консультационные и информационные услуги.

Уставный капитал Банка сформирован в сумме 50 636 514 000 (Пятьдесят миллиардов шестьсот тридцать шесть миллионов пятьсот четырнадцать тысяч) рублей и разделен на 50 636 514 (Пятьдесят миллионов шестьсот тридцать шесть тысяч пятьсот четырнадцать) обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая.

Органами управления Банка являются:

- Общее собрание акционеров;

- Наблюдательный совет;

- Президент – Председатель Правления – единоличный исполнительный орган;

- Правление – коллегиальный исполнительный орган.

Приоритетными направлениями деятельности ВТБ 24 являются предложение широкого спектра банковских розничных продуктов и услуг населению и субъектам малого предпринимательства, а также обеспечение высокого уровня клиентского сервиса.

В течение года ВТБ 24 существенно модернизировал и расширил продуктовый ряд, укрепив рыночные позиции по целому ряду секторов.

ВТБ 24 входит в группу ВТБ, Ассоциацию Российских банков (АРБ), НП «Московская фондовая биржа», Закрытое акционерное общество «Московская межбанковская валютная биржа», MasterCard International Incorporated, VISA International Service Association, Национальную фондовую ассоциацию (саморегулируемая некоммерческая организация), некоммерческую организацию «Ассоциация участников вексельного рынка», S.W.I.F.T (Международное сообщество по Межбанковским финансовым телекоммуникациям и электронному финансовому документообороту), некоммерческое партнерство «Торговая система РТС», НП Фондовая биржа «Санкт-Петербург», ЗАО «Санкт-Петербургская Валютная Биржа», ОАО «Фондовая биржа «Российская торговая система»»

1. Банк имеет генеральную лицензию Банка России на осуществление банковских операций №1623 от 17.11.2006 г.
2. Рассмотрим динамику и структуру активных операций, обязательств и собственных средств Банк «ВТБ 24» (ЗАО) на 1 января 2009-2010 гг. (табл. 1).

Таблица 1/ Динамика и структура активных операций, обязательств и собственных средств Банк «ВТБ 24» (ЗАО) на 1 января 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | На 01.01.2010 г.,  тыс. руб. | Уд. вес, % | На 01.01.2009 г., тыс. руб. | Уд. вес, % | Темп изменения,  % |
| I. АКТИВЫ | | | | | |
| 1. Денежные средства | 39 570 860 | 5,6 | 36 402 274 | 6,0 | 108,7 |
| 2. Средства кредитных организаций в Центральном банке Российской Федерации, | 14 155 599 | 2,0 | 7 001 004 | 1,1 | 102,2 |
| 2.1. Обязательные резервы | 4 286 194 | 0,6 | 585 136 | 0,1 | В 6,3 раза |
| 3. Средства в кредитных организациях | 3 335 220 | 0,5 | 52 807 721 | 8,8 | 6,3 |
| 4. Чистые вложения в ценные бумаги, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток | 53 451 210 | 7,5 | 28 803 904 | 4,8 | 85,6 |
| 5. Чистая ссудная задолженность | 564 821 327 | 79,7 | 455 798 210 | 75,8 | 123,9 |
| 6. Чистые вложения в ценные бумаги и другие финансовые активы, имеющиеся в наличии для продажи, | 369 772 | 0,1 | 369 026 | 0,1 | 100,2 |
| 6.1. Инвестиции в дочерние и зависимые организации | 32 510 | 0,0 | 32 520 | 0,0 | 100,1 |
| 7. Чистые вложения в ценные бумаги, удерживаемые до погашения | 6 862 398 | 1,0 | 6 279 933 | 1,0 | 109,3 |
| 8. Основные средства, нематериальные активы и материальные запасы | 8 945 785 | 1,2 | 6 493 997 | 1,1 | 137,8 |
| 9. Прочие активы | 16 953 502 | 2,4 | 7 687 730 | 1,3 | 120,5 |
| Всего активов | 708 465 673 | 100,0 | 601 643 799 | 100,0 | 117,8 |
| II. ПАССИВЫ | | | | | |
| 1. Кредиты, депозиты и прочие средства Центрального банка Российской Федерации | 12 270 076 | 1,7 | 88 103 245 | 14,6 | 14,9 |
| 2. Средства кредитных организаций | 61 618 826 | 8,7 | 62 753 260 | 10,4 | 98,2 |
| 3. Средства клиентов (некредитных организаций), | 501 854 967 | 70,8 | 365 241 692 | 60,7 | 137,4 |
| 3.1. Вклады физических лиц | 433 597 375 | 61,2 | 304 764 728 | 50,7 | 142,3 |
| 4. Выпущенные долговые обязательства | 46 292 767 | 6,5 | 23 011 898 | 3,8 | 101,2 |
| 5. Прочие обязательства | 8 388 142 | 1,2 | 7 578 350 | 1,3 | 110,7 |
| 6. Резервы на возможные потери по условным обязательствам кредитного характера, прочим возможным потерям и операциям с резидентами офшорных зон | 481 693 | 0,1 | 690 149 | 0,1 | 69,8 |
| 7. Собственные средства | 77 559 202 | 11,0 | 54 265 205 | 9,1 | 142,9 |
| Всего пассивов | 708 465 673 | 89,0 | 601 643 799 | 90,9 | 117,8 |

За 2009 год уставный капитал Банка вырос в 1,5 раз и составил 50,6 млрд. рублей. Прибыль после налогообложения Банка за 2009 год составила 2,2 млрд. рублей.

Размер собственных средств (капитала) Банка, рассчитанный в соответствии с Положением Банка России от 10.02.2003 №215-П «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций», вырос за 2009 г. в 1,4 раза и по состоянию на 01.01.2010 составил 97,4 млрд. руб. Норматив достаточности собственных средств (капитала) Банка (H1) по состоянию на 01.01.2010 составил 15,2 % при минимально допустимом значении (установленном нормативными документами Банка России) в 10 %.

Активы Банка за 2009 г. увеличились в 1,2 раза — с 601,6 млрд. руб. до 708,5 млрд. руб.

Чистая ссудная задолженность за 2009 год выросла в 1,2 раза и составила на 1 января 2010 года 564,8 млрд. рублей (455,8 млрд. рублей на аналогичную дату прошедшего года).

При этом объем портфеля розничных продуктов увеличился на 2,5% с 423,3 млрд. руб. до 433,9 млрд. руб. Потребительские кредиты выросли - с 129,7 млрд. рублей до 154,5 млрд. рублей, автокредиты – с 38,8 млрд. рублей до 45,0 млрд. рублей.

Кредиты малому бизнесу за год снизились с 74,3 млрд. рублей до 71,2 млрд. рублей, ипотечный портфель - с 167,9 млрд. рублей до 142,6 млрд. рублей. Снижение портфеля ипотечных кредитов связано с совершенной сделкой секьюритизации ипотечного кредитного портфеля в начале 2009г. на сумму около 15 млрд.руб.

За 2009 г. совокупный объем обязательств Банка вырос в 1,2 раза и по состоянию на 1 января 2010 г. составил 630,9 млрд. руб.

Средства на счетах клиентов по сравнению с 1 января 2009 года выросли в 1,4 раза и на 1 января 2010 года составили 501,9 млрд. рублей (365,2 млрд. рублей на 1 января 2009 года).

Объем срочных вкладов населения в Банке по итогам 2009 года вырос более чем в 1,4 раза и на 1 января 2010 года превысил 363,9 млрд. рублей.

В 2009 году банк эмитировал более 2,7 миллионов карт. Объем эмиссии пластиковых карт ВТБ24 с начала года увеличился на 55% и превысил 7,7 млн штук. Общее количество карт в обращении (кредитные и дебетовые) на 1 января 2010 года составило более 5,8 млн штук. Объем выданных кредитных карт (включая зарплатные) за 2009 год составил более 1 млн. штук.

В 2009 году банк выпустил 1,3 млн зарплатных карт. В рамках зарплатных проектов ВТБ24 выпущено 48% карт от общего объема эмиссии. Количество зарплатных карт в обращении за 2009 год выросло на 46% и на 1 января 2010 года составило более 3,2 млн штук. В 2009 году ВТБ24 запустил 10 500 зарплатных проектов. Общее число предприятий, являющихся клиентами банка в рамках зарплатных проектов, достигло 27 000.

Рассмотрим анализ формирования финансовых результатов деятельности банка на 1 января 2009-2010 гг. (табл. 2).

Таблица 2. Динамика доходов, расходов и финансовых результатов деятельности ОАО Банк «ВТБ 24» (ЗАО) на 1 января 2009-2010 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование статьи | 2008 г. | 2009 г. | Абс. изм.,  (+;-) | Темп изменения,  % |
| 1. Процентные доходы, всего, в том числе | 55 641 530 | 85 160 049 | 29 518 519 | 105,0 |
| 1.1. От размещения средств в кредитных организациях | 2 347 292 | 7 120 298 | 4 773 006 | В 3 раза |
| 1.2. От ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям) | 50 999 934 | 72 570 318 | 21 570 384 | 142,0 |
| 1.3. От вложений в ценные бумаги | 2 294 304 | 5 469 433 | 3 175 129 | В 2,4 раза |
| 2. Процентные расходы, всего, в том числе | 25 400 083 | 41 609 190 | 16 209 107 | 164,0 |
| 2.1. По привлеченным средствам кредитных организаций | 6 154 110 | 9 353 623 | 3 199 513 | В 3 раза |
| 2.2. По привлеченным средствам клиентов (некредитных организаций) | 17 737 864 | 29 030 256 | 11 292 392 | 164,0 |
| 2.3. По выпущенным долговым обязательствам | 1 508 109 | 3 225 311 | 1 717 202 | В 2,1 раза |
| 3. Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) | 30 241 447 | 43 550 859 | 13 309 412 | 144,0 |
| 4. Изменение резерва на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, средствам, размещенным на корреспондентских счетах, а также начисленным процентным доходам, всего, в том числе | -10 597 347 | -23 830 085 | -13 232 738 | В 2,3 раза |
| 4.1. Изменение резерва на возможные потери по начисленным процентным доходам | -504 730 | -848 281 | -343 551 | 168,1 |
| 5. Чистые процентные доходы (отрицательная процентная маржа) после создания резерва на возможные потери | 19 644 100 | 19 720 774 | 76 674 | 100,4 |
| 6. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток | -429 354 | 852 590 | 1 281 944 | В 3 раза |
| 7. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи | 105 | -5 202 | -5 307 | В 50 раз |
| 8. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, удерживаемыми до погашения | 0 | -6 551 | -6 551 | - |
| 9. Чистые доходы от операций с иностранной валютой | 3 975 563 | -2 860 682 | -6 836 245 | -172,0 |
| 10. Чистые доходы от переоценки иностранной валюты | 1 143 300 | 2 078 071 | 934 771 | 182,0 |
| 11. Доходы от участия в капитале других юридических лиц | 1 119 | 0 | -1 119 | - |
| 12. Комиссионные доходы | 4 943 847 | 8 634 217 | 3 690 370 | 174,6 |
| 13. Комиссионные расходы | 1 079 618 | 1 516 300 | 436 682 | 140,4 |
| 14. Изменение резерва на возможные потери по ценным бумагам, удерживаемым до погашения | -56 489 | -22 958 | +33531 | -59,4 |
| 15. Изменение резерва по прочим потерям | -692 006 | -51 832 | +640174 | 92,5 |
| 16. Прочие операционные доходы | 1 252 267 | 1 727 044 | +474777 | 137,9 |
| 17. Чистые доходы (расходы) | 28 702 834 | 28 549 171 | -153 663 | 99,5 |
| 18. Операционные расходы | 22 748 198 | 24 295 651 | +1 547 453 | 6,8 |
| 19. Прибыль (убыток) до налогообложения | 5 954 636 | 4 253 520 | -1701 116 | 71,4 |
| 20. Начисленные (уплаченные) налоги | 1 650 493 | 2 036 932 | +386 439 | 123,4 |
| 21. Прибыль (убыток) после налогообложения | 4 304 143 | 2 216 588 | -2087 555 | 51,5 |

По данным таблицы видно, что процентные доходы за год выросли на 5 %, что произошло за счет размещения средств в кредитных организациях (увеличение составило в 3 раза), ссуд, предоставленных клиентам (некредитным организациям) (42 %), вложений в ценные бумаги (в 2,4 раза).

Вместе с тем выросли процентные расходы на 64 %, в том числе по привлеченным средствам кредитных организаций (в 3 раза), по привлеченным средствам клиентов (некредитных организаций) (на 64 %), по выпущенным долговым обязательствам (в 2,1 раза). Чистые процентные доходы выросли на 44 %. Чистые доходы от операций с ценными бумагами, оцениваемыми по справедливой стоимости через прибыль или убыток выросли за 2009 г. в 3 раза и составили 852590 тыс. руб., чистые доходы от операций с ценными бумагами, имеющимися в наличии для продажи, напротив, сократились в 50 раз, чистые доходы от операций с иностранной валютой уменьшились - на 1,7 раза, комиссионные доходы выросли за анализируемый период на 74,6 %, расходы – на 40,4 %.

Прибыль до налогообложения сократилась на 1701116 тыс. руб. или на 28,6 %. Чистая прибыль банка за 2009 г. сократилась на 2087555 тыс. руб. или на 48,5 %, что явилось следствием финансового кризиса.

2.2 Анализ кредитного портфеля коммерческого банка

Последние годы отмечены быстрым ростом кредитных портфелей российских коммерческих банков. На ссудную задолженность в настоящее время приходится около 60% совокупных активов банковского сектора страны. Соответственно, заметно повышаются требования к качеству выданных ссуд. Увеличение сомнительной к взысканию задолженности может поставить банк на грань банкротства.

Анализ кредитного портфеля банка является одним из основных элементов управления кредитным портфелем банка, поскольку именно он позволяет выявить опасные отклонения и определить направления будущего развития. Кроме того, анализ кредитного портфеля проводится с целью соответствия кредитной политики банка нормативно-правовым актам национального законодательства, применяемым по отношению к кредитным учреждениям.

Таблица 3. Приведем объем кредитных операций Банк «ВТБ 24» (ЗАО) на 1 января 2009-2010 гг. по хозяйствующим субъектам и срокам, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | На 01.01.09 г.,  тыс. руб. | | На 01.01.10 г., тыс. руб. | | Абсолютное изменение, (+/-) | | |
| А | 1 | | 2 | | 3 | | |
| Кредиты, предоставленные финансовым органам субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления | 5 400 775 | | 5 574 281 | | +173 506 | | |
| на срок от 31 до 90 дней | 400 000 | | 682 974 | | +282 974 | | |
| на срок от 91 до 180 дней | 1 622 500 | | 905 600 | | -716 900 | | |
| на срок от 181 дня до 1 года | 1 164 000 | | 2 807 207 | | +1 643 207 | | |
| на срок от 1 года до 3 лет | 2 214 275 | | 1 178 500 | | -1 035 775 | | |
| Кредиты, предоставленные финансовым организациям, находящимся в федеральной собственности | 5000 | | 274 917 | | +269 917 | | |
| на срок от 181 дня до 1 года | 5 000 | | - | | -5 000 | | |
| на срок свыше 3 лет | - | | 274 917 | | +274 917 | | |
| Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности | 6 536 842 | | 12 771 710 | | +6 234 868 | | |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | 40 794 | | 6 078 | | -34 716 | | |
| на срок до 30 дней | - | | - | | - | | |
| на срок от 31 до 90 дней | 658 278 | | 736 386 | | +78 108 | | |
| на срок от 91 до 180 дней | 600 | | 1 541 000 | | +1 540 400 | | |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 14 025 | | 2 388 000 | | +2 373 975 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 5 823 145 | | 8 100 246 | | +2 277 101 |
| Кредиты, предоставленные некоммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности | | 3 000 | | - | | -3 000 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 3 000 | | - | | -3 000 |
| Кредиты, предоставленные финансовым организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности | | 21 699 | | 3 157 | | -18 542 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 1 138 | | - | | -1 138 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 20 561 | | 3 157 | | -17 404 |
| Кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности | | 2 096 517 | | 1 457 956 | | -638 561 |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | | 12 461 | | 3 024 | | -9 437 |
| на срок от 31 до 90 дней | | 118 | | 33 | | -85 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 39 500 | | 5 000 | | -34 500 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 656 430 | | 671 089 | | 14 659 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 1 388 008 | | 778 810 | | -609 198 |
| Кредиты, предоставленные негосударственным финансовым организациям | | 11 800 759 | | 5 855 903 | | -5 944 856 |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | | 212 098 | | 184 532 | | -27 566 |
| на срок до 30 дней | | 7 625 | | 500 000 | | +492 375 |
| на срок от 31 до 90 дней | | - | | 938 803 | | -938 803 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 273 791 | | 233 566 | | -40 225 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 10 195 447 | | 1 582 719 | | -8 612 728 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 884 031 | | 1 558 550 | | +674 519 |
| на срок свыше 3 лет | | 227 767 | | 857 733 | | +629 966 |
| Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям | | 153 637 625 | | 203 810 604 | | +50 172 979 |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | | 6 295 506 | | 9 878 314 | | +3 582 808 |
| на срок до 30 дней | | 2 124 330 | | 92 358 | | -2 031 972 |
| на срок от 31 до 90 дней | | 5 605 281 | | 9 782 716 | | +4 177 435 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 14 489 968 | | 11 503 173 | | -2 986 795 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 74 934 973 | | 53 147 448 | | -21 787 525 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 38 650 684 | | 102 832 551 | | +64 181 867 |
| на срок свыше 3 лет | | 11 536 883 | | 16 574 044 | | +5 037 161 |
| Кредиты, предоставленные негосударственным некоммерческим организациям | | 61 744 | | 912 753 | | +851 009 |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | | 4 997 | | 7 688 | | +2 691 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 6 176 | | 20 157 | | +13 981 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 11 125 | | 30 522 | | +19 397 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 39 446 | | 852 668 | | +813 222 |
| на срок свыше 3 лет | | - | | 1 718 | | +1 718 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам - индивидуальным предпринимателям | | 1 697 703 | | 2 997 501 | | +1 299 798 |
| кредит, предоставленный при недостатке средств на расчетном (текущем) счете ("овердрафт") | | 163 495 | | 146 234 | | -17 261 |
| на срок от 31 до 90 дней | | 33 170 | | 39 235 | | +6 065 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 106 108 | | 212 815 | | +106 707 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 705 071 | | 909 984 | | +204 913 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 666 819 | | 1 663 616 | | +996 797 |
| на срок свыше 3 лет | | 23 040 | | 25 617 | | +2 577 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам | | 31 894 157 | | 66 753 972 | | +34 859 815 |
| на срок до 30 дней | | 200 267 | | 340 275 | | +140 008 |
| на срок от 31 до 90 дней | | 48 190 | | 73 133 | | +24 943 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 27 643 | | 21 707 | | -5 936 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 1 210 312 | | 1 127 007 | | -83 305 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 8 318 579 | | 11 314 023 | | +2 995 444 |
| на срок свыше 3 лет | | 20 276 659 | | 50 815 351 | | +30 538 692 |
| до востребования | | 1 802 404 | | 3 062 476 | | +1 260 072 |
| Кредит, предоставленный при недостатке средств на депозитном счете ("овердрафт") | | 10 103 | | 5 896 | | -4 207 |
| Кредиты, предоставленные юридическим лицам-нерезидентам | | 23 393 243 | | 20 449 101 | | -1 299 798 |
| на срок от 91 до 180 дней | | 579 284 | | - | | -579 284 |
| на срок от 181 дня до 1 года | | 273 843 | | 1 778 372 | | +1 504 529 |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 10 288 165 | | 14 460 190 | | +4 172 025 |
| на срок свыше 3 лет | | 12 251 951 | | 4 210 539 | | -8 041 412 |
| Кредиты, предоставленные физическим лицам-нерезидентам | | 867 | | 3509 | | +2 642 |
| на срок от 31 до 90 дней | | - | | - | | - |
| на срок от 1 года до 3 лет | | 867 | | 3 508 | | +2 641 |
| Кредит, предоставленный при недостатке средств на депозитном счете ("овердрафт") | | - | | 1 | | 1 |

Присутствие ВТБ 24 на розничном рынке росло еще более стремительно. В отличие от большинства конкурентов ВТБ 24 по итогам года смог увеличить портфель кредитов населению (в 2 раза). Кредиты, предоставленные финансовым органам субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления выросли на 173506 тыс. руб. и составили 5 574 281 тыс. руб., кредиты, предоставленные финансовым организациям, находящимся в федеральной собственности – на 269 917 тыс. руб. и составили 274 917 тыс. руб., кредиты, предоставленные коммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности – на 6 234 868 тыс. руб. и составили 12 771 710 тыс. руб.

Кредиты, предоставленные некоммерческим организациям, находящимся в федеральной собственности сократились на 3000 тыс. руб., кредиты, предоставленные финансовым организациям, находящимся в государственной (кроме федеральной) собственности – на 18 542 тыс. руб., кредиты, предоставленные негосударственным финансовым организациям – на 5 944 856 тыс. руб.

Кредиты, предоставленные негосударственным коммерческим организациям увеличились на 50 172 979 тыс. руб. и составили на 01.01.2010 г. 203 810 604 тыс. руб., кредиты, предоставленные негосударственным некоммерческим организациям – на 851 009 тыс. руб., кредиты, предоставленные физическим лицам - индивидуальным предпринимателям – на 1 299 798 тыс. руб.

Кредиты, предоставленные юридическим лицам-нерезидентам уменьшились на 1 299 798 тыс. руб. и составили 1 299 798 тыс. руб. и составили на 01.01.2010 г. 20449101 тыс. руб. Кредиты, предоставленные физическим лицам-нерезидентам выросли на 2642 тыс. руб.

2.3 Оценка методов определения кредитоспособности заемщика

Рассмотрим оценку методов определения кредитоспособности заемщика на материалах ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» на основе расчета финансовых коэффициентов и определим класс и рейтинг заемщика [17, c. 61].

Таблица 4. Оценка основных показателей деятельности предприятия ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» за 2008 - 2009 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2009 г. | Отклонения,  (+;-) |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | 0,13 | 0,49 | -0,36 |
| 2. Коэффициент промежуточной ликвидности | 0,21 | 0,72 | -0,51 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | 1,93 | 2,1 | -0,17 |
| 4. Коэффициент автономии | 0,82 | 0,83 | -0,1 |
| 5. Коэффициент финансовой устойчивости | 0,831 | 0,821 | -0,01 |
| 6. Коэффициент финансовой зависимости | 0,169 | 0,179 | +0,01 |
| 7. Коэффициент финансирования | 4,91 | 4,57 | -0,34 |
| 8. Коэффициент инвестирования | 1,29 | 1,25 | -0,04 |
| 9. Коэффициент маневренности | 0,22 | 0,20 | -0,02 |
| 10. Финансовый рычаг (леверидж) | 0,2 | 0,22 | +0,02 |
| 11. Рентабельность активов по прибыли до н/я | 50,0 | 42,0 | -8,0 |
| 12. Рентабельность активов по результатам основной деятельности | 35,0 | 28,0 | -7,0 |
| 13. Рентабельность деятельности по прибыли до н/я | 9,0 | 7,1 | -1,9 |
| 14. Рентабельность продаж (основной деятельности) | 13,0 | 10,0 | -3,0 |
| 15. Рентабельность собственного капитала, исходя из чистой прибыли и собственного капитала | 29,5 | 17,6 | -11,9 |

Рассчитав показатели оценки платежеспособности предприятия, можно сделать вывод: коэффициент абсолютной ликвидности за отчетный период ниже нормы, а это свидетельствует о том, что большая часть текущей задолженности не может быть погашена на дату составления баланса, т. е. в 2008 г. предприятие могло погасить краткосрочных обязательств 49 % немедленно за счет денежных средств и поступлений, а в 2009 г. только 13 %, что связано со значительным сокращением денежных средств. Коэффициент срочной ликвидности также свидетельствует о том, что довольно весомая часть текущих обязательств в 2008 г. не может быть погашена как за счет имеющихся средств, так и за счет ожидаемых финансовых поступлений. Коэффициент текущей ликвидности свидетельствует о том, что текущие активы в 2009 г. частично не могут покрыть краткосрочные обязательства.

Таким образом, вероятность восстановления рассматриваемого предприятия за отчетный период невелика.

Если говорить о более детальном анализе ликвидности и платежеспособности, то коэффициент «цены» ликвидации свидетельствует о достаточности имеющихся активов для покрытия внешних обязательств на анализируемом предприятии. Общий же коэффициент ликвидности баланса говорит об ухудшении финансовой ситуации на ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» за отчетный период.

Коэффициент автономии характеризует роль собственного капитала в формировании активов организации. Данные таблицы показывают фактическое превышение нормативного значения коэффициента и его пошатнувшуюся динамику: в 2009 г. этот коэффициент составил 0,821. Из расчетов видно, что коэффициент автономии снизился одновременно с ростом соотношения заемных и собственных средств, это свидетельствует о снижении финансовой независимости организации и повышении риска финансовых затруднений в будущие периоды.

Коэффициент финансовой устойчивости можно применять для расчета в качестве дополнения и развития показателя финансовой независимости. Финансовая зависимость организации возросла с 0,17 до 0,18 и увеличилась в 2009 г. относительно своего нормативного значения почти в 1,06 раза.

Коэффициент финансирования собственным капиталом заемного капитала оказался значительным по размеру. Если в 2008 г. величина собственного капитала почти в 5 раз превышала заемный капитал, то в 2009 г. это превышение уменьшилось почти до 4,5 раз. В составе заемного капитала преимущественно находится кредиторская задолженность, которая при умелом использовании может быть совсем «бесплатной». Все это привело к тому, что собственный капитал значительно превысил заемные и привлеченные средства, что и обеспечило устойчивое развитие организации.

Показатели оценки финансовой устойчивости свидетельствуют о том, что предприятие достаточно финансово независимо, так как коэффициент автономии составил 0,82, однако по сравнению с предшествующим периодом он незначительно, но сократился, что говорит о снижении его финансовой независимости. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств свидетельствует о том, что в отчетном периоде на 1 рубль заемных средств приходиться 0,22 рублей собственных средств. Повышение этого показателя в отчетном году свидетельствует об уменьшении объема заемных средств. Коэффициент маневренности говорит о том, что большая часть собственных средств предприятия не мобильна. Коэффициент постоянного актива отражает обеспеченность более 80 % внеоборотных активов собственным средствами.

Рентабельности активов по прибыли до налогообложения за анализируемый период в целом была достаточно высокой и варьировалась от 50 % до 42 %. Значение рентабельности активов на конец анализируемого периода свидетельствует об эффективности использования имущества. Уровень рентабельности активов в размере 42 % на конец анализируемого периода обеспечивается высокой оборачиваемость активов, составившей на конец периода 4,03 в год, при высокой (7,1 %) доходности всех операций (по прибыли до налогообложения).

В целом, динамика оборачиваемости активов, которая показывает с какой скоростью совершается полный цикл производства и обращения, а также уровень деловой активности ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика», отрицательна (однако за анализируемый период отмечается увеличение значения показателя с 3,75 до 4,03 оборотов в год).

Таким образом, оценка изменений рентабельности и оборачиваемости позволяет делать вывод об отрицательной тенденции в динамике этих показателей. Рентабельность деятельности ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» в конце анализируемого периода составила 7,1 % и была на 2,9 пунктов ниже показателя рентабельности продаж (основной деятельности) (10,0). Другими словами, на анализируемом предприятии снижается общая эффективность за счет прочей деятельности. Рентабельность собственного капитала (фактического) ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» (определяющая эффективность вложений средств собственников) снизилась с 29,5 % до 17,6 % и продолжает оставаться низким. Это свидетельствует о недостаточной инвестиционной привлекательности предприятия.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости организации показывает, насколько сильную зависимость она испытывает от заемных средств, насколько свободно она может маневрировать собственным капиталом без риска выплаты лишних процентов и пеней за неуплату либо неполную выплату кредиторской задолженности вовремя. Эта информация важна, прежде всего, руководству организации при принятии финансовых решений, а также контрагентам - поставщикам сырья и потребителям произведенных товаров. Им важно знать, насколько прочна финансовая обеспеченность бесперебойного процесса деятельности организации.

Таблица 5. Сумма баллов и класс кредитоспособности ЗАО – фирма «Чебоксарская керамика» за 2008-2009 гг.



По таблице видно, что на 01.01.2009 г. и на 01.01.2010 г. сумма баллов равна 230 и 220 и предприятие относится ко 2 классу кредитоспособности, то есть кредитование будет осуществляться в обычном порядке – предполагается оеспечение не менее чем в 2 раза покрывающее ссудную задолженность и проценты по кредиту за 3 месяца.

3. Международная и отечественная практика оценки

кредитоспособности и платежеспособности ссудозаемщика

В разных странах применяются различные методы оценки кредитоспособности заемщика. Их особенности определяются законодательством, культурой, традициями стран, а также многими другими факторами. Но есть у них и схожие черты. Рассмотрим все это на примерах нескольких стран [26, c. 17].

В практике банков США применяется "Правило шести Си", в которых критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву "C":

1. (Character) Характер заемщика.
2. (Capacity) Способность заимствовать средства.
3. (Cash) Денежные средства. Ключевой момент любой кредитной заявки состоит в определении возможностей заемщика погасить кредит. В целом заемщик имеет только три источника погашения полученных им кредитов:

- потоки наличности;

- продажа или ликвидация активов;

- привлечение финансов.

1. (Collateral) Обеспечение.
2. (Conditions) Условия.
3. (Control) Контроль. Контроль сводится к получению ответов на такие вопросы, как: насколько изменение законодательства, правовой, экономической и политической обстановки может негативно повлиять на деятельность заемщика и его кредитоспособность?

Легко заметить, что и "6 C" не лишены недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением, не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникают проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода. Многие показатели рассчитываются исходя из данных об остатках, а не оборотах.

Американские банки используют четыре группы основных показателей:

* показатели ликвидности фирмы;
* показатели оборачиваемости капитала;
* показатели привлечения средств;
* показатели прибыльности.

К первой группе относятся коэффициент ликвидности (Кл) и коэффициент покрытия (Кпокр). Коэффициент ликвидности - 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. Коэффициент ликвидности прогнозирует способность заемщика оперативно и в срок погасить долг банку на основании оценки структуры оборотного капитала. Чем выше коэффициент ликвидности, тем выше кредитоспособность. Коэффициент покрытия - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств.

Данный коэффициент показывает предел кредитования и достаточность всех видов средств клиента для погашения долга. Если коэффициент покрытияменее 1, то границы кредитования нарушены, и 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 коэффициента покрытия. 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 информации, характеризующей финансовое состояние фирмы, можно воспользоваться данными "DUN & BRADSTREET", которая собирает сведения примерно о 3 млн. фирм США и Канады и предоставляет ее по подписке. Более детальная информация об отдельных фирмах сообщается в виде финансовых отчетов, наиболее распространенный из них - "Информация о деловом предприятии". Помимо указанных отчетов, "DUN & BRADSTREET" публикует еще несколько видов документов, один из самых полезных - "Отчет о ключевых финансовых статьях", содержит значительно более подробную информацию о фирме. Имеется также большое количество справочников и аналитических отчетов, которые могут быть использованы в кредитной работе. Например, ассоциация "ROBERT MORRIS ASSOCIATES" публикует совокупные финансовые отчеты и рассчитывает коэффициенты по 300 отраслям хозяйства. Но наибольшей популярностью пользуются запросы у других банков, уже имевших в прошлом контакты с данным клиентом, и у его торговых партнеров. Эти сведения особенно ценны, так как они основаны на прошлом опыте прямого общения с данной компанией. Однако следует учитывать, что умышленное искажение или ненадлежащее использование конфиденциальной информации может нанести существенный вред участвующим сторонам. Особенно опасно разглашение полученных сведений, поскольку если клиент узнает, что банк получил о нем нелестный отзыв от своего поставщика, он, скорее всего, откажется от услуг этого поставщика. Если же случай с разглашением конфиденциальной информации получит широкий резонанс, банку уже никто не предоставит сведений такого рода. Поэтому в деловом мире неукоснительно соблюдаются правила передачи конфиденциальной информации. В банковском деле США этот процесс регулируется «Этическим кодексом об обмене банков информацией о кредитоспособности коммерческих фирм», разработанным ассоциацией Роберта Морриса [5, c. 114].

В Англии ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщикам, является термин "PARTS", включающий в себя:

1. Purpose - цель;
2. Amount - сумма;
3. Repayment - возврат долга и процентов;
4. Term - срок;
5. Security - обеспечение, залог.

Английские клиринговые банки также производят оценку возможного риска неплатежа по кредиту с использованием методик PARSEL и CAMPARI.

Методика PARSEL включает:

* Person - информация о персоне потенциального заемщика, его репутация;
* Amount - обоснование суммы запрашиваемого кредита;
* Repayment - возможность погашения;
* Security - оценка обеспечения;
* Expediency - целесообразность кредита;
* Remuneration - вознаграждение банка (процентная ставка) за риск предоставления кредита.

Методика CAMPARI более расширена в системе оценки и заключается в поочередном выделении из кредитной заявки прилагаемых финансовых документов, отражающих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом:

* + Character - репутация заемщика;
  + Ability - оценка бизнеса заемщика;
  + Means - анализ необходимости обращения за ссудой (Margin - маржа, доход);
  + Purpose - цель кредита;
  + Amount - обоснование цели кредита;
  + Repayment - возможность погашения;
  + Insurance - способ страхования кредитного риска.

Банки Германии применяют методику кредитного рейтинга, который включает в себя оценку кредитоспособности заинтересованной в кредите фирмы и представляемых ею гарантий. Кредитоспособность клиента в одном из германских банков определяется по 17 критериям, разбитым на 5 групп [5, c. 117]:

1. менеджмент: качество менеджмента, грамотность ведения финансовой документации;
2. рынок (отрасль): развитие рынка и отрасли, влияние динамики конъюнктуры, географии получателей продукции и поставщиков, экспортных и импортных рисков, острота конкуренции, продукция и ассортимент, стандарты;
3. отношение с клиентом: ведение счетов, открытость клиента и его готовность представлять информацию о своей деятельности;
4. экономические условия: оценка годового баланса, общие имущественные условия;
5. перспектива развития предприятия: развитие за период после опубликования последнего годового баланса, производственное планирование, планирование доходности и будущего обслуживания капиталов, специфические риски производства.

По каждому из указанных критериев оценка делается по 6-балльной шкале ("6" - наихудший показатель).

Французская методика включает три блока: общая финансово-экономическая оценка предприятия; прикладная оценка кредитоспособности, специфическая для каждого банка; обращение в картотеку Банка Франции.

Первый блок имеет дело с характером деятельности предприятия, длительностью его функционирования, а также с факторами производства:

* трудовыми ресурсами руководителей, управленцев и персонала - образованием, компетентностью и возрастом руководителя, наличием у него преемников, частотой передвижения управленцев по рабочим местам, структурой персонала, показателями простоя, соотношением оплаты труда и добавленной стоимости, которое должно быть в пределах 70 %;
* производственными ресурсами - соотношением амортизации и амортизируемых средств, уровнем инвестиций;
* финансовыми ресурсами;
* экономической средой - на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, является ли предприятие монопольным производителем, каковы условия конкуренции, стадии развития рынка основной продукции предприятия, коммерческой политикой фирмы, степенью освоения приемов и способов маркетинга [5, c. 119].

Второй блок имеет результатом формализованную оценку заемщика, базирующуюся на его отчетных балансах и отчетах о прибылях и убытках. Методики оценки кредитоспособности заемщика дифференцированы по отраслевой принадлежности и формам собственности. Они различаются для фирм и частных лиц.

В ходе анализа в активе баланса выделяются три составные части: иммобилизованные активы; оборотные средства (запасы, дебиторы, прочие); денежная наличность (касса, деньги на счете в банке, ценные бумаги).

Пассив баланса делится на следующие составные части: постоянные ресурсы; кредиторскую задолженность; денежную наличность.

На основе полученных результатов деятельности определяются следующие показатели (табл. 6):

Таблица 6

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула | Метод определения |
| Выручка от реализации (В) |  |  |
| Валовой коммерческий доход (ВД) | ВД = В - Стмц и ги | Выручка от реализации минус стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовых изделий |
| Добавленная стоимость (ДС) | ДС = ВД - Рэ | ВД минус эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков) |
| Валовой эксплуатационный доход (ВЭД) | ВЭД = ДС - Рзп - Нзп - Ротп | ДС минус расходы на зарплату, минус налоги на зарплату, минус оплата отпусков |
| Валовой эксплуатационный результат (ВЭР) | ВЭР = ВЗД - Кр% + Двлж - Отчриск | ВЭД минус уплата процентов за кредит плюс доход от вложения средств в другие предприятия и минус отчисления в фонд риска |
| Прибыль, которая может быть использована для самофинансирования (СФ) | СФ = ВЭР - Праб - Нпр | ВЭР минус прибыль, распределяемая между работниками предприятия, и минус налоги на прибыль |
| Чистая прибыль (П) | П = СФ + Дслуч - Рслуч - Анедв | СФ плюс или минус случайные доходы (расходы) минус амортизация недвижимости |

В качестве одного из вариантов частной методики оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком можно привести методику Credit Line. Эта методика представляет собой систему оценки, построенную на 5 коэффициентах:

K1 = ВЭД / ДС;

K2 = Финансовые расходы / ДС;

K3 = Капиталовложения за год / ДС;

K4 = Долгосрочные обязательства / ДС;

K5 = Чистое сальдо наличности / Оборот.

Каждый из показателей оценивается в пределах 4 баллов, а затем подводится общий итог в баллах, который и определяет уровень кредитоспособности клиента.

В третьем блоке учитываются данные картотеки банка Франции. Данные по предприятию собираются в Центре по определению рисков, который и находится в ведении Банка Франции. Этот Центр получает от банков ежемесячную информацию о сумме кредитных линий, открытых каждому предприятию, и используемых кредитов, когда они превышают определенный предел, с разбивкой по крупным категориям. Это позволяет банкам получать информацию об общей сумме кредитов, предоставленных банковской системой каждому клиенту, а государственным органам - следить за динамикой объема и кредитов по отраслям хозяйства и производить селективную кредитную политику.

В картотеке содержится четыре раздела. В первом - предприятия разделяются на 10 групп в зависимости от размера актива баланса и 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, и предприятия, векселя и ценные бумаги которых не могут быть переучтены в Банке Франции.

Оценка кредитоспособности предприятий, используемая российскими банками - это методика оценки целесообразности предоставления банковского кредита, принятая почти во всех коммерческих банках России, занимающихся кредитованием предприятий и организаций, разработана для определения банками платежеспособности предприятий, наделяемых заемными средствами, оценки допустимых размеров кредитов и сроков их погашения.

Основная цель анализа документов на получение кредита - определить способность и готовность заемщика вернуть испрашиваемую ссуду в установленный срок и в полном объеме [20, c. 56].

Первый этап - анализ данных о заемщике опирается на большой комплект разноплановых документов.

Заемщик представляет в банк следующие документы:

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.

Бухгалтерская отчетность в полном объеме, заверенная налоговой инспекцией, по состоянию на две последние отчетные даты, с расшифровками следующих статей баланса: основные средства, производственные запасы, готовая продукция, товары, прочие запасы и затраты, дебиторы и кредиторы (по наиболее крупным суммам); копии выписок из расчетного и валютных счетов на месячные даты и по крупнейшим поступлениям за последние три месяца;

По состоянию на дату поступления запроса на кредит: справка о полученных кредитах с приложением копий кредитных договоров; письмо - ходатайство о предоставлении кредита (на бланке организации с исходящим номером) с краткой информацией об организации и ее деятельности, основных партнерах и перспективах развития [20, c. 57].

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.

Второй этап - анализ бухгалтерского баланса. Бухгалтерская отчетность дает возможность проанализировать финансовое состояние заемщика на конкретную дату. При работе с активом баланса необходимо обратить 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 спрашиваемого 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 других кредитов. Если задолженность не является просроченной, необходимо по возможности обеспечить, чтобы срок погашения кредита наступал раньше погашений других кредитов. Кроме того, необходимо проконтролировать, чтобы предлагаемый в качестве обеспечения залог по испрашиваемому кредиту не был 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 задолженности в последнем балансе. Для точного ее определения требуется справка обо всех непогашенных на момент запроса банковских кредитах с приложением копии кредитных договоров.

* Вместе с тем данная методика не всегда приемлема для банка в качестве основы для решения о предоставлении кредитных ресурсов предприятию по целому ряду причин.

Следует отметить, что в современных условиях любая методика должна применять увязанную систему, построенную на нескольких методах. Казалось бы, вопросы определения кредитоспособности заемщика при принятии банком решения о выдаче или, наоборот, отказе в выдаче кредита являются одними из наиболее тривиальных, поскольку ежедневно во всем мире сотрудниками отделов кредитования коммерческих банков проводятся десятки расчетов кредитоспособности заемщика, на основании которых делаются заключения о степени целесообразности выдачи кредита. Тем не менее, проблема не так проста, как кажется на первый взгляд. Более того, именно вследствие недостаточно корректного подхода к определению кредитоспособности заемщика банки терпят значительные убытки из-за неожиданных неплатежей вроде бы абсолютно надежных клиентов.

Заключение

Таким образом, кредитоспособность клиента коммерческого банка - способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу». Оценка кредитоспособности 12 крупных и средних предприятий основывается «на фактических данных баланса, отчета о прибыли, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве способов оценки кредитоспособности используется система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента.

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить следующие критерии кредитоспособности клиента: характер клиента; способность заимствовать средства; способность зарабатывать средства в ходе текущей деятельности для погашения долга (финансовые возможности); капитал; обеспечение кредита; условия, в которых совершается кредитная операция; контроль (законодательная основа деятельности заемщика, соответствие характера кредита стандартам банка и органов надзора).

Существует различные методики оценки кредитоспособности заемщика, в том числе отечественная и международная практика позволяет выявить: рейтинговая оценка позволяет прогнозировать своевременность совершения будущих платежей, ликвидность и реальность оборотных активов, оценить общее финансовое состояние фирмы и ее устойчивость, а также дает возможность определения границ снижения объема прибыли, в которых осуществляется погашение части фиксированных платежей.

Модели, прогнозирующие вероятное банкротство заемщика, методика на основе анализа денежных потоков - позволяет использовать не данные об остатках по статьям активов и пассивов, а коэффициенты, определяемые по данным об оборотах ликвидных активов, запасах и краткосрочных долговых обязательствах, посредством расчета чистого сальдо различных поступлений и расходов, и показывает величину общего чистого денежного потока.

В рамках комплексных моделей анализа возможно сочетание количественных и качественных характеристик заемщика.

Целесообразно выделить методику, основанную на анализе делового риска, часто описываемую в российской экономической литературе и использующую качественные факторы при оценке риска заемщика. Деловой риск связан с непрерывностью кругооборота оборотных средств, с вероятностью не завершить эффективно этот кругооборот.

В практике ведущих российских банков в целях достоверной оценки финансового состояния потенциальных заемщиков используются экспресс-методики анализа финансового состояния, а также анализ денежных потоков. При этом наряду с количественными показателями оценки кредитоспособности заемщиков банки уделяют внимание и качественным показателям, внешним и внутренним факторам, влияющим на бизнес.

За 2009 год уставный капитал Банка «ВТБ 24» (ЗАО) вырос в 1,5 раз и составил 50,6 млрд. рублей. Прибыль после налогообложения Банка за 2009 год составила 2,2 млрд. рублей.

Размер собственных средств (капитала) Банка, рассчитанный в соответствии с Положением Банка России от 10.02.2003 №215-П «О методике расчета собственных средств (капитала) кредитных организаций», вырос за 2009 г. в 1,4 раза и по состоянию на 01.01.2010 составил 97,4 млрд. руб. Норматив достаточности собственных средств (капитала) Банка (H1) по состоянию на 01.01.2010 составил 15,2 % при минимально допустимом значении (установленном нормативными документами Банка России) в 10 %.

Активы Банка за 2009 г. увеличились в 1,2 раза — с 601,6 млрд. руб. до 708,5 млрд. руб.

Чистая ссудная задолженность за 2009 год выросла в 1,2 раза и составила на 1 января 2010 года 564,8 млрд. рублей (455,8 млрд. рублей на аналогичную дату прошедшего года).

При этом объем портфеля розничных продуктов увеличился на 2,5% с 423,3 млрд. руб. до 433,9 млрд. руб. Потребительские кредиты выросли - с 129,7 млрд. рублей до 154,5 млрд. рублей, автокредиты – с 38,8 млрд. рублей до 45,0 млрд. рублей. Кредиты малому бизнесу за год снизились с 74,3 млрд. рублей до 71,2 млрд. рублей, ипотечный портфель - с 167,9 млрд. рублей до 142,6 млрд. рублей. Снижение портфеля ипотечных кредитов связано с совершенной сделкой секьюритизации ипотечного кредитного портфеля в начале 2009г. на сумму около 15 млрд.руб. За 2009 г. совокупный объем обязательств Банка вырос в 1,2 раза и по состоянию на 1 января 2010 г. составил 630,9 млрд. руб. Средства на счетах клиентов по сравнению с 1 января 2009 года выросли в 1,4 раза и на 1 января 2010 года составили 501,9 млрд. рублей (365,2 млрд. рублей на 1 января 2009 года).

Объем срочных вкладов населения в Банке по итогам 2009 года вырос более чем в 1,4 раза и на 1 января 2010 года превысил 363,9 млрд. рублей.

В 2009 году банк эмитировал более 2,7 миллионов карт. Объем эмиссии пластиковых карт ВТБ24 с начала года увеличился на 55% и превысил 7,7 млн штук. Общее количество карт в обращении (кредитные и дебетовые) на 1 января 2010 года составило более 5,8 млн штук. Объем выданных кредитных карт (включая зарплатные) за 2009 год составил более 1 млн. штук. В 2009 году банк выпустил 1,3 млн зарплатных карт. В рамках зарплатных проектов ВТБ24 выпущено 48% карт от общего объема эмиссии. Количество зарплатных карт в обращении за 2009 год выросло на 46% и на 1 января 2010 года составило более 3,2 млн штук. В 2009 году ВТБ24 запустил 10 500 зарплатных проектов. Общее число предприятий, являющихся клиентами банка в рамках зарплатных проектов, достигло 27 000.

Список использованной литературы

1. О банках и банковской деятельности: федеральный закон Российской Федерации от 2 дек. 1990 г. N 395-1 (в ред. от 28.04.2009 N 255-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. Российская газета. – 2009. – 29 апр. – С. 30

2. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): федеральный закон Российской Федерации от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ (в ред. от 29.12.2006 N 247-ФЗ) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2002. – N 28. – Ст. 2790; Российская газета. – 2006. – 31 дек. – С. 7.

3. Российская Федерация. Центральный Банк. О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения): положение от 31.08.1998 г. №54-П (с доп и изм.). – 2001. – С. 10

4. Российская Федерация. Центральный Банк. Об обязательных нормативах банков: инструкция от 16.01.2004 г. №110-И (с изм и доп.). – 2009. – С. 15

5. Банковское дело: современная система кредитования: учебное пособие / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко; под. ред. засл. деят. науки РФ, докт. экон. наук., проф. О.И. Лаврушина. – 3-е изд., доп. – М.: КноРус, 2007. – 264 с.

6. Банковское дело: учебник для вузов / ред. Г.Н. Белоглазова, ред. Л.П. Кроливецкая. - 2-е изд. - СПб. [и др.]: Питер, 2009. - 400 с.

7. Банковское дело: учебник для вузов / ред. Е.Ф. Жуков, ред. Н.Д. Эриашвили. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. - 654 с.

8. Банковский менеджмент: учебник для вузов / ред. О.И. Лаврушин. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КноРус, 2009. - 554 с.

9. Белоглазова Г.Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: учебник / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Высш. образование, 2009. - 422 с. - (Университеты России)

10. Ендовицкий Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заемщика: учебно-практическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. - 2-е изд., стер. - М.: КноРус, 2008. - 264 с.

11. Жуков Е.Ф. Банковский менеджмент: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Н.Д. Эриашвили, ред. Е.Ф. Жуков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 303 с. - Авт. указ. на обороте тит. л.

12. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: учебное пособие / С.Н. Кабушкин. - М.: Новое знание, 2004. - 336 с.

13. Кузнецова В.В. Банковское дело: практикум: учебное пособие для вузов / В. В. Кузнецова, О.И. Ларина. - М.: КноРус, 2007. - 260 с.

14. Тавасиев А.М. Банковское дело: управление кредитной организацией: учебное пособие / А.М. Тавасиев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Дашков и К', 2009. - 639 с.

15. Бондаренко С.В. Сравнительный анализ методик оценки кредитоспособности заемщика / С.В. Бондаренко, Е.А. Сапрунова // Финансы и кредит. - 2008. - N 24. - С. 12-17

16. Ендовицкий Д.А. Моделирование зависимости величины кредитных рисков от финансового положения организации / Д.А. Ендовицкий, К.В. Бахтин // Экономический анализ: теория и практика. - 2010. - N 4. - С. 2-7

17. Заболоцкая В.В. Методика оценки кредитоспособности предприятий малого бизнеса / В.В. Заболоцкая, А.А. Аристархов // Финансы и кредит. - 2009. - N 12. - С. 61-73. - Библиогр.: с. 73 (11 назв.)

18. Казакова О.Н. Качество кредита и кредитного портфеля / О.Н. Казакова // Банковское дело. - 2009. - N 7. - С. 74-77

19. Клементьев В.А. Методика варьирования процентной ставки в зависимости от оценки кредитоспособности заемщика / В.А. Клементьев // Финансы и кредит. - 2010. - N 6. - С. 59-62. - Библиогр.: с. 39 (13 назв.)

20. Ковалев В.А. О кредитоспособности заемщика / В.А. Ковалев // Деньги и кредит. - 2008. - N 1. - С. 56-59

21. Кузнецов С.В. Кредитный портфель коммерческого банка и оценка его качества / С.В. Кузнецов // Банковские услуги. - 2007. - N 12. - С. 29-38

22. Полищук А.И. Комплексный подход к оценке кредитоспособности клиентов банка / А.И. Полищук // Бизнес и банки. - 17/ 6/2008. - N 22. - С. 1-5

23. Пурусов А. Что предпринять для снижения затрат на обслуживание кредитов / А. Пурусов // Финансовый директор. - 2010. - N 1. - С. 18-25

24. Соколова Н.А. Оценка кредитоспособности заемщика: что интересует банк / Н.А. Соколова // Бухгалтерский учет. - 2008. - N 11. - С. 58-63

25. Сухоруков С. Как банк оценит кредитоспособность вашей компании / С. Сухоруков // Финансовый директор. - 2009. - N 6. - С. 12-17

26. Фролкина Т.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности потенциального заемщика / Т.Н. Фролкина, Д.А. Ковалев // Финансовый бизнес. - 2009. - N 1. - С. 25-31. - Начало. Окончание: N 2. - С. 16-22

27. www.vtb24.ru

28. www.consultant.ru

29. www.rbc.ru