**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

1. Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка

1.1. Основы кредитной политики коммерческого банка

1.2. Оценка кредитоспособности заемщиков коммерческого банка в процессе кредитования

1.3. Выбор методов оценки кредитоспособности заемщика

2. Анализ кредитной политики банка

2.1. Краткая характеристика Банка «Казанский»

2.2. Кредитная политика Банка «Казанский»»

2.3. Оценка кредитоспособности заемщика

2.4. Кредитный мониторинг, как метод контроля качества кредитного портфеля банка

3. Пути снижения кредитного риска

3.1. Совершенствование кредитной политики коммерческого банка

3.2. Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика

3.3. Пути повышения кредитоспособности заемщика и работа с проблемными кредитами

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

ПРИЛОЖЕНИЯ

## **ВВЕДЕНИЕ**

**кредитная политика коммерческий банк**

Банк – это организация, работающая в особой сфере финансовых услуг. В процессе своей деятельности банк вступает в контакт с различными типами аудиторий: конкурентами, клиентами, государством, с которыми банк взаимодействует с целью оптимизации прибыли.

Однако это не единственная цель, которую преследуют банки, функционируя на рынке. Кроме этого банки стремятся обеспечить оптимальное сочетание ликвидности и доходности финансовых ресурсов, создание и поддержку репутации банков. В свою очередь, хорошая репутация, известность банка влияет на количество клиентов, обращающихся именно в этот банк.

Отношения банка с клиентурой возникают в процессе покупки/продажи банковских продуктов. Они включают в себя: предоставление кредитов, открытие депозитных счетов, операции по выпуску, покупке или продаже ценных бумаг, валютные отношения, расчетные операции, а также трастовые услуги, хранение драгоценностей.

Сегодня коммерческий банк в развитой рыночной экономике способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций помогает сохранять клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной конъюнктуре. Не случайно во всех странах с рыночной экономикой они остаются главным операционным звеном кредитной системы.

Следует учитывать, что далеко не все банковские операции повседневно присутствуют и используются в практике конкретного банковского учреждения (например, выполнение международных расчетов или трастовые операции). Но есть определенный базовый «набор», без которого банк не может существовать и нормально функционировать. К таким операциям банка относятся: прием депозитов; осуществление денежных платежей и расчетов; выдача кредитов.

Хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой «командой» сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой.

Обширная функциональная сфера деятельности банков - посредничество в кредите. Коммерческие банки выполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном, капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в облигации или акции.

Рассматриваемая тема дипломной работы очень актуальна в современном рыночном хозяйстве, поскольку в нормально работающей экономике основной источник прибыли для банка - предоставление в ссуду своих кредитных ресурсов. Кредитная политика - это определение направлений деятельности банка в области кредитно-инвестиционных операций и разработка процедур кредитования, обеспечивающих снижение рисков. Выработка грамотной кредитной политики – важнейший элемент банковского менеджмента.

Сущность кредитной политики банка состоит в обеспечении безопасности, надежности и прибыльности кредитных операций.

Естественно, полностью избежать риска невозможно, поскольку предоставление кредитов - это изначально рискованный вид бизнеса. Поэтому одной из главных задач банка является минимизация кредитного риска. Эта деятельность позволяет банкам максимизировать прибыль и снизить потери от проведения кредитных операций.

Одним из основных путей снижения кредитного риска является всесторонний и тщательный анализ кредитоспособности заемщика. Проведение такого анализа позволяет предоставить руководству банка качественную информацию для принятия решения о выдаче кредита, в случае если финансовое состояние и репутация заемщика окажется удовлетворительным, или отказе в выдаче ссуды, когда результаты анализа отрицательные.

Цель дипломной работы – рассмотрение кредитной политики коммерческого банка на конкретном примере и выработка направлений ее совершенствования.

Задачи дипломной работы:

1. изучить теоретические и методические положения по вопросам разработки кредитной политики коммерческого банка и решения основной ее задачи - выбора эффективного метода оценки кредитоспособности заемщика;
2. провести комплексный анализ собранных в базовом коммерческом банке материалов по вопросам кредитования, выявить положительные и отрицательные аспекты деятельности банка и сформировать на их основе выводы и рекомендации по совершенствованию процесса кредитования;
3. изучить зарубежный опыт и с его учетом на основе анализа деятельности банка раскрыть содержание и обосновать мероприятия по совершенствованию процесса кредитования в коммерческом банке.

Объектом исследования является коммерческий банк. Предметом исследования являются экономические отношения, возникающие между банком и другими субъектами хозяйственной деятельности по поводу предоставления в ссуду денежных средств на принципах платности, срочности и возвратности.

Структура дипломной работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

При написании дипломной работы использовались законодательные акты, нормативные документы, статистические данные, отчетность банка и предприятий, работы отечественных и зарубежных авторов.

**1. Кредитная политика как основной инструмент достижения стратегических целей коммерческого банка**

**1.1 Основы кредитной политики коммерческого банка**

Кредитная политика коммерческого банка представляет собой систему денежно-кредитных мероприятий, проводимых банком для достижения определенных финансовых результатов, и является одним из элементов банковской политики.

На первом этапе реализации кредитной политики происходит оценка макроэкономической ситуации в стране в целом и региона работы потенциальных заемщиков в частности; анализ отраслевой динамики выбранных направлений кредитования; проверка готовности персонала банка к работе с различными категориями ссудополучателей, принятие ряда внутрибанковских нормативных документов. Проводимая работа происходит вне поля деятельности непосредственного кредитного подразделения и относится больше к работе аналитических и маркетинговых служб банка, но присутствие этих необходимых элементов анализа делают процесс кредитования осмысленным и подготовленным[[1]](#footnote-1).

Исходя из проведенных исследований руководство банка принимает меморандум кредитной политики на конкретный период (обычно 1 год). В этом документе излагаются:

1. Основные направления кредитной работы банка на предстоящий период, конкретные показатели кредитной деятельности (нормативы и лимиты), обеспечивающие необходимый уровень рентабельности и защищенности от кредитных рисков, например:
	1. соотношения кредитов и депозитов;
	2. соотношения собственного капитала и активов;
	3. лимиты сегментов портфеля активов банка в целом;
	4. лимиты сегментов кредитного портфеля (лимиты на кредитование предприятий одной отрасли, одной формы собственности, одного вида кредитования и т.д.). Обычно размер лимита включает не более 25 % от величины общего кредитного портфеля. Увеличение определенного сегмента сверх лимита возможно при наличии способов защиты от этого повышенного кредитного риска;
	5. клиентские лимиты:

а) для акционеров (пайщиков);

б) для старых, с определенной историей взаимоотношений, клиентов;

в) для новых клиентов;

г) для не клиентов банка;

* 1. географические лимиты кредитования (требуются для банков, имеющих иногородние филиалы с разным уровнем подготовленности персонала к проведению качественной кредитной работы, а также для монобанков, но желающих проводить активные операции в определенных регионах);
	2. требования по проведению работы с обеспечением (виды залогов, стандарты оформления, маржа в оценке и т.д.);
	3. требования по документальному оформлению и сопровождению кредитов;
	4. планируемый уровень кредитной маржи и механизмы принятия решения об его изменении.
1. Утверждается Положение о порядке выдачи кредитов, где отражается:
	1. организация кредитного процесса;
	2. перечень требуемых документов от заемщика и стандарты подготовки проектов кредитных договоров;

правила проведения оценки обеспечения[[2]](#footnote-2).

Только после принятия этих документов, регламентирующих кредитный процесс, можно говорить о внутренней готовности банка к работе по кредитованию.

Кредитная политика коммерческого банка основывается на реальных экономических предпосылках и источниках кредитного потенциала. Для успешной ее реализации банку необходимо вести учет всех факторов, которые оказывают воздействие на реализацию потоков притока средств кредитного потенциала. В этой связи необходимо рассмотреть основные факторы, воздействующие на эффективность политики банка в части формирования средств кредитного потенциала.

К основным формам повышения источников кредитного потенциала относятся:

1. повышение числа банковских клиентов;
2. увеличение средств существующих в банке участников и клиентов;
3. рост организационной сети банка;
4. объединение средств участников и клиентов банка по целевому назначению (например, создание общего фонда жилищного строительства).

Средства хозяйственных предприятий и организаций - основной фактор формирования кредитного потенциала. Анализ и оценка реальных возможностей к аккумуляции средств у предприятия, с одной стороны, и потребностей в денежных средствах этого же предприятия с другой - важнейшие элементы банковской кредитной политики. В зарубежной практике предпочтение отдается тем клиентам банка, которые целиком свою хозяйственную деятельность осуществляют через данный банк и депонируют в нем все свои денежные средства.

Для банков особое значение имеет большее число постоянных клиентов, так как в этом случае стабильнее депозиты в банке и его ликвидность[[3]](#footnote-3).

 Экономичность, эффективность использования и ликвидность средств предприятий и организаций непосредственно отражаются на стабильности кредитного потенциала банка. В этой связи банк должен хорошо знать деятельность своих клиентов, систематически анализируя такие его показатели, как:

1. ликвидность баланса;
2. рентабельность использования средств, в частности оборачиваемость оборотных средств как реальный экономический критерий степени ликвидности средств;
3. планы производства и их соответствие условиям рыночной конъюнктуры товаров;
4. технический уровень предприятия и перспективы его развития;
5. удельный вес продукции, производимой на экспорт, и др.

Средства населения должны занимать особое место в банковской политике формирования средств кредитного потенциала. Основные факторы, которые воздействуют на приобретение сбережений населения, следующие:

1. Величина денежных доходов и склонность к сбережениям.
2. Организация приобретения сбережений путем широкой банковской сети.
3. Качество предоставляемых услуг населению.
4. Организация информационной службы.
5. Техническая оснащенность отдела банка по работе с населением.
6. Хорошие знания клиентов, их региональное распределение, финансовые силы, интенсивность потребности и использования депонированных в банке средств, надежность в выполнении обязательств, возможности обеспечения и другие факторы, на основе которых можно создать реальное представление о притоке и оттоке средств населения[[4]](#footnote-4).

Средства кредитного потенциала банков формируют рынок денег и кредита, на котором банки предоставляют и заимствуют кредиты. На кредитном рынке, как и на всяком другом, должна быть ясная картина спроса и предложения кредита. В этих целях в банке осуществляется контроль за основными факторами, которые воздействуют на спрос и предложение кредитов:

1. Носитель спроса и предложения кредита.
2. Объем спроса и предложения кредита по их срочности.
3. Условия и высота процентного уровня, или цена кредита по срочности кредита.
4. Основные тенденции движения на кредитном рынке, особенно воздействие Центрального банка.
5. Соотношения процентных уровней на отдельных кредитных рынках, их закономерности.
6. Система страхования риска, которая может проявляться во взятии и предоставлении кредита на кредитном рынке.

Хорошие знания тенденции на кредитном рынке дают возможность коммерческому банку проводить деловую политику эффективно и эластично, а средства своего кредитного потенциала использовать свободнее.

Если коммерческий банк имеет ясную картину на кредитном рынке, то тем самым он обеспечивает для себя возможность получения межбанковского кредита на кредитном рынке в момент возникновения собственных обязательств без риска неликвидности. Кроме того, кредитный рынок позволяет банку поддерживать высокую ликвидность своих средств продажей их на этом рынке.

Кредитная политика коммерческого банка обеспечивает непрерывное использование всех средств, которые создаются для удовлетворения подлежащих погашению обязательств и минимального резерва ликвидности. Остаток средств необходимо реализовать на денежном и кредитном рынке. Все сделки на денежном и кредитном рынке регулируются особыми решениями органов управления банка.

Одна из основных целей банковской политики в распределении средств кредитного потенциала - это обеспечение соответствия структуры источников средств со структурой активов банка[[5]](#footnote-5).

Специфичность банковской функции и динамика циркуляции денежных потоков создают реальную возможность для того, чтобы банк в своей деятельности мог осуществлять срочную трансформацию средств кредитного потенциала. Срочная трансформация средств банка происходит, когда банк определенную сумму кредита предоставляет в среднем на более длительные сроки, чем срочность средств кредитного потенциала.

Возможность трансформации срочной структуры средств кредитного потенциала связана с тем, что средства депозитов по предъявлении концентрируются в банке от разных депонентов, которые их используют с различной динамикой. До какой степени банк может совершать срочное переструктурирование средств, зависит от утвержденной деловой политики формирования и распределения средств кредитного потенциала, от банковского анализа источников средств и активов и уровня ликвидности в момент трансформации средств. Никакая сиюминутная конъюнктура и исключительная ситуация не могут быть основанием для срочной трансформации средств, поскольку она не имеет экономической основы и чистого расчета результатов срочной трансформации.

Зарубежный опыт свидетельствует о том, что трансформация средств кредитного потенциала является одной из основных причин обострения проблемы банковской ликвидности. Для оценки степени риска срочной трансформации целесообразно отрегулировать отражение сроков активных и пассивных операций в балансах и унифицировать позиции балансов коммерческих банков.

Качественное и количественное равновесие прилива и отлива средств кредитного потенциала - важный фактор в политике ликвидности банка. Данные показатели позволяют провести анализ указанного равновесия и тем самым оценить степень риска неликвидности по причине срочной трансформации средств кредитного потенциала. Простейшим показателем степени срочной трансформации может служить процентное соотношение между общей величиной краткосрочных активов и краткосрочных источников, между величиной долгосрочных активов и долгосрочных источников средств кредитного потенциала банка.

Таким образом, кредитная политика является важнейшим инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения. Важнейшей задачей кредитной политики является эффективная оценка кредитоспособности заемщика. Выбор метода оценки кредитоспособности заемщика требует тщательного рассмотрения.

Кредитная политика – это планирование деятельности банка на ближайшую перспективу. Значение кредитной политики для работы коммерческого банка очень велико:

во-первых, она дает ориентир в работе кредитного отдела;

во-вторых, создает предпосылки для увеличения эффективности в его деятельности, поскольку учитывает объективную ситуацию в стране;

в-третьих, снижает вероятность ошибок и принятия неверных решений;

в-четвертых, обеспечивает единообразие в кредитной работе банка и во всех его филиалах[[6]](#footnote-6).

Разрабатывая кредитную политику, руководство банка должно учитывать треугольник целей: максимальная прибыльность, оптимальная ликвидность и минимальный риск. Кроме того, необходимо исходить из:

* + объема и структуры кредитных ресурсов (с повышением доли «коротких» денег, должна сокращаться доля долгосрочных кредитов);
	+ объема и структуры портфеля кредитов (по отраслям, по срокам, по обеспечению);
	+ условий предоставления кредитов.

Элементами кредитной политики являются:

1) район деятельности или «география кредита». В последнее время этот элемент становится более масштабным в силу развития конкуренции и росту потребности в кредите в различных регионах страны.

2) Виды предоставляемых услуг. На ассортимент услуг банка могут повлиять степень риска (высокий риск факторинга не позволяет ему занять видное место среди услуг банка), ликвидность (если степень ликвидности невысока, то снижается доля долго- и среднесрочных кредитов), заявки клиентов (если нет потребности в услуге, то нет необходимости в ее разработке и внедрении), прибыльность кредита.

3) кредитоспособность заемщика. Существует объективная (материальный аспект: финансовое положение заемщика, наличие движимого и недвижимого имущества) и субъективная оценка. С точки зрения последней, банк не должен предоставлять кредит клиенту, который не заслуживает доверия, т.е. если имеются признаки, что заемщик не будет скрупулезно придерживаться условий кредитного договора. Так, при оценке заемщика банк уделяет большое внимание «особенностям жизненного стиля» клиента. Предпочитает иметь дело с клиентом, который владеет домом и проживает в нем в течение длительного периода, женат и имеет детей. Это служит свидетельством благонадежности и дает гарантию, что клиент не прекратит выплату долга в не экстремальных условиях.

4) приемлемая форма обеспечения (движимое имущество: депозиты, ценные бумаги, драгоценности и недвижимость)[[7]](#footnote-7).

5) срок возврата кредита. С точки зрения банка важно установление научно-обоснованного срока возврата, поскольку в этом случае снижается риск несбалансированной ликвидности; с точки зрения заемщика – нет необходимости в отвлечении денег из производственного оборота.

6) максимальный лимит кредитования. Банк не должен выдавать сверхкрупные кредиты по двум причинам: слишком высок риск невозврата и риск нарушений нормативов ЦБ (что грозит санкциями).

7) компенсационный остаток на счете – это своеобразная защита банка: часть ресурсов клиент бронирует на счете (отдельный депозитный счет, либо на расчетном счете с обязательством минимального остатка). При открытии кредитной линии размер компенсационного остатка определяется «Правилом 10+10»: заемщик бронирует на счете 10% от суммы открытой кредитной линии в виде неснижаемого остатка и 10% от фактически полученных денег.

На содержание кредитной политики коммерческого банка влияют следующие факторы:

1) размер банковского капитала (банки, имеющие солидную капитальную базу, могут позволить себе значительно больший объем кредитных вложений при умеренных процентах, в отличие от банков с незначительным капиталом);

2) степень риска и прибыльности ссуд (если банк нацелен на получении максимальной прибыли, то он руководствуется «агрессивной» политикой, предполагающей повышенный риск; если же политика консервативная, банк стремится к минимизации риска, что, соответственно снижает прибыль);

3) стабильность ресурсной базы (чем стабильнее ресурсы, тем меньше резервов приходится создавать банку, следовательно, увеличивается объем кредитного портфеля);

4) состояние экономики страны (если экономика находится в состоянии депрессии, то необходимость в кредитах отпадает: производители не могут взять кредит - нечем отдавать, банкиры не могут его дать – нет надежных заемщиков. При росте экономики кредитная деятельность значительно расширяется);

5) денежно-кредитная политика ЦБ (если на данном этапе проводится политика экспансии, то объем кредитов стремительно растет, при рестрикционной политике - наоборот);

6) спрос и предложение на кредит;

7) способность и опыт персонала.

Необходимость регулирования кредитных операций заключается в следующем:

* 1. обеспечение надежности портфеля кредитов (благодаря тщательному отбору потенциальных заемщиков);
	2. ряд кредитов оказывает влияние на развитие экономики, поэтому с учетом задач регулирования экономики, возникает необходимость стимулирования (ограничения) кредитной деятельности (например, кредитование сельского хозяйства поощряется льготным налогообложением);
	3. снижение возможных рисков через ограничение кредита на 1-го заемщика (не более 25% от капитала), а также в области обеспечения.

Регулирование кредитных операций со стороны государства в лице ЦБ осуществляется, во-первых, через установление ограничений на объем кредитной деятельности (нормативы ЦБ) и, во-вторых, через применения тех или иных инструментов денежно-кредитных ресурсов (изменяя объем и стоимость ресурсов).

Итак, каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность. Кредитная политика включает в себя стратегию - приоритеты, принципы и цели на кредитном рынке, и тактику - инструментарий, используемый для реализации целей и порядок осуществления кредитных операций. Кредитная политика создает предпосылки для эффективной работы персонала, уменьшает вероятность ошибок и снижает риски.

Таким образом, кредитная политика является важнейшим инструментом достижения стратегических целей коммерческого банка. От ее успешной реализации во многом зависит финансовый результат банковского учреждения. Важнейшей задачей кредитной политики является эффективная оценка кредитоспособности заемщика. Выбор метода оценки кредитоспособности заемщика требует тщательного рассмотрения.

* 1. Оценка кредитоспособности заемщиков коммерческого банка в процессе кредитования

Кредитная сделка предполагает взаимоотношения двух субъектов - кредитора и заемщика, кредитор передает заемщику объект сделки - ссуженную стоимость - на условиях срочности, возвратности, платности, но при этом остается собственником объекта сделки. В каждой кредитной сделке для кредитора присутствует элемент риска: невозврата ссуженной стоимости заемщиком (по разным причинам), неуплаты процентов по ссуде, нарушения сроков возврата.

В дипломной работе рассматривается вариант, когда в качестве кредитора выступает банковское учреждение, т.е. речь идет о банковском кредите.

В мировой практике кредитоспособность клиента является одним из основных объектов при определении целесообразности и форм кредитных отношений с ним. Способность к возврату долга связывается с моральными качествами клиента, его талантом и родом занятий, степенью вложения капитала в недвижимое имущество, возможностью заработать средства для погашения ссуды и других обязательств в ходе процесса производства и обращения.

Кредитоспособность заемщика зависит от разных факторов, в том числе от его финансового положения - уровня обеспечения собственными средствами, уровня рентабельности, наличия достаточного объема ликвидных активов, финансовой дисциплинированности заемщика и его контрагентов[[8]](#footnote-8).

Для оценки кредитоспособности на перспективу нужно, помимо указанного, учесть влияние предстоящих конъюнктурных изменений в экономике, сказывающихся на деятельности заемщика, с учетом сумм и сроков предстоящих поступлений доходов и их использования, в соответствии с обязательствами по платежам (за материалы, энергию, и др.) и погашением ссудной задолженности. Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают и в связи с таким фактором, как репутация заемщика, измерить и оценить относительное значение которой невозможно.

При определении кредитоспособности надо учитывать и данные о разных сторонах деятельности заемщика, условиях его работы. Наряду с цифровыми показателями можно использовать данные о репутации заемщика, что не поддается выражению в цифровом виде.

Таким образом, кредитоспособность заемщика основывается на моральных качествах клиента и его способности воспроизвести авансированные средства для погашения долга.

Основная цель оценки кредитоспособности - определить способность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду и на этой основе формализовать в кредитном договоре условия ее предоставления. Коммерческий банк в каждом конкретном случае определяет степень риска, который он готов взять на себя, размер кредита и возможность его предоставления в данных обстоятельствах.

В процессе оценки кредитоспособности заемщика выясняют дееспособность и репутацию заемщика, наличие капитала (владение активами), обеспеченность ссуд, состояние экономической конъюнктуры.

Дееспособность заемщика в отношении ссуд - это не только его способность погасить ссуду, но, прежде всего, правомочность получения им кредита. Поэтому, решая вопрос о предоставлении ссуды юридическому или физическому лицу, банк должен ознакомиться с уставами, положениями и паспортами, определяющими правомочность тех или иных лиц в получении кредита. Банки требуют также предъявления документов, удостоверяющих право юридического лица брать ссуду и лиц, уполномоченных вести переговоры и подписывать договорные документы.

Репутация заемщика означает не только его возможность вернуть долг по ссуде, но и желание выполнить все обязательства, вытекающие из условий кредитного соглашения. Критерием оценки репутации руководства предприятия-заемщика может выступать фактор управления, т.е. умение руководить предприятием, находить людей, сырье и средства, необходимые для производства товаров и услуг, а также получения прибыли.

Наличие капитала предполагает владение активами в обеспечение кредита. Предприятиям не может быть предоставлен кредит, если они не располагают исходным капиталом для обеспечения ссуды. Одним из показателей финансового состояния предприятия является стоимость имущества владельца - уставный капитал предприятия.

Состояние конъюнктуры - это экономическая среда, в рамках которой в период владения банковской ссудой функционируют предприятия и отдельные лица - заемщики.

Чем продолжительнее срок ссуды, тем важнее прогноз экономической конъюнктуры. Знание того, что может происходить с заемщиком в периоды процветания или спада экономической активности в стране, отрасли, городе, а также изменения условий конкуренции, технологии производства, спроса и методов реализации продукции или услуг, имеет важное значение при анализе кредитной заявки[[9]](#footnote-9).

* 1. Выбор методов оценки кредитоспособности заемщика

Основная цель изучения кредитоспособности - определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую сумму в соответствии с условиями договора о выдаче ссуды. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Сложность оценки кредитоспособности заемщиков обусловила применение разнообразных подходов к такой задаче, в зависимости от особенностей заемщиков.

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

Понятие кредитоспособности включает правовое и хозяйственно-финансовое состояние заемщика, которое определяет наличие предпосылок для получения им кредитов, а также их погашения в установленные сроки.

Кредитоспособность заемщика, в отличие от его платежеспособности, не фиксирует неплатежи за текущий период или на какую-либо дату, а прогнозирует его платежеспособность на ближайшую перспективу. Оценивается кредитоспособность на основе системы показателей, которые отражают размещение и источники оборотных средств, результаты хозяйственно-финансовой деятельности заемщика. Выбор показателей зависит от особенностей построения баланса и других форм отчетности клиентов, их отраслевых особенностей, формы собственности.

При оценке кредитоспособности заемщика учитываются: правомочность, которую юридическое лицо получает только с момента государственной регистрации его устава в исполнительных органах власти, финансовая стабильность, платежеспособность и другие показатели (ликвидность баланса, состояние активов, эффективность использования средств, прибыль, наличие обеспечения или другие гарантии возвращения кредита, рейтинг).

Глубина анализа кредитоспособности зависит от наличия или отсутствия в прошлом кредитных отношений банка с конкретным заемщиком, от результатов его хозяйственно-финансовой деятельности, размеров и сроков предоставления ссуд.

Другой подход основан на системе показателей, используемых американскими специалистами, - так называемых 5 «С»:

1. character (характер заемщика);
2. capacity (финансовые возможности);
3. capital (капитал, имущество);
4. collateral (обеспечение);
5. conditions (общие экономические условия) [[10]](#footnote-10).

Под «характером» заемщика имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится, прежде всего, выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относился к своим обязательствам в прошлом, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить всестороннюю характеристику заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию.

Финансовые возможности заемщика, его способность погасить кредит определяются с помощью тщательного анализа его доходов и расходов и перспектив изменения их в будущем. В принципе у заемщика банка есть три источника средств для погашения ссуды:

1. текущие кассовые поступления (cash flow);
2. продажа активов;
3. прочие источники финансирования (включая заимствования на денежном рынке).

Коммерческие банки традиционно относятся к той категории кредиторов, ссуды которых погашаются за счет чистого сальдо текущих кассовых поступлений (net cash flow). Эта величина равняется чистой операционной прибыли плюс амортизационные отчисления минус прирост дебиторской задолженности минус прирост товарных запасов плюс сумма счетов к оплате.

Критическое значение для погашения займа имеет динамика дебиторской задолженности предприятия и изменение его товарных запасов. Чаще всего с этими статьями связаны трудности в погашении займа.

Кроме первых двух критериев банк большое внимание уделяет также другим факторам, а именно акционерному капиталу фирмы, его структуре, соотношению с другими статьями активов и пассивов, а также обеспечению займа, его достаточности, качеству и степени реализуемости залога в случае непогашения ссуды.

Наконец, при рассмотрении заявки на кредит принимаются во внимание «общие условия», определяющие деловой климат в стране и оказывающие влияние на положение как банка, так и заемщика: состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоги, цены на сырье и т.д.[[11]](#footnote-11)

Одна из целей кредитных работников банка заключается в том, чтобы выразить в цифрах (квантифицировать) указанные критерии применительно к каждому конкретному случаю. На основе этого будет принято взвешенное решение относительно кредитоспособности заемщика, целесообразности выдачи ему кредита, ценовых и неценовых условий этого кредита и т.д. В рамках дилеммы «риск – доходность» заемщики, имеющие более слабые финансовые позиции (а, следовательно, более подверженные риску) должны платить за кредит больше, чем более надежные заемщики.

От полноты и достоверности информации о потенциальном заемщике зависит правильность принятия решения о выдаче кредита. В каждом конкретном банке состав и характер информации запрашиваемой у клиента и получаемой из других доступных источников может различаться, однако должны быть освещены основные вопросы, ответы на которые необходимы для принятия решения.

Примерный перечень вопросов задаваемых клиенту кредитным инспектором в ходе личной беседы, приведен в Приложении 1.

После беседы кредитный инспектор должен принять решение - продолжать ли дальнейшую работу с кредитной заявкой или ответить отказом.

Если предложение клиента расходится, в каких то важных аспектах с принципами кредитной политики проводимой банком, то заявку следует отклонить, объяснив заявителю причины отказа.

Если по итогам беседы кредитный инспектор решает продолжать работу с клиентом, то он запрашивает у клиента пакет сопроводительных документов, детальный анализ которых будет проведен на последующих этапах работы с заявкой и на основании которых заполняется кредитное досье. Состав такого пакета следующий:

1. финансовый отчет (баланс) фирмы за последние три года работы.
2. отчет о движении кассовых поступлений.
3. внутренние финансовые отчеты.
4. внутренние управленческие отчеты.
5. технико-экономическое обоснование кредитуемого мероприятия.
6. налоговые декларации.

Кроме информации получаемой непосредственно от клиента банк старается получить информацию о нем и из других источников. Такими источниками могут быть:

1. материалы о клиенте имеющиеся в архиве банка;
2. сведения других банков, в которых этот клиент уже кредитовался;
3. сведения других фирм, сотрудничавших с клиентом в прошлом (его кредиторы, покупатели продукции, поставщики и т.д.);
4. отчеты и другие материалы частных и государственных учреждений и агентств (отчеты о кредитоспособности, отраслевые аналитические исследования, справочники по инвестициям и т.д.).

Эксперты кредитного отдела в первую очередь обращаются к архивам своего банка. Банк может располагать центральной картотекой на всех вкладчиков и заемщиков, из которой можно почерпнуть информацию об их кредитоспособности. К примеру, она покажет, как погашались ссуды в прошлом, каков остаток на текущем и сберегательном счетах и имеет ли податель заявки право допускать овердрафт по счету. Если заявитель уже получал ранее кредит в банке, то в архиве имеются сведения о задержках в погашении долга или других нарушениях.

Важные сведения можно получить у банков и других финансовых учреждений, с которыми уже имел дело заявитель. Банки, инвестиционные и финансовые компании могут предоставить материалы о размерах депозитов компании, непогашенной задолженности, аккуратности в оплате счетов и т.д. Торговые партнеры компании могут сообщить данные о размерах предоставленных ей коммерческих кредитов. По этим данным можно судить о том, использует клиент заемные средства эффективно или нет[[12]](#footnote-12).

В мировой практике проблема «неполноты доступной информации» решается через накопление информации об обслуживании заёмщиком своих кредитов в определённых организациях (бюро кредитных историй) с установлением особого режима раскрытия такой информации и ограниченного круга лиц, которым такая информация может быть представлена.

Бюро кредитных историй – коммерческая организация, которая создаётся с целью аккумулирования информации о заёмщиках – физических и юридических лицах, их настоящих и прошлых обязательствах. Эта информация составляет кредитную историю, доступ к которой потенциальный кредитор получает только с письменного согласия будущего заёмщика. Таким образом, бюро кредитных историй повышают уровень информированности кредиторов о потенциальных заёмщиках, давая возможность более точного прогнозирования вероятности возврата кредита.

В связи с этим, в России с 1 июня 2005 года вступил в силу Федеральный закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30.12.2004 года. В этом документе прописаны понятие и состав кредитных историй, основания и порядок их формирования, а также условия хранения и использования информации.

1 сентября 2005 года право на регистрацию бюро кредитных историй получила Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР). Отбор бюро в реестр производится по нескольким критериям. Основные – это финансовое положение и деловая репутация бюро. Если хотя бы одно требование не будет выполнено, у бюро нет шансов попасть в реестр. Кроме того, на протяжении всего существования БКИ периодически подвергается проверкам на качество и своевременность предоставляемых услуг.

С 1 марта 2006 года все банки начали передавать информацию о заёмщиках в бюро. Кто этого не сделает – нарушит закон. Одновременно банкиры стали получать из бюро кредитные истории.

Один из наиболее важных источников информации о кредитоспособности - анализ бухгалтерских отчетов потенциальных заемщиков. Особое внимание банк обращает на результаты прогноза денежных потоков, которые свидетельствуют об ожидаемом финансовом состоянии, прибыльности и потребности заемщика в дополнительно привлекаемых средствах.

Таким образом, выбор метода оценки кредитоспособности заемщика представляет собой сложный, многогранный и трудоемкий процесс. От его правильной организации зависит уровень кредитного риска, принимаемого на себя банковским учреждением

Рассмотрев теоретические аспекты реализации кредитной политики коммерческим банком и основной ее задачи - выбора метода оценки кредитоспособности заемщика, необходимо рассмотреть, как поставлена эта работа на конкретном примере.

**2.** **Анализ кредитной политики банка**

2.1 Краткая характеристика Банка «Казанский»

10 июня 1994 года был создан Коммерческий инвестиционно-трастовый Банк ««Казанский» (Товарищество с ограниченной ответственностью). Была получена лицензия Центрального Банка РФ на совершение банковских операций №2888.

Первоначальные учредители Банка: ОАО «КМПО», Завод «Ижмаш», ОАО «Ландора и Ко» и другие.

Первоначальный уставный капитал Банка: 100 тыс. рублей.

В январе 1997 года Банк получил Лицензию на осуществление банковских операций со средствами в иностранной валюте №2888. Сформировано внешнеэкономическое направление деятельности Банка.

В январе 1998 года Банк получил Лицензию профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление дилерской, депозитарной и брокерской деятельности (включая операции с физическими лицами).

В декабре 1998 года Банк был преобразован из Товарищества с ограниченной ответственностью в Общество с ограниченной ответственностью.

В 1999 году Банк стал членом Секций Фондового и Валютного Рынков Московской Межбанковской Валютной Биржи.

В июле 2000 года Банк начал деятельность на рынке пластиковых карт и стал членом российской платежной системы Union Card. Организовано Управление пластиковых карт, открыт процессинговый центр и начата работа по обслуживанию карт международных систем VISA, EuroCard/MasterCard, Cirrus Maestro, а также российской платежной системы Union Card. В августе 2000 года Банк начал осуществлять операции по переводу наличных средств в иностранной валюте с помощью системы «Western Union».

В апреле 2003 года Банк преобразован из Общества с ограниченной ответственностью в Общество с дополнительной ответственностью. Данная реорганизация позволила установить дополнительную субсидиарную ответственность учредителей в размере 100% от уставного капитала (500 млн. руб.).

В соответствии с требованиями Федеральных законов РФ и нормативными актами Центрального банка РФ 26 января 2004 г. ОДО «Банк «Казанский»» принял решение о преобразовании в открытое акционерное общество.

Важным основанием для принятия решения об акционировании Банка ««Казанский»» явилось общее понимание участниками Банка возможностей его дальнейшего развития в форме открытого акционерного общества. Это возможности более масштабного роста уставного капитала и собственного капитала Банка, в том числе за счет привлечения новых акционеров, увеличения объема и повышения качества привлекаемых ресурсов, более полного и гибкого обслуживания клиентов Банка и существенного роста их количества и качества, наращивания активов и достижения на этой основе роста доходов и прибыли Банка.

Важнейшей целью преобразования Банка является укрепление надежности Банка и доверия со стороны клиентов и вкладчиков, банков-корреспондентов и других предприятий и организаций, являющихся настоящими или потенциальными партнерами.

8 апреля 2005 года было зарегистрировано преобразование ОДО «Банк ««Казанский»» в открытое акционерное общество.

Высшим органом управления Банка ««Казанский»» является Общее собрание акционеров Банка. В компетенцию Общего собрания входят определение основных направлений деятельности Банка, внесение изменений в учредительные документы Банка, образование и избрание исполнительных органов и другие важные вопросы, определяющие основы работы Банка.

Общее собрание акционеров Банка избирает Совет директоров, в состав которого входят представители основных акционеров Банка. В компетенцию Совета директоров входят все вопросы, касающиеся стратегии развития Банка. Руководство текущей деятельностью Банка осуществляется Председателем Правления и Правлением. Каждый член Правления Банка является ответственным за определенные направления деятельности. Направления подразделяются на участки работы, которыми руководят начальники управлений и отделов. В отдельных случаях управления объединяются в департаменты.

Работа внутри подразделений, как правило, регламентируется положениями и инструкциями, утвержденными Правлением Банка. Для каждого работника определены его должностные обязанности.

На сегодняшний день Банк имеет генеральную банковскую лицензию ЦБРФ и предлагает своим клиентам следующие виды банковских услуг:

1. Открытие и обслуживание счетов в национальной и иностранных валютах;
2. Выполнение международных расчетов в форме документарных аккредитивов, инкассо и переводов;
3. Открытие и ведение корреспондентских счетов «Ностро» и «Лоро» в национальной и иностранных валютах;
4. Международные расчеты с использованием системы международных расчетов SWIFT;
5. Предоставление услуг по размещению средств в иностранных банках, выполнение всех видов конверсионных и депозитных операций на международных валютных рынках с использованием системы «Рейтер Дилинг»;
6. Предоставление кратко-, средне- и долгосрочных кредитов в национальной и иностранных валютах;
7. Выполнение операций в иностранных валютах на внутреннем валютном рынке по поручению банков: предприятий и физических лиц:
	1. представительство интересов клиентов на валютных биржах;
	2. покупка-продажа иностранной валюты на валютных биржах;
	3. инкассация валютной выручки торговых организаций;
	4. покупка-продажа наличной иностранной валюты через сеть обменных пунктов;
	5. конверсионные операции с наличной иностранной валютой;
	6. выплата и инкассация именных и дорожных чеков;
	7. выплата клиентам наличной валюты на командировочные расходы;
8. Привлечение средств в национальной и иностранных валютах на депозит до востребования и срочные вклады от физических и юридических лиц;
9. Принятие и предоставление обеспечения для платежных договоров по поручению своих клиентов;
10. Предоставление банковских гарантий в национальной и иностранных валютах;
11. Проектное финансирование.

Основные показатели деятельности Банка ««Казанский»» приведены в Приложении 2.

Одним из клиентов Банка «Казанский» является ОАО «Татснаб».

Основные виды деятельности Акционерного общества «Татснаб»:

1. внешнеэкономическая - экспорт цветных металлов и сплавов и изделий из них, импорт товаров промышленного производства и продовольствия;
2. создание производственных мощностей по выпуску средств вычислительной и оргтехники, контрольно-кассовых машин, продовольствия и др.;
3. коммерческо-коньюктурная - металлоконструкции и прокат, компьютерная и оргтехника, коммуникационные средства для передачи и обработки информации, программные продукты, контрольно-кассовые машины, строительные конструкции и оборудование, отделочные материалы, автотранспорт, погрузочно-разгрузочная техника, горюче-смозочные материалы, бытовые приборы и оборудование, продукты питания, сырье и другие виды продукции лучших производителей России, стран СНГ, Европы;
4. деятельность на рынках недвижимости и ценных бумаг;
5. разработка и внедрение локальных и корпоративных вычислительных сетей и специального программного обеспечения для автоматизированных систем управления и проектирования всех уровней в промышленности, коммерческой, финансовой (банковской), издательской и других видов деятельности;
6. сервисное обслуживание и гарантийный ремонт средств связи, вычислительной и оргтехники;
7. экспорт свыше 20 000 тонн в год черных и цветных металлов, сплавов и изделий из них;
8. имеет в различных регионах России широкую сеть специализированных фирменных салонов, Региональные Технические Центры по сервисному обслуживанию и ремонту средств вычислительной и оргтехники, склады, магазины по реализации промышленных и продовольственных товаров;
9. член Международной Академии Лидеров Бизнеса и Администрации.

Таким образом, ОАО «Татснаб» являясь одним из клиентов Банка «Казанский», регулярно пользуется банковским кредитом.

**2.2 Кредитная политика Банка «Казанский»**

Кредитная политика Банка «Казанский» основана на общедоступности кредитных ресурсов предприятий всех форм собственности при максимальном обеспечении интересов банка относительно возврата кредитов. Экономическое положение и государственные приоритеты относительно инвестиций за счет привлеченных за рубежом кредитных ресурсов обусловили направления кредитных вложений. В то же время кредитные ресурсы в национальной валюте за счет собственных средств направляются, главным образом, новым экономическим структурам на выполнение проектов, обеспечивающих быстрый оборот ссудного капитала.

Учитывая место, которое занимает кредитная деятельность в формировании прибыли (около 47% от чистой прибыли), Банк «Казанский» постоянно уделяет ей первоочередное внимание, определяя приоритеты деятельности. Подход Банка «Казанский» к кредитной политике ориентирован на достижение наибольшей эффективности с одновременным поддержанием уровня риска. Это достигается за счет тщательного изучения финансового состояния заемщика, глубокого знания рынка и прогнозирования тенденций его развития.

Оценка кредитоспособности заемщика является наиболее важным вопросом кредитной политики банка. От ее правильной организации зависит успех реализации кредитной политики.

Банк предоставляет практически весь спектр банковских услуг доступных на сегодняшний день на рынке банковских услуг. В силу специфики положения государственного банка, а также исторических предпосылок, приоритетным направлением деятельности является предоставление валютных кредитов.

В своей работе по предоставлению валютных кредитов банк руководствуется Уставом, Законом «О банках и банковской деятельности», Генеральной лицензией Центрального банка РФ (ЦБ РФ) на право проведения операций с иностранной валютой, и другими законодательными и нормативными актами по валютному регулированию. Кредиты в иностранной валюте предоставляются предприятиям, организациям и другим субъектам хозяйственной деятельности (юридическим лицам, в дальнейшем «Заемщики») независимо от форм собственности, которые являются клиентами банка, не клиентам кредиты предоставляются в исключительных случаях по решению Кредитного комитета.

Правление банка и Кредитный комитет определяют основные направления кредитной политики банка, а именно:

1. текущие приоритетные направления в кредитовании с учетом кредитных рисков в разных отраслях народного хозяйства;
2. структуру кредитного портфеля банка (по срокам, процентам, категориям);
3. лимиты объемов кредитования на одного заемщика;
4. методику оценки финансового состояния и кредитоспособности Заемщика с учетом специфики отрасли (отдельно для «малого», «среднего» и «большого» бизнеса);
5. методику определения категории кредита;
6. внутреннюю базовую ставку для системы Банка по валютным кредитам.

Предоставление кредитов выполняется исключительно на коммерческой основе при выполнении следующих условий:

1. валютные кредиты предоставляются Заемщику в безналичной форме путем оплаты расчетно-денежных документов со ссудного счета;
2. кредит предоставляется только для целевого кредитования конкретного проекта или хозяйственной операции, технико-экономическая экспертиза которых свидетельствует об их достаточной доходности с учетом экономической конъюнктуры и рисков в конкретной отрасли народного хозяйства, тенденций развития рынка;
3. сумма предоставляемого кредита находится в рамках лимита, установленного для отделения банка, при условии наличия свободных кредитных ресурсов и соблюдения нормативов ликвидности его баланса;
4. предоставление отделениями банка кредитов, превышающих установленный лимит, производится с разрешения Кредитного комитета банка путем предварительного рассмотрения полного пакета документов по кредиту;
5. проводимый банком всесторонний комплексный анализ имеет целью убедиться в кредитоспособности, финансовой стабильности, рентабельности, ликвидности Заемщика;
6. кредитоваться могут только предусмотренные Уставом Заемщика виды деятельности;
7. кредит должен быть обеспечен залогом имущества принадлежащего Заемщику на которое, в соответствии с действующим законодательством, может быть направлено взыскание, или другими видами обеспечения применяемыми в банковской практике;
8. кредит предусматривает безусловное соблюдение принципов срочности, платности, возвратности и целевой направленности;
9. кредит, как правило, может быть выдан только после полного погашения Заемщиком задолженности по предыдущему кредиту;
10. запрещается предоставление кредитов на покрытие убытков хозяйственной деятельности Заемщика, формирование и увеличение уставных фондов коммерческих банков и других хозяйственных товариществ, а также на оплату Заемщиком процентов по кредитам.

Для получения кредита Заемщик должен предоставить Банку пакет документов, который включает:

1. ходатайство заемщика на имя председателя Правления, в котором указано целевое назначение кредита, его сумма, срок использования, экономическая характеристика мероприятия (предприятия), которое будет кредитоваться и финансовый эффект от его осуществления и формы обеспечения;
2. годовой отчет, бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату. Периодические статистические отчеты, отчеты о финансовых результатах, декларации о доходах, выписки по счетам заемщика;
3. технико-экономическое обоснование, отображающее эффективность и окупаемость затрат, сроки осуществления мероприятия и расходов с необходимыми расчетами ожидаемых поступлений валютных средств от реализации продукции (проведение работ, предоставление услуг), за счет которых предполагается погасить получаемый кредит;
4. должным образом заверенную копию импортного контракта, который должен быть оплачен за счет кредита;
5. должным образом заверенную копию экспортного контракта, по которому ожидается поступление валютной выручки, которая должна быть направлена на погашение кредита;
6. перечень имущества, предлагаемого для залога, и оригиналы, и должным образом заверенные копии документов, подтверждающих право собственности;
7. копию решения о создании, реорганизации предприятия того органа, которому предоставлено такое право действующим законодательством, заверенную нотариально или органом, выдавшим такое решение (учредительный договор, приказ о создании и т.д.);
8. копию должным образом зарегистрированного Устава (Положения) и копию свидетельства о государственной регистрации в органе государственной исполнительной власти, как субъекта предпринимательской деятельности, заверенных нотариально;
9. нотариально заверенные копии лицензий на право осуществления деятельности, предусмотренное Уставом Заемщика, если таковая предусмотрена действующим законодательством;
10. карточку с образцами подписей лиц, которым, согласно действующему законодательству или учредительным документам предприятия, предоставлено право распоряжаться счетами в Банке и подписи платежных и других расчетных документов. В карточку включают также оттиск печати предприятия. Такая карточка заверяется нотариально;
11. протокол об избрании на должность, приказ о назначении (то есть копии документов, удостоверяющих полномочия должностных лиц Заемщика);
12. документы, необходимые для реализации этого проекта, в том числе: проект строительства, заключения экспертов по проектно-сметной документации, графики выполнения работ, лицензии и разрешения на осуществление такого вида деятельности, соответствующие сертификаты и др.
13. заявления Заемщика на имя руководителя Банка, в котором находятся его расчетный и валютный счета, о предоставлении права представителям Банка знакомиться в любое время с состоянием его счетов;
14. заявление Заемщика на имя руководителя налоговой инспекции, о предоставлении права представителям Банка знакомиться в любое время с документами, характеризующими состояние его фирмы;
15. арендные предприятия предоставляют еще и копию договора аренды, заверенную нотариально.

Документами, подтверждающими право собственности могут быть:

1. контракты, таможенные декларации;
2. платежные документы;
3. договор купли-продажи, при необходимости заверенный нотариально или через фондовую биржу;
4. справка государственной нотариальной конторы об отсутствии запрета на отчуждение и отсутствие ареста;
5. документы, подтверждающие право собственности или право на пользование землей;
6. регистрационное удостоверение, выданное Бюро Технической инвентаризации;
7. технический паспорт, свидетельство о регистрации транспортного средства;
8. письменное согласие всех совладельцев имущества на передачу его в залог Банку;
9. разрешение уполномоченного государственного органа на передачу имущества в залог (касается государственного имущества, закрепленного за предприятием на праве полного хозяйственного ведения, и имущества акционерных обществ, находящихся в процессе корпоратизации (приватизации);
10. документы, которые подтверждают цену и оценку стоимости имущества, которое предоставляется в залог;
11. проект договора страхования или письменное подтверждение страховой компании о согласии на страхование имущества, предоставляемого в залог (в случае, если страхование является обязательным согласно действующему законодательству или по требованию Банка).

Одновременно предоставляется Книга записи залогов имущества.

Основной целью специалистов кредитного и других отделов, на этапе рассмотрения заявления, является профессиональная оценка сильных и слабых сторон проекта или хозяйственной операции, предложенной для кредитования и определение степени риска для Банка.

Если во время рассмотрения заявления не будут получены ответы на основные вопросы, связанные с предоставлением кредита, просьба должна быть аргументировано отклонена, даже при наличии достаточного обеспечения.

Во время анализа документов особенное внимание уделяется таким вопросам:

1. кредитование таких видов деятельности, которые предусмотрены Уставом (Положением) Заемщика;
2. кредит в иностранной валюте используется для целей, сформулированных в кредитном договоре. Эти цели определяются на основании контракта или договора с иностранной фирмой или фирмой-резидентом, которая специализируется на осуществлении импортных операций, предоставленного заемщиком для обслуживания кредитного проекта;
3. принцип возврата валютного кредита предусматривает определение кредитоспособности заемщика, то есть наличие у него документально подтвержденных источников поступления кредитных средств, которые можно будет использовать в достаточном объеме на погашение задолженности по основному долгу, процентов за пользование кредитом и покрытие других затрат, связанных с пользованием займом.
4. финансовые возможности Заемщика, его возможности своевременно погасить кредит, при необходимости, оперативно мобилизовать свои денежные средства из различных источников (на основании анализа доходов и расходов, перспектив их изменений в будущем, динамики дебиторской задолженности хозоргана и изменений его товарных запасов, структуры и качества активов Заемщика);
5. капитал Заемщика (на основании анализа его структуры, соответствия с другими статьями активов и пассивов);
6. обоснованность и достаточность суммы кредита, исходя из проведения Заемщиком конкретной производственной программы, ликвидность его баланса, наличие соотношения между собственными активами и заемными средствами, необходимое обеспечение потребностей для достижения запланированных результатов;
7. обеспечение кредита (на основании анализа его достаточности, качества и ликвидности) в случае непогашения долга, а также правомочности клиента предложить эту форму обеспечения (на основании анализа действующего законодательства и учредительных документов заемщика);
8. тщательное изучение репутации заемщика, его статуса в деловом мире (во внимание также принимается своевременность расчетов по ранее полученным кредитам как в иностранной валюте, так и в национальной валюте РФ (в том числе и в других банках), ответственность и компетентность руководителей хозоргана, качество отчетов и других документов, представленных в Банк);
9. общие условия, которые определяют деловой климат в стране и влияют на финансовое состояние заемщика (состояние экономической конъюнктуры, наличие конкуренции со стороны других производителей аналогичного товара, налоговая политика правительства, цены на сырьё и др.), то есть его способность изготовлять и реализовать продукцию, поддерживать ее конкурентоспособность, принимать меры, направленные на увеличение доходов (на основании чего банк делает анализ стратегии доходности и риска хозяйственной деятельности заемщика и устанавливается правомерность осуществления конкретного производства или предоставления услуг).

Во время оформления кредита особое внимание обращается на условия платежа по импортному контракту. Преимущество предоставляется аккредитивной форме расчетов. Предоплата за счет кредитных средств запрещается.

Основными источниками поступления валютных средств у Заемщика могут быть:

1. экспорт продукции, которая вырабатывается вследствие реализации проекта кредитования;
2. экспорт продукции собственного производства, не связанного с реализацией проекта кредитования;
3. экспорт закупленной продукции;
4. продажа товаров или предоставление услуг на территории России за национальную валюту.

Источники поступления валюты должны быть подтверждены экспортными контрактами или другими соглашениями, которые имеют полноценные обязательства экспортера (заемщика) поставить, а импортера - купить соответствующую продукцию. При этом в случае экспорта закупленной продукции заемщик должен иметь подтверждение права на ее вывоз (наличие лицензии, квоты или другой формы разрешения на экспорт продукции, если требуется в соответствии с действующим законодательством России).

Из вышесказанного следует, что одним из важнейших этапов кредитования в банке является анализ кредитоспособности Заемщика.

Для анализа финансового состояния Заемщика используются данные его баланса (форма №1), отчета о финансовом состоянии (форма №2) и другие данные.

Все оборотные активы современного предприятия в нашей стране можно разделить на три класса:

1. денежные средства (I);
2. легкореализуемые требования (II);
3. легкореализуемые запасы товарно-материальных ценностей (III).

В различных отраслях народного хозяйства состав ликвидных средств может несколько различаться (Приложение 3).

Для оценки кредитоспособности Заемщика – ОАО «Татснаб» - банк использует три основных показателя: коэффициент ликвидности; коэффициент покрытия баланса; показатель обеспеченности собственными средствами[[13]](#footnote-13).

Все показатели рассчитываются на основании балансов и отчетов о финансовых результатах и их использовании за три года с 2002 по 2005 г. (Приложения 4-6).

ОАО «Татснаб» по государственному реестру относится к предприятиям торговли.

Коэффициент ликвидности предназначен для оценки способности заемщика оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства:

 (1)

Составные данные расчета определяются на основании статей баланса, указанных в Приложении 7, динамика изменения коэффициента ликвидности представлена в Приложении 10.

Оптимальное значение этого показателя 0,2-1,0.

На протяжении ряда лет коэффициент ликвидности предприятия ОАО «Татснаб» превышает оптимальное значение. Это говорит о том, что предприятие в любой момент времени может погасить 100% своих краткосрочных долговых обязательств, за счет имеющихся в наличии средств. Однако положение предприятия таково, что у него нет необходимости пользоваться кредитами банков.

Коэффициент покрытия используется для оценки предела кредитования данного клиента. Если Кпокр менее 1, следует прекратить выдачу ссуд или потребовать гарантию.

 (2)

Составные данные расчета определяются на основании статей баланса, указанных в Приложении 8, динамика изменения коэффициента покрытия баланса представлена в Приложении 10.

Оптимальное значение этого показателя 1,0-3,0.

Полученные результаты свидетельствуют об устойчивости структуры баланса и способности заемщика рассчитаться по своим долгам, так как на протяжении 3-х лет этот показатель не выходил из оптимального диапазона. Однако прослеживается тенденция снижения показателя, что может быть обусловлено стремлением руководства более эффективно использовать имеющиеся в наличии финансовые ресурсы.

Показатель обеспеченности собственными средствами (Псс) включен в число основных показателей кредитоспособности в связи с исторически сложившейся проблемой занижения нормативов собственных оборотных средств. Хотя нормативы отменены, проблема с позиции гарантии возврата ссуд остается. Чем больше размер собственных средств, тем выше способность клиента в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам:

 (3)

Составные данные расчета определяются на основании статей баланса, указанных в Приложении 9, динамика изменения коэффициента покрытия баланса представлена в Приложении 10.

Полученные результаты свидетельствуют о хорошем финансовом состоянии предприятия. Предприятие может в краткосрочном периоде погасить долги (если они у него появятся). Снижение коэффициента покрытия к началу 2005 года произошло по причине перехода предприятия на работу по долгосрочным контрактам, вследствие чего значительно увеличились расчеты с дебиторами а также товары отгруженные, срок оплаты которых еще не наступил.

Таким образом, по результатам проведенного анализа можно сделать вывод о хорошем финансовом состоянии предприятия и рекомендовать предоставить ему запрашиваемый кредит. Для более полного представления о способности заемщика погасить ссуду необходимо составить прогноз денежного потока, как основного источника погашения ссуды.

2.3. Оценка кредитоспособности заемщика

Анализ кредитоспособности клиента банка на основе финансовых показателей проводится на базе финансовой отчетности и имеет достаточно существенный недостаток, который заключается в том, что анализируются данные за прошедшее время. Несомненно, если не рассматривать кризисные ситуации, дела клиента, в большинстве случаев, не могут ухудшиться настолько резко, чтобы весь анализ оказался неправильным и риск невозврата кредита значительно увеличился. Однако желательно оценивать кредитоспособность клиента еще и в динамике, прогнозировать ее состояние в будущем. Для этой цели можно воспользоваться моделью оценки кредитоспособности клиента при помощи анализа его денежного потока. Модель денежного потока позволяет качественно оценить кредитоспособность клиента. Желательно, чтобы приток средств обеспечивался за счет прибыли или прироста акционерного капитала, а не за счет новых кредитов.

Анализ денежного потока клиента - это оценка кредитного риска на основе оборотных отчетных показателей. Он построен на сопоставлении притока и оттока средств за определенный период. Устойчивое превышение притока над оттоком средств в истекшие периоды позволяет оценивать клиента как кредитоспособного. При резких колебаниях такого превышения или в случае обратного соотношения - превышения оттока над притоком средств - возникают сомнения в возможности клиента своевременно и полностью рассчитаться по кредиту.

Таким образом, анализ денежного потока существенно дополняет заключение о кредитоспособности клиента на основе финансовых коэффициентов.

Для анализа, на основе данных балансов ОАО «Татснаб» (формы № 1) за 1-й, 2-й, 3-й кварталы 2005 года и за 2005 год и отчетов о финансовых результатах и их использовании (форма №2) за те же периоды (Приложение 11) производятся следующие расчеты:

1. Выручка от реализации рассчитывается на основании формы №2 по формуле:

Bi = cтp.010 - (стр.015 + стр.020 + стр.030), (4)

где i=0...3 или: В0 = 11251,20 – 1222,94 - 2321.20 – 228,45 = 7478,61;

В1 = 11577,25 – 1405,10 – 2120,12 - 178.22 = 7873,81;

B2 = 12197,55 – 1431,96 – 1042,68 - 142.33 = 9580,58;

B3 = 17338,30 – 1805,60 – 1238,90 - 383.50 = 13910,30.

2. Общая кредиторская задолженность. Данные берутся из баланса.

K3i = cтp.750 или: K30 = 3964,03;

КЗ1 = 4643,80;

K32 = 6095,00;

КЗ3 = 5790,00.

3. Денежный поток.

Дi= Bi-K3i (5)

или: Д0 = 3514,58;

Д1 = 3230,01;

Д2 = 5616,55;

Д3 = 8120,30.

4. Усредненный коэффициент изменения денежного потока за три последних отчетных периода:

K = [(Д1 : Д0) + (Д2 : Д1) + (Д3 : Д2)] : 3 (6)

или: К =[3230,01:3514,58+5616,55:3230,01+8120,30 : 5616,55 ] : 3 = 1,37.

5. Прогнозируемый денежный поток:

ПД = Д3 К (7)

или ПД = 8120,3  1,37 = 11107696 руб.

Таким образом, прогнозируемый денежный поток на следующий квартал (1 квартал 2006 г.) равен 11 107 696 руб. Исходя из прогнозируемого денежного потока предприятия, рассчитывается величина кредита, который может быть выдан предприятию. Естественно, величина выдаваемого краткосрочного кредита не должна превышать величину прогнозируемого денежного потока.

Эффективная реализация кредитной политики банка возможна лишь в случае постоянного контроля за качеством кредитного портфеля с целью своевременного реагирования в случае его ухудшения. Реализации этой цели служит кредитный мониторинг.

2.4 Кредитный мониторинг как метод контроля качества кредитного портфеля банка

Кредитный портфель банка служит главным источником его доходов и одновременно - главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты. Кредитные работники и высшие служащие внимательно анализируют состав портфеля с целью выявления чрезмерной концентрации кредитов в определенных отраслях или у отдельных заемщиков, а также проблемных ссуд, требующих вмешательства со стороны банка.

Целью кредитного мониторинга является контроль за качеством кредитного портфеля, проведение независимой экспертизы, своевременное выявление отклонений от принятых стандартов и целей кредитной политики банка.

Контроль за ходом погашения ссуды и выплатой процентов по ней служит важным этапом всего процесса кредитования. Он заключается в периодическом анализе кредитного досье заемщика, пересмотре кредитного портфеля банка, оценке состояния ссуд и проведении аудиторских проверок.

Для этой цели в Банке «Казанский» ведется кредитный архив, который является базой кредитного мониторинга. Там сосредоточена вся необходимая документация - финансовые отчеты, переписка, аналитические обзоры кредитоспособности, залоговые документы и т.д.

Банк «Казанский» имеет свою систему ведения кредитного досье. В нем документы сгруппированы в следующие разделы:

1. документы по ссуде (копии кредитного соглашения, долговых обязательств, гарантийных писем, свидетельство на право подписи документов);
2. финансовая и экономическая информация (балансы, отчеты о прибылях и убытках, аналитические таблицы, отчеты о денежных поступлениях, бизнес-планы, налоговые декларации);
3. запросы и отчеты о кредитоспособности (справки кредитных агентств, телефонные запросы, переписка);
4. материалы по обеспечению ссуды (документы о праве вступления во владение, финансовые свидетельства о залоге, документы о передаче прав по вкладам и ценным бумагам, закладные и т.п.);
5. переписка и памятные записки (переписка с клиентом по вопросам кредита, записи телефонных разговоров, справки о состоянии текущего счета клиента).

В силу специфики положения государственного банка, а также исторических предпосылок, программа контроля над кредитным портфелем зависит от его специализации и принятых методов оценки кредитоспособности заемщика. Выдавая много ссуд предприятиям в отраслях, переживающих спад производства, банк проводит систематическую проверку дел своих заемщиков каждые 2-3 месяца.

Применяется также дифференцированный подход: наиболее надежные кредиты подвергаются проверке один раз в год, тогда как проблемные ссуды требуют постоянного анализа и контроля. Проводится постоянный контроль за крупными ссудами и периодический - по ссудам ниже определенной величины.

Проверка ссуды состоит в повторном анализе финансовых отчетов, посещение предприятия заемщика, проверка документации, обеспечения и т.д. При контрольной проверке вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политики банка, анализируется кредитоспособность и финансовое состояние клиента, рентабельность операции и т.д.

В ходе очередной контрольной проверки Банк «Казанский» присваивает ссудам рейтинг, представляющий итоговую оценку кредита по ряду параметров. При этом ссудам присваивается номер (1,2,3,4,5), который соответствует одной из категорий - «Наивысшее качество», «Удовлетворительно», «Маржинальная ссуда», «Критическая ссуда», «Убыточная ссуда, подлежащая списанию». Классификация ссуд по рейтингу позволяет банку контролировать состав кредитного портфеля. В случае роста «Критических ссуд», выясняются причины ухудшения портфеля и принимаются меры к исправлению положения. Если рост критических ссуд связан с заемщиками в определенной отрасли хозяйства или с определенным видом кредита, выдача этих ссуд сокращается. На основе проверки дается оценка работы отдельных кредитных инспекторов и подразделений банка.

Аудиторская проверка ссуд производится управлением внутреннего аудита, подведомственным Правлению банка. Эта проверка аналогична контролю кредитного портфеля, но она, как правило, осуществляется негласно работниками независимого управления, не связанного с управлением кредитных операций.

Аудиторский контроль имеет целью ответить на следующие вопросы:

1. каково состояние кредитных архивов банка, проводится ли их обновление;
2. осуществляет ли руководство и рядовые сотрудники управления кредитных операций регулярное обследование портфеля ссуд;
3. правильно ли определен рейтинг;
4. соответствует ли работа управления кредитных операций письменному меморандуму о кредитной политике;
5. каково общее качество банковского портфеля;
6. достаточны ли резервные фонды банка для покрытия убытков по безнадежным ссудам.

Результаты аудиторской проверки отражаются в специальном отчете, который представляется Правлению банка, кредитному комитету банка, руководителям структурных подразделений банка и старшим кредитным инспекторам. В отчете дается оценка качества всего кредитного портфеля на момент проверки и характеристика эффективности работы управления кредитных операций и кредитных отделов структурных подразделений банка. Кроме того, аудиторы дают свои рекомендации по улучшению работы и изменению сложившихся методов и форм кредитования в банке.

Таким образом, осуществляемый в Банке «Казанский» кредитный мониторинг является мощным инструментом реализации кредитной политики банка. Рассмотрев методы реализации кредитной политики Банка «Казанский», следует отметить, что, несмотря на то, что в банке четко организована и отлажена работа по управлению кредитными рисками, существуют пути ее совершенствования.

3. Пути снижения кредитного риска

**3.1 Совершенствование кредитной политики коммерческого банка**

Одним из организационных мероприятий, направленных на улучшение качества проверки кредитоспособности заемщика, может быть кредитная оценка. Составление данного документа поможет кредитному инспектору систематизировать имеющиеся у него сведения и изложить их в сжатом и полном виде для представления руководству.

Кредитный комитет, который, собственно, и принимает решение о выдаче кредита, имея такой документ, может лучше оценить перспективность данной сделки, поскольку вся необходимая информация по кредиту собрана в одном месте и в удобном для восприятия виде. Отпадает необходимость ворошить кипы финансовых отчетов, справок, заключений и других документов.

Работа по составлению кредитной оценки производится следующим образом: в процессе проверки заявки клиента на предоставление кредита производится оценка его кредитоспособности, перспективности кредитуемого проекта, качества и достаточности обеспечения. Кредитный инспектор получает необходимые материалы от клиента, от предприятий и банков которые ранее взаимодействовали с ним, изучает бизнес-план, на реализацию которого запрашивается кредит, посещает Заемщика с целью:

1. убедиться в правильности информации, имеющейся в бизнес-плане;
2. получить необходимую информацию, которая нужна для оценки кредита и не включена в бизнес-план;
3. оценить жизнеспособность бизнес-плана и особенно определить способность руководства успешно осуществлять его;
4. подсчитать активы предлагаемого заемщика, особенно те активы, которые предлагается взять как обеспечение на основании средних рыночных цен и при условии вынужденной продажи;
5. предложить заемщику принять такие условия, при которых он имеет наибольшие шансы на положительное решение.

После получения всей необходимой информации составляется кредитный обзор в котором обобщаются имеющиеся факты и излагаются рекомендации и заключения кредитного инспектора.

Далее приведен примерный формат кредитного обзора, который должен стать результатом работы кредитного инспектора по проведению кредитной оценки.

Формат кредитного обзора:

1. Информация о Заемщике.

Этот раздел должен представить полную информацию о заемщике и любых Поручителях и содержать следующие сведения:

* 1. когда они были основаны и приватизированы;
	2. их юридический статус (например: акционерное общество);
	3. сколько каждый имеет акционеров - излагается информация обо всех основных акционерах;
	4. в какой отрасли промышленности они берут участие, и какую должность занимают в этой отрасли;
	5. какие сильные (слабые) стороны, возможности, угрозы имеют заемщик / Поручители - кратко;
	6. Имеют ли заемщик/Поручители дочерние предприятия. Какое влияние они имеют на операции, и особенно, как они влияют на предлагаемый проект. Если дочерние предприятия имеют значительное влияние, их счета должны быть сведены в таблицах и Оценка должна включать анализ цифр дочерних предприятий.
1. Информация о Проекте.

Этот раздел должен предоставлять исчерпывающие сведения о проекте, который требует финансирования и должен содержать следующую информацию:

* 1. целевое использование кредитных средств (может быть представлена в виде бизнес-плана);
	2. почему было принято решение о выборе этого варианта;
	3. какие рассматривались альтернативы и почему они были отклонены;
	4. какие преимущества получит заемщик, осуществляя этот проект (например: будет иметь выход на новые рынки, получит большую часть рынка, уменьшит базу цены и пр.).
1. Анализ направления деятельности Заемщика.

Этот раздел должен анализировать отрасль промышленности, в которой принимает участие заемщик и ее характеристики:

* 1. расширяется отрасль, стабильна или падает. Необходимо проанализировать перспективы этого производства;
	2. циклично ли производство. На каком цикле оно сейчас находится. Какое влияние на него имеет экономическое падение/переходный период;
	3. спрос/поставка сырья - сезонные или равномерные на протяжении всего года;
	4. это производство направлено на экспорт или на внутренний рынок. Какие новые рынки позволит обслуживать заемщику предлагаемый проект;
	5. кто является конкурентом, и доля рынка обслуживаемая конкурентами.

В результате анализа сильных и слабых сторон и возможностей заемщика, необходимо сделать вывод об угрозах в данной отрасли промышленности и как на них можно повлиять посредством воплощения предлагаемого проекта.

1. Финансовый анализ.
	1. анализ бухгалтерских документов.

Этот раздел должен освещать бухгалтерскую политику, которая использовалась для отчетов предыдущих лет, а также и то, были ли они подвернуты аудиторской проверке. Он также должен указывать имена аудиторов и любые ограничения к их свидетельствам.

Любые разногласия в отчетах за предыдущие годы должны освещаться вместе с причинами этих разногласий.

* 1. Коммерческая деятельность.

Этот раздел должен предоставлять исчерпывающий анализ коммерческой деятельности за предыдущие годы заемщика/Поручителей, включая:

а) продажу: направления торговли за последние годы должны указываться как денежными терминами так и терминами объема производства, с анализом причин их увеличения/уменьшения.

б) издержки: какие основные издержки, с которыми придется столкнуться заемщику. Какая разбивка между фиксированными и изменяющимися издержками. Как за последние годы увеличились/уменьшились издержки. Что свидетельствует о том, что издержки находятся под эффективным контролем.

в) другие доходы/издержки: какие другие значительные доходы/издержки имел заемщик, не связанные с доходами/издержками производства и продажи своих основных линий производства (например: арендный доход, выручка от продажи основных активов, затраты на реорганизацию). Может ли это повторяться в будущем.

г) прибыльность капитала: необходимо указать уровень прибыли, которая достигалась за последние годы в связи с продажей или использованием капитала. Какие направления и динамика. Указать причины, относящиеся к этим направлениям.

* 1. Баланс предприятия.

Все составные части баланса предприятия должны быть проанализированы.

а) текущие активы (денежные средства или другие активы, которые могут быть переведены в денежные средства в 12-месячный период от даты баланса предприятия).

б) деньги: имеет ли заемщик значительные уровни денежных средств. Если есть, то каков их источник и как предлагается использовать эти средства в деле.

в) дебиторы: Каким образом уровень должников относится к уровню и срокам продаж в значении количества дней продажи. Как возникают должники (много мелких должников или долги сконцентрированы в одних руках). Как быстро расплачиваются должники. Должники возникли недавно или наблюдаются значительные задолженности. Каков предыдущий опыт в безнадежных долгах.

г) запасы: Могут ли быть проданы запасы, или они состоят из устаревших, непродажных товаров. Насколько высоки уровни запасов по отношению к издержкам производства за год.

д) текущие пассивы, то есть пассивы, которые должны быть погашены на протяжении 12 месяцев от даты баланса предприятия.

е) банковские займы: какие другие займы и в каких банках имеет заемщик. Зачем они были взяты. Как они обеспечены. Когда их следует выплатить. Выполнялись ли выплаты процентов и кредита до настоящего времени.

ж) кредиторы: каким образом уровень кредиторов относится к годовым производственным издержкам и срокам закупок. Существует много мелких кредиторов или есть несколько больших. Есть ли просроченная кредиторская задолженность.

з) налоги: какие налоги должен выплачивать заемщик. Сроки налоговых платежей.

Оценка также должна отражать коэффициент ликвидности - отношение текущих активов к текущим пассивам, и коэффициент «лакмусовой бумажки» - отношение денежных и близких к денежным активов плюс дебиторы к текущим пассивам, а также другие коэффициенты, которые рассчитываются в конкретном банке.

* Долгосрочные активы:

а) основные средства: состав и состояние основных средств. Степень амортизации. Ставки индексации. Какой будет стоимость этих активов в случае, если они будут продаваться на рынке.

б) другие долгосрочные активы: например, инвестиции в дочерние предприятия, долгосрочные займы и др.

* Долгосрочные пассивы:

Кредиторы: какую кредиторскую задолженность имеет заемщик на срок свыше одного года; как она возникла; когда ее нужно погашать; обеспечена ли она, и если да, то как.

Отношение всех активов к акционерному капиталу:

а) Излишек показателей активов над пассивами представляет инвестиции акционеров в дело. Необходимо прокомментировать значение показателя.

б) Необходимо оценить соотношение акционерного капитала к общим пассивам и какое влияние на это окажет запрашиваемый кредит.

Условные обязательства. Необходимо оценить любые показатели, которые влияют на финансовое состояние заемщика, но которые не представлены в балансе предприятия, например, выпущенные поручительства, капитальные расходы и определить их потенциальное влияние на баланс.

Сезонные колебания. Необходимо сделать анализ сезонного влияния на баланс в таких отраслях промышленности, как переработка продуктов питания, где закупка и/или продажа сырья может быть сконцентрирована в определенные времена года.

* Денежный поток.

Проценты выплачиваются и кредиты возвращаются только деньгами, а не из доходов, поэтому необходимо:

а) оценить способность заемщика получать деньги;

б) динамика операционного денежного потока и причины его уменьшения или увеличения;

в) какие требования предъявляются к денежному потоку (покрытие капитальные затрат, выплата налогов, дивидендов).

* 1. Оценка планов клиента.

Необходимо:

а) прокомментировать предусмотренную продажу, уровни стоимости и доходов для наилучшего и наихудшего случаев и обосновать эти предположения;

б) сравнить предусмотренные продажи, уровни стоимости и доходов с цифрами предыдущих лет и проанализировать причины изменений.

1. Информация о руководстве.

Краткие подробности о каждом из старших руководителей заемщика, включая директора, управляющего производством, главного бухгалтера и товароведа по сбыту и маркетингу.

Как их опыт и способности могут повлиять на будущую жизнеспособность компании и особенно на предлагаемый проект.

1. Полная и точная информация об имуществе, предлагаемом для передачи в залог. Здесь необходимо привести точный список имущества передаваемого в залог (земля и постройки, оборудование, автомобили и др.) и дать полное и подробное описание каждого вида:
	1. земля и постройки: сроки владения, место и размеры участков, размер и возраст построек, потенциальное альтернативное использование, рыночная стоимость (мнение об открытом рынке и цены принудительной продажи);
	2. оборудование: тип и возраст основных машин, потенциальное альтернативное использование, рыночная стоимость (мнение об открытом рынке и цены принудительной продажи);
	3. автотранспортные средства: количество, тип и средний возраст всех автотранспортных средств, рыночная стоимость (мнение об открытом рынке и цены принудительной продажи).
2. Характеристика основных рисков и факторов которые снижают их вероятность.

Например: риск - задержка доставки оборудования или технические проблемы, которые задерживают производство всей продукции. Факторы ослабления - поставщик оборудования имеет хорошую репутацию, 50% цены покупки отложено до ввода оборудования в эксплуатацию. Контракт включает штрафы за задержку доставки/задержку начала работы.

1. Источники погашения кредита.

Все кредиты должны иметь, по меньшей мере, два источника выплат. Первым, как правило, будет операционный поток денег, а последним - реализация залога.

1. Выводы кредитного инспектора.

Данный кредитный обзор должен заканчиваться выводами о целесообразности предоставления запрашиваемого кредита с четким обоснованием принимаемых решений.

Таким образом, предложенная методика оценки кредитоспособности заемщика поможет более эффективно оценивать кредитоспособность заемщика, обеспечивая тем самым снижение кредитного риска.

Для уяснения положительных и отрицательных аспектов разработки и реализации кредитной политики отечественными коммерческими банками, целесообразно рассмотреть опыт зарубежных коммерческих банков, найти положительные и отрицательные моменты, и с их учетом наметить пути совершенствования кредитной политики.

**3.2** **Мировой опыт в вопросах оценки кредитоспособности заемщика**

Для уяснения положительных и отрицательных аспектов отечественной системы оценки кредитоспособности заемщика необходимо рассмотреть опыт экономически развитых стран в данном вопросе.

Банки развитых капиталистических стран применяют сложную систему большого количества показателей для оценки кредитоспособности клиентов. Эта система дифференцирована в зависимости от характера Заемщика (фирма, частное лицо, вид деятельности), а также может основываться как на сальдовых, так и оборотных показателях отчетности клиентов.

В начале рассмотрим показатели кредитоспособности, используемые банками Соединенных Штатов Америки - самой экономически развитой страны мира.

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

1. ликвидности фирмы;
2. оборачиваемости капитала;
3. привлечения средств;
4. показатели прибыльности[[14]](#footnote-14).

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. Коэффициент ликвидности прогнозирует способность Заемщика оперативно в срок погасить долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше коэффициент ликвидности, тем выше кредитоспособность.

Коэффициент покрытия Кпокр - соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. Коэффициент покрытия - показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если коэффициент покрытия 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 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) образуют 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 коэффициентов привлечения, может компенсироваться ростом прибыльности[[15]](#footnote-15).

Далее рассмотрим оценку кредитоспособности коммерческими банками Франции - одной из наиболее развитых европейских стран.

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает три 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:

1. Характер деятельности предприятия и длительность его функционирования;
2. Факторы производства:
	1. 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 (должно быть в пределах 70%);
	2. производственные ресурсы (соотношение амортизации и амортизируемых средств, уровень инвестиций);
	3. финансовые ресурсы;
	4. экономическая среда (на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, является ли предприятие монопольным производителем, условия конкуренции, стадия развития рынка основной продукции предприятия, коммерческая политика фирмы, степень освоения приемов и способов маркетинга).

В активе баланса при анализе выделяются три составные части:

1. иммобилизованные активы,
2. оборотные средства (запасы, дебиторы, прочие);
3. денежная наличность (касса, деньги на счете в банке, ценные бумаги). Пассив баланса делится на постоянные ресурсы, кредиторскую задолженность и денежную наличность (учет векселей и др.). На основе счета результатов деятельности определяются следующие показатели (Приложение 12).

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.

Показатели состояния денежной наличности оцениваются с учетом уровня развития предприятия, его рентабельности и качества потребности в оборотных средствах. Последнее изучается на основе показателей скорости оборота остатков сырья и готовой продукции на складе, а также сроков расчетов с поставщиками.

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

 (8)

 (9)

 (10)

 (11)

 (12)

Каждый из показателей оценивается в пределах четырех баллов, определяется общий итог в баллах. Сумма баллов определяет уровень кредитоспособности клиента[[16]](#footnote-16).

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[[17]](#footnote-17).

Таким образом, существующие методики оценки кредитоспособности заемщика коммерческими банками экономически развитых стран имеют положительные аспекты. Их частичное применение может дать положительные результаты. Российским коммерческим банкам стоит обратить внимание на вышеуказанные методики и активно применять их на практике, в частности:

1. анализ финансовых коэффициентов по методике банков США позволяет более полно оценить финансовое состояние потенциального заемщика с точки зрения внешнего пользователя информации;
2. оценка кредитоспособности заемщика по методике банков Франции дает представление о показателях, не поддающихся количественному измерению, но имеющих важное значение для кредитного инспектора коммерческого банка.

Учитывая заинтересованность банка в продвижении услуг кредитования, а также в своевременности возврата ссуды - целесообразно рекомендовать заемщику, как улучшить свое финансовое состояние с целью повышения его кредитоспособности.

**3.3 Пути повышения кредитоспособности заемщика и работа с проблемными кредитами**

В случае ухудшения финансового состояния заемщика, может оказаться под угрозой возврат ссуды. Выявив такого заемщика, необходимо предпринять экстренные меры к недопущению ухудшения кредитного портфеля банка. Реализация залогового имущества является крайней мерой, которой следует избегать из-за ее трудоемкости и несовершенства законодательства России в данном вопросе. Поэтому целесообразно провести оценку финансового состояния заемщика и порекомендовать ему меры по его улучшению.

Оценку финансового состояния предприятия целесообразно проводить в разрезе статей баланса, влияющих на показатели кредитоспособности предприятия.

Рассмотрим конкретный пример - оценка финансового состояния ОАО «Татснаб». Интересующие коммерческий банк показатели за последние три года рассчитаны по формулам, изложенным в п. 2.2 и сведены в Приложении 13.

По результатам проведенного финансового анализа получены следующие результаты: за последние три года отмечается значительный рост наиболее ликвидных активов (расчетный и валютный счета) и легко реализуемых требований (расчеты за товары, отгруженные и дебиторская задолженность). Однако рост легко реализуемых требований опережал рост наиболее ликвидных активов, что несколько ухудшает показатели кредитоспособности.

Отмечается также рост краткосрочных обязательств предприятия, обусловленных, в основном, ростом кредиторской задолженности за товары и услуги. Причем рост кредиторской задолженности опережает рост дебиторской задолженности за товары и услуги, что говорит о том, что предприятие более выгодно финансируется за счет кредиторов, чем финансирует дебиторов, но снижает показатели кредитоспособности предприятия. Обращает на себя внимание опасная тенденция роста кредиторской задолженности перед бюджетом и по внебюджетным платежам.

В целом отмечается опережающий рост краткосрочных обязательств по сравнению с ростом ликвидных активов, что и обусловило снижение коэффициента ликвидности до 3,77 на 1 января 2004 г., 1,86 на 1 января 2005 г. и 1,24 на 1 января 2006 г.

За последние три года отмечается рост легко реализуемых элементов нормируемых оборотных средств (товары, производственные запасы).

В целом отмечается опережающий рост краткосрочных обязательств по сравнению с ростом легко реализуемых элементов нормируемых оборотных средств, что и обусловило снижение коэффициента покрытия до 3,82 на 1 января 2004 г., 1,95 на 1 января 2005 г. и 1,71 на 1 января 2006 г.

За последние три года отмечается устойчивый рост собственных средств и имущества предприятия при опережающем росте собственных средств, что обеспечило рост фактического наличия собственных оборотных средств предприятия. Отмечается также рост общего размера оборотных средств в запасах, затратах, расчетах и в денежной форме, особенно в последний год, что обеспечило рост показателя обеспеченности собственными средствами в первые два года до 0,77 на 1 января 2004 г., 0,83 на 1 января 2005 г. и незначительный спад в последний год до 0,53 на 1 января 2006 г.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что наметилась тенденция к ухудшению показателей кредитоспособности предприятия, хотя они пока еще остаются на допустимом уровне. Предприятию следует приложить усилия к недопущению ухудшения показателей кредитоспособности. Такими мерами должны стать:

1. совершенствование организации расчетов с дебиторами и кредиторами с целью недопущения опережающего роста кредиторской задолженности над дебиторской;
2. сокращение расходов на основные средства и увеличение расходов на формирование оборотных средств;
3. сокращение размера оборотных средств в запасах и затратах;
4. немедленное сокращение кредиторской задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами.

Таким образом, выполнение указанных мероприятий поможет заемщику достичь более высоких финансовых показателей, что позволит ему в дальнейшем эффективнее пользоваться банковским кредитом.

Рассмотрев пути повышения кредитоспособности заемщика, необходимо рассмотреть работу с проблемными кредитами, поскольку опыт работы показывает, что процесс кредитования не ограничивается оценкой кредитоспособности заемщика.

Особое внимание в процессе кредитования уделяется своевременности уплаты заемщиком очередных взносов в погашение ссуды и процентов по ней. Поскольку по каждой ссуде существует риск непогашения долга из-за непредвиденных обстоятельств, банк стремится выдавать кредиты наиболее надежным клиентам. Однако он не должен упускать возможностей развивать свои ссудные операции и за счет предоставления кредитов, связанных с повышенным риском, поскольку они приносят более высокий доход. Учитывая обратно пропорциональную зависимость между уровнями риска и доходности ссудных операций, банк должен строить свою кредитную политику так, чтобы обеспечивался баланс между осторожностью и рискованностью. Чрезмерная осторожность лишает банк многих прибыльных возможностей, а чрезмерная рискованность создает угрозу потери не только дохода от процентов, но и ссуженных средств.

В то же время непринятие своевременных мер к недопущению финансовых проблем у заемщика приводит не только к неуплате ссуды и процентов. Ущерб в этом случае для банка значительно больше. Во-первых, подрывается репутация банка, так как большое количество просроченных кредитов может привести к падению доверия вкладчиков и инвесторов и к угрозе неплатежеспособности банка. Во-вторых, потери от ссудных операций повышают угрозу ухода из банка квалифицированных работников из-за снижения возможностей их материального стимулирования. В-третьих, банк вынужден производить дополнительные расходы, связанные со взысканием проблемной ссуды. В-четвертых, определенная часть ссудного банковского капитала замораживается в непродуктивных активах. Названные потери по своим размерам могут намного превысить прямой убыток от непогашения долга.

Трудности с погашением ссуд могут возникать по различным причинам, наиболее распространенными из которых являются: ошибки и упущения самого банка, допущенные при рассмотрении кредитной заявки, разработке условий кредитного договора и последующем контроле; неэффективная работа клиента, получившего ссуду; факторы, которые не находятся под контролем банка.

Среди причин непогашения ссуд, зависящих от самого банка, следует отметить:

* необоснованно либеральное отношение к заемщику при рассмотрении заявки на кредит;
* некачественно проведенная оценка кредитоспособности заемщика;
* плохое структурирование ссуды;
* ошибки в оценке обеспеченности ссуды;
* неполное отражение в кредитном договоре условий, обеспечивающих интересы банка;
* отсутствие контроля за заемщиком в период погашения кредита (обследований, проверок обеспечения и др.).

Основные причины возникновения проблемных ссуд (ссуд, по которым возникают трудности с их погашением и уплатой процентов), зависящие от клиента, связаны со слабым руководством предприятия, ухудшением качества продукции и работы, ошибками в оценке рынков сбыта, со слабостью контроля за состоянием финансов, что проявляется в росте дебиторской задолженности, непроизводительных расходов и др.

К факторам возникновения трудностей с погашением кредита, которые не находятся под контролем банка, относятся: ухудшение экономической конъюнктуры, изменение политической ситуации и законодательства и т.д.

Наилучшей мерой является разработка совместно с заемщиком плана мероприятий для восстановления стабильности предприятия и устранения недостатков в его работе. Если эта мера не даст необходимых результатов, банк должен обеспечить свои интересы, потребовав платежа по ссуде, продажи обеспечения, предъявления претензий к гаранту и т.п. Самая крайняя мера - постановка вопроса об объявлении заемщика банкротом, но это наименее желательный путь, как для банка, так и для клиента.

В работе по взысканию проблемных ссуд банк должен действовать быстро, без промедления, так как если заемщик задержит расчеты по своим обязательствам перед другими организациями и предприятиями (поставщики, налоговая служба, страховая организация) раньше, чем возникнет требование банка, последнему придется пребывать в длинной очереди кредиторов, требующих возмещения долга.

В зависимости от формы обеспечения кредита банк применяет разные способы принудительного взыскания долга и процентов по нему в случае отсутствия у заемщика в ближайшее время реальные перспектив рассчитаться с ним.

Если ссуда выдана под залог имущества, банк получает удовлетворение своих требований к заемщику из стоимости заложенного имущества в порядке, определенном в договоре залога. Обычно это осуществляется путем зачисления выручки от реализации продукции на ссудный счет заемщика, минуя его расчетный счет, до полного погашения ссудной задолженности. Однако общая сумма прямых зачислений на ссудный счет выручки от реализации продукции не должна превышать суммы, указанной в договоре залога.

При выдаче ссуды под гарантию (поручительство) банк предъявляет к взысканию сумму долга своим распоряжением (требованием) в бесспорном порядке со счета гаранта.

В случае если обеспечением ссуды является страховое свидетельство (полис), банк получает страховое возмещение от органов страхования (государственных или акционерных) в пределах сроков, определенных правилами страхования.

Если обеспечением ссуды служит переуступка требований, банк предъявляет к оплате требования и счета заемщика третьему лицу и поступающие средства направляет на погашение кредита.

Как уже было отмечено, каждый банк разрабатывает и осуществляет свою кредитную политику, которая складывается под воздействием текущих и перспективных задач банка, а также экономической конъюнктуры. В процессе проведения кредитных операций банк придерживается выработанной политики и поэтому периодически анализирует состав и структуру выданных ссуд или кредитный портфель. От структуры и качества кредитного портфеля банка в значительной степени зависят его устойчивость, репутация и финансовый успех. Поэтому банку необходимо тщательно анализировать качество ссуд, проводить независимые экспертизы крупных кредитных проектов и мероприятий, выявлять случаи отклонения от направления кредитной политики. Банковские работники, занимающиеся ссудными операциями, обязаны направлять свои усилия на выявление в составе кредитного портфеля крупных и особо крупных кредитов, а также проблемных ссуд, требующих повышенного внимания.

Контроль за крупными, особо крупными и проблемными ссудами может состоять в повторном анализе бухгалтерских балансов и финансовых отчетов, посещении ссудополучателя, проверке документации, качества обеспечения и т.д. При контрольной проверке вновь рассматривается вопрос о соответствии данной ссуды целям и установкам кредитной политики банка, оцениваются кредитоспособность и финансовое состояние заемщика.

Таким образом, работа в данном направлении позволяет своевременно выявлять проблемные ссуды, что способствует снижению кредитного риска.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

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

Кредитная политика является основой всего процесса управления кредитами и его отправным моментом. Формирование политики означает сокращение возможных альтернативных действий, упрощение и ускорение процесса принятия решения. Главное назначение политики - обеспечение последовательности действий в практике банка, надежности и четкости его деятельности.

В нашей стране подход к оценке управления кредитными операциями различен в зависимости от размеров, развитости кредитных связей (даже при небольших объемах кредитов) и сроков деятельности банка.

Политика определяет стандарты, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление и оформление займов, и управление ими. Она определяет основу действий Совета директоров и лиц, принимающих стратегические решения, а также позволяет аудиторам (внешним и внутренним) оценить качество управления кредитами в банке. Хорошо проработанная кредитная политика, которая четко проводится сверху и понимается на всех уровнях банка, позволяет руководству избегать излишних рисков и верно оценивать возможности развития дела.

Разумная, изложенная в специальном документе, кредитная политика банка является основополагающей для правильного управления кредитным риском. Риск, как неотъемлемая часть всякого предоставленного банком кредита, сводится к минимуму. При этом банк должен получать прибыль, обеспечивающую стимулирование и привлечение достаточного притока капитала. Кредитная политика определяет предельные размеры кредитного риска, и, поскольку она утверждается на высшем уровне руководства, последнее тем самым само себя ограничивает с точки зрения проведения операций повышенного риска. Документ, одобренный Советом директоров, содержит положения, в соответствии с которыми предоставляются кредиты, а также фиксирует основные процедуры их выдачи.

Банк должен определить количество кредитов каждого типа, а также, какие кредиты он будет предоставлять, каким заемщикам и при каких обстоятельствах. Эти важные решения требуют, чтобы целями политики банка было поддержание оптимальных соотношений между кредитами, различными видами обязательств и собственным капиталом банка. Разумная кредитная политика способствует повышению качества кредитов. Кредитная политика дает направление специализации банка на определенных кредитных инструментах и отдельных отраслях экономики, что очень важно для него и с точки зрения оценки и реализации различных видов залога, и с точки зрения оформления тех или иных видов кредита и его обеспечения.

На первоначальном этапе становления банковской системы для анализа кредитоспособности заемщиков использовался весьма ограниченный набор инструментов, что было связано с отсутствием опыта такой работы, недостаточными вычислительными мощностями, имевшимися в распоряжении банков, недостатком необходимой информации о заемщике. На современном этапе существуют возможности для решения такого рода проблем, что способствует успешной реализации кредитной политики коммерческого банка.

Для решения ключевой задачи кредитной политики - улучшения оценки кредитоспособности заемщика необходимо:

1. Использовать расширенный набор финансовых коэффициентов, поскольку применение ограниченного их количества снижает качество проводимого анализа;
2. Анализировать динамику изменения финансового положения заемщика на протяжении нескольких отчетных периодов, а не по последнему балансу;
3. Использовать для анализа кредитоспособности, в дополнение к анализу на основе финансовых коэффициентов, анализ денежного потока клиента;
4. Кроме традиционного анализа финансового положения предприятия-заемщика необходимо анализировать моральные качества клиента и его способность заработать деньги для погашения кредита, поскольку от этого, как показывает опыт, в значительной степени зависит своевременность и полнота возвращения заемных средств;
5. Необходимо тщательно изучать кредитную историю клиента, для выяснения предыдущего опыта его общения с другими банками и финансовыми учреждениями;
6. Для обобщения и систематизации сведений о заемщике, а также более наглядного их представления, предлагается оформлять результаты изучения его кредитоспособности в виде кредитной оценки, включая в этот документ все сведения необходимые кредитному комитету для принятия решения о выдаче кредита.

С целью наиболее полного сбора информации о заемщике и его репутации банк использует изучение его финансовых отчетов и документов, выезды сотрудников на места для личного интервью с клиентом, запросы в банки, предприятия, страховые компании и другие учреждения об опыте их общения с данным клиентом, использование возможностей межбанковских структур (как пример можно привести межбанковскую службу безопасности, которая занимается сбором, обработкой и предоставлением информации о заемщиках).

Изучение кредитоспособности клиента является одним из наиболее важных методов снижения кредитного риска и успешной реализации кредитной политики, поскольку позволяет избежать необоснованного риска еще на этапе рассмотрения заявки на предоставление кредита. Другими методами снижения кредитного риска являются: диверсификация кредитного портфеля, ограничение размера кредита выдаваемого одному заемщику, страхование кредита, привлечение достаточного обеспечения.

Первые два метода позволяют ограничить потери банка от невозврата заемных средств клиентом. Страхование и привлечение достаточного обеспечения позволяют вернуть ссуженные средства и компенсировать убытки банка по процентам за кредит путем страхового возмещения от страховой компании или реализации обеспечения. Однако, в условиях запутанной и усложненной процедуры реализации обеспечения более предпочтительным выглядит страхование кредитов в надежной страховой компании, поскольку в этой ситуации проблемами залога, его наличия, сохранности, реализации в случае непогашения кредита занимается страховая компания, а не банк, что, в свою очередь, экономит средства банка и рабочее время сотрудников кредитных подразделений и служб безопасности.

Предлагаемые рекомендации могут быть использованы специалистами кредитных отделов и служб безопасности в работе по подготовке материалов для принятия решения о выдаче кредита, помогут своевременно выявить проблемные кредиты, не допустить убытки.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

* + - 1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 14-ФЗ от 26.01.96г.
1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» № 17-ФЗ от 05.02.96г. (с изменениями).
2. Федеральный закон «О Центральном банке РФ» № 86-ФЗ от 10.07.02г. (с изменениями).
3. Федеральный закон «О кредитных историях» № 218-ФЗ от 30.12.04г. (с изменениями).
4. Положение Банка России «О порядке предоставления (размещения) кредитными организациями денежных средств и их возврата (погашения)» - № 54-П от 31.08.98г.
5. Положение Банка России «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» - № 254-П от 26.03.04г.
6. Положение Банка России «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками, и отражения указанных операций по счетам бухгалтерского учёта» - № 39-П от 26.06.98г.
7. Инструкция Банка России «Об обязательных нормативах банков» - № 110-И от 16.01.04г.
8. Андрианов В. Ограничение банковских рисков: рекомендации Базельского комитета и обязательные нормативы деятельности банков / Банковское дело, 2004, № 10.
9. Антонов Н.Г., Пессель М.А. Денежное обращение, кредит и банки. – М.: Финстатинформ, 2004.
10. Балабанов И.Т. Банки и банковское дело: Учебное пособие. - СПб.: Питер, 2005.
11. Банки и банковские операции / Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2003.
12. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2005.
13. Банковское дело. / Под ред. Колесникова В. И., Кроливецкой Л. П. – М.: Финансы и статистика, 2004.
14. Банковское дело. Справочное пособие / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2004.
15. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
16. Банковское дело: Учеб. пособие / Под ред. О.И. Лаврушина. М.: Банковский и биржевой центр, 2003.
17. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.Н. Колесникова. М.: Финансы и статистика, 2004.
18. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. - М.: Финансы и статистика, 2004.
19. Бор М.З., Пятенко В.В. Стратегическое управление банковской деятельностью. – М.: Приор-Стрикс, 2004.
20. Волков С. Стратегия управления рисками // Бизнес и банки, 2003, №49.
21. Гармаш Д. Банки и страховые компании: грани взаимодействия на современном этапе // Бухгалтерия и банки, 2003, №4.
22. Едронова В.Н., Хасянова С.Ю. Классификация банковских кредитов и методов кредитования // Финансы и кредит, 2003, №1.
23. Захаров В.С. Проблемы Российских коммерческих банков // Деньги и кредит, 2003, №1.
24. Зимовский А.Л., Козловский В.В. Справочник банковского служащего. – Мн.: Веды. - 2004.
25. Иванов В.В., Малютина О.Н. Методика анализа обеспечения при совершении операций кредитования // Финансы и кредит, 2004, №5.
26. Иванова Н.Ю. Инструменты регулирования ликвидности банковской системы // Деньги и кредит, 2004, №11.
27. Исаичева А.В. К определению ликвидности коммерческого банка. (Россия) // Банковский вестник, 2004, №2.
28. Кедров В.И., Митрохин В.В. О стратегических ориентирах кредитной деятельности коммерческих банков // Деньги и кредит, 2004, №11.
29. Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности заемщика // Деньги и кредит, 2003, № 8.
30. Коротков П.А. О некоторых проблемах управления ликвидностью и доходностью банка в современных условиях // Деньги и кредит, 2004. №9.
31. Масленченков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика. – М.: ДеКА, 2003.

Моисеев С.Р. Проблема достаточности банковского капитала // Банковское дело, 2005, №11.

Мозалёв А.А. Управление активами и пассивами в коммерческом банке // Финансовый бизнес, 2004, №2.

1. Неволина Е.В. Понятие банковской ликвидности // Деньги и кредит.2004№7.
2. Основы банковского дела: Учебное пособие / Под ред. Ю.М. Ясинского. – Мн.: Тесей, 2003.
3. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005.
4. Попова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. – М.: Финансы и статистика, 2003.
5. Румас С. Управление банковской ликвидностью // Банковский вестник, 2004, №10.

# Тарачев В.А. Критический анализ новой редакции Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации // Законодательство и экономика, 2004, №3.

1. Тосунян Г.А., Викулин А.Ю. Постатейный комментарий к Федеральному закону от 10 июля 2002 г. N 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)». - М.: Издательство «Дело», 2003.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2003.
3. Челноков В.А. Банки и банковские операции: Букварь кредитования – М.: Высш.шк.,2003
4. Черкасов В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке.–М.:Инфра-М.2003
5. Годовой отчет Банка «Казанский» за 2003-2004 гг.
6. Бухгалтерская отчетность ОАО «Татснаб» за 2003-2005 гг.

Приложение 1

Примерный перечень вопросов, задаваемых клиенту кредитным инспектором в ходе личной беседы

1. Сведения о клиенте и его компании.
2. Вопросы по поводу просьбы о кредите:
	1. какую сумму фирма намерена получить у банка;
	2. каким образом рассчитана эта сумма;
	3. достаточно ли аккуратно составлен прогноз финансовых потребностей;
	4. учитывают ли условия, на которых клиент хочет получить заем, срок службы активов, финансируемых при помощи займа;
	5. учитывают ли условия займа способность клиента погасить кредит в срок.
3. Вопросы, связанные с погашением кредита;
	1. как клиент предполагает погашать кредит;
	2. какой объем наличности компания получает в ходе операционного цикла;
	3. имеется ли у клиента специальный источник погашения кредита;
	4. есть ли фирмы или частные лица, готовые дать гарантию и каково их финансовое положение.
4. Вопросы по поводу обеспечения займа:
	1. какое обеспечение будет передано в залог;
	2. кто владелец обеспечения;
	3. где находится обеспечение;
	4. находится ли оно под контролем клиента (может ли оно быть продано при необходимости);
	5. требуется ли чье-либо особое разрешение, чтобы продать обеспечение;
	6. как и кем была произведена оценка имущества передаваемого в залог;
	7. подвержено ли обеспечение порче;
	8. каковы издержки по хранению обеспечения.
5. Вопросы о контактах клиента с другими банками:
	1. с какими банками клиент контактирует в настоящее время;
	2. обращался ли он в другие банки за ссудой;
	3. почему клиент пришел именно в этот банк;
	4. имеются ли непогашенные займы и каков их характер.

Приложение 2

Основные показатели деятельности Банка «Казанский» (млн. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование статей | На 1 января 2004 года | На 1 января 2005 года |
| I | Активы |
| 1. | Денежные средства и денежные эквиваленты | 275,64 | 166,83 |
| 2. | Остатки средств в ЦБ РФ | 31,67 | 16,59 |
| 3. | Задолженность других банков | 195,29 | 339,91 |
| 4. | Кредиты и авансы клиентам | 75,78 | 69,61 |
| 5. | Материальные основные средства | 6,83 | 7,05 |
| 6. | Инвестиции | 0  | 214 |
| 7. | Другие активы | 6,33 | 95,41 |
| 8. | Всего активы | 591,55 | 659,66 |
| II | Пассивы и собственный капитал |
| 9. | Счета «лоро» других банков | 3,27 | 11,61 |
| 10. | Денежные обязательства перед ЦБРФ | 60,85 | 205,71 |
| 11. | Обязательства перед другими банками | 1 | 5,13 |
| 12. | Счета клиентов | 470,23 | 400,57 |
| 13. | Другие пассивы | 33,79 | 43,91 |
| 14. | Всего пассивов | 569,15 | 666,95 |
| 15. | Нераспределенная прибыль | 10,93 | 17,43 |
| 16. | Уставной фонд и специальный резерв | 33,34 | 46,11 |
| 17. | Всего собственный капитал | 22,40 | 28,67 |
| 18. | Всего пассивы и собственный капитал | 591,55 | 695,63 |
| 19. | Внебалансовые статьи  |
| 20. | Потенциальные обязательства: | 39,76 | 269,34 |
|   | - аккредитивы | 985 | 43,22 |
|   | - гарантии | 40,75 | 312,56 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Степень ликвидности активов для различных отраслей народного хозяйства

|  |  |
| --- | --- |
| Отрасли | Ликвидные средства |
| класс | структура |
| 1 | 2 | 3 |
| Промышленность | I | Средства на расчетном, депозитном и других счетах в банке:  |
|   | Средства в кассе; акции, по которым была выплата дивидендов хотя бы за один год |
|   | Векселя первоклассных векселедателей |
| II | Товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил |
|   | Расчеты с дебиторами |
|   | Расчеты с рабочими и служащими своей Системы краткосрочного характера |
|   | Расчеты с предприятиями своей системы краткосрочного характера |
| III | Готовая продукция, пользующаяся широким спросом на рынке или представляющая собой товары народного потребления |
| Торговля | I | Средства на расчетном, депозитном и других счетах в банке |
|   | Средства в кассе |
|   | Акции, по которым была выплата дивидендов хотя бы за один год |
|   | Векселя первоклассных векселедателей |
| II | Товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил |
|   | Прочие дебиторы |
|   | Превышение актива над пассивом по взаимным расчетам с предприятиями своей системы краткосрочного характера. |
| III | Товарные запасы |
|   | Тара |
| Снабженческо-сбытовые организации | I | Средства на расчетном, депозитном и других счетах в банке |
|   | Средства в кассе |
|   | Акции, по которым была выплата дивидендов хотя бы за один год |
|   | Векселя первоклассных векселедателей |
| II | Товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил |
|   | Дебиторы |
|   | Расчеты с предприятиями своей системы краткосрочного характера |
| III | Товарные запасы |
|   | Тара |
|   | Товары, отгруженные транзитом, по которым расчетные документы не сданы в банк на инкассо |
|   | Предметы проката |
| Сельскохозяйственные предприятия | I | Средства на расчетном, депозитном, валютном и других счетах в банке |
|   | Средства в кассе; |
|   | Акции, по которым была выплата дивидендов хотя бы за один год |
|   | Векселя первоклассных векселедателей |
| II | Расчеты с заготовительными организациями |
|   | Товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил |
|   | Дебиторы |
| III | Готовая продукция за минусом натуральных выплат |
|   | Товары |
| Подрядные строительные организации | I | Средства на расчетном, депозитном и других счетах в банке |
|   | Средства в кассе; акции, по которым была выплата дивидендов хотя бы за один год |
|   | Векселя первоклассных векселедателей. |
| II | 95% остатка товаров отгруженных |
|   | Дебиторская задолженность, очищенная от безнадежных долгов |

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

# Бухгалтерский баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| на | 1 января | 20 | 04 |  г. | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | 0710001 |
| Дата (год, месяц, число) | 25 | 03 | 04 |
| Организация | ОАО Татснаб | по ОКПО | 01291117 |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН | 1653008600 |
| Вид деятельности | торговля | по ОКДП | 69000 |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |  |  | 47 | 49 |
| АО открытого типа / частная  | по ОКОПФ/ОКФС |
| Единица измерения: тыс. руб./~~млн. руб.~~ (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ | 384/385 |
| Местонахождение (адрес) |  |  |  |
|  |  |  |
|  Дата утверждения | 25 марта 2004 г. |
|  Дата отправки (принятия) | 25 марта 2004 г. |
| АКТИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Основные средства и другие внеоборотные активы |  |  |
| Основные средства: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 010 | 22 | 1 132 |
|  износ  | 011 | 1 | 37 |
|  первоначальная стоимость  | 012 | 23 | 1 167 |
| Нематериальные активы |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 020 | 3 | 7 |
|  износ  | 021 | 0 | 1 |
|  первоначальная стоимость  | 022 | 3 | 8 |
| Незавершенные капитальные вложения  | 030 | 10 | 335 |
| Оборудование  | 035 |  | 2 |
| Долгосрочные финансовые вложения  | 040 |  | 786 |
|  Всего по разделу I | 070 | 35 | 2 262 |
| II. Запасы и затраты |  |  |  |
| Производственные запасы  | 080 | 2 | 92 |
| Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 100 | 3 | 2 |
|  износ  | 101 |  | 2 |
|  первоначальная стоимость  | 102 | 3 | 4 |
| Товары: |  |  |  |
|  закупочная стоимость | 140 | 5 776 | 17 499 |
|  Всего по разделу II | 150 | 5 781 | 17 593 |
| III. Денежные средства, расчеты и другие активы |  |  |  |
| Расчеты с дебиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты по которым не наступил  | 170 | 64 171 | 57 261 |
|  с бюджетом  | 200 |  | 2 240 |
|  с персоналом по другим операциям  | 210 |  | 2 |
|  по авансам выданным  | 220 | 5 367 | 146 393 |
|  с другими дебиторами | 240 | 8 427 | 1 068 674 |
| Краткосрочные финансовые вложения  | 250 | 479 |  |
| Денежные средства: |  |  |  |
|  расчетный счет  | 270 | 545 | 399 |
|  валютный счет  | 280 | 1 275 | 19 989 |
| Другие оборотные активы | 310 | 25 817 |  |
|  Всего по разделу III | 320 | 106 081 | 1 294 958 |
| БАЛАНС (сумма строк 070, 160, 320, 330, 340) | 350 | 111 897 | 1 314 813 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ПАССИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Источники собственных и приравненных к ним средств |  |  |
| Уставный фонд (капитал)  | 400 | 10 085 | 18 732 |
| Резервный фонд  | 410 |  |  |
| Финансирование капитальных вложений  | 420 | 8 | 308 |
| Расчеты за имущество  | 425 |  |  |
| Специальные фонды и целевое финансирование  | 430 | 3 455 | 948 245 |
| Амортизационный фонд  | 440 | 1 |  |
| Расчеты с участниками  | 450 |  |  |
| Доходы будущих периодов  | 455 | 92 209 |  |
| Резервы будущих затрат и платежей  | 460 |  |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет  | 470 | 318 |  |
| Прибыль: |  |  |  |
|  использованная в текущем году | 481 |  | 59 039 |
|  текущего года | 482 |  | 59 039 |
|  Всего по разделу I | 490 | 106 076 | 967 285 |
| II. Долгосрочные пассивы |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты банков  | 500 |  |  |
| Долгосрочные заемные средства  | 510 |  |  |
| Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок | 520 |  |  |
|  Всего по разделу II | 530 | 0 | 0 |
| III. Расчеты и другие пассивы |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты банков  | 600 |  | 1 242 |
| Краткосрочные заемные средства  | 610 |  |  |
| Краткосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок | 620 |  |  |
| Расчеты с кредиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил  | 630 | 424 | 229 403 |
|  за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок  | 640 |  |  |
|  по векселям выданным  | 650 |  |  |
|  по авансам полученным  | 660 | 5 138 | 111 247 |
|  с бюджетом  | 670 |  | 627 |
|  по внебюджетным платежам  | 680 |  |  |
|  по страхованию  | 690 |  | 35 |
|  по оплате труда  | 700 |  | 22 |
|  с дочерними предприятиями  | 710 |  | 4 792 |
|  с другими кредиторами  | 720 |  | 160 |
| Ссуды для сотрудников  | 730 |  |  |
| Другие краткосрочные пассивы | 740 | 259 |  |
|  Всего по разделу III | 750 | 5 821 | 347 528 |
| БАЛАНС (сумма строк 480, 530, 770) | 760 | 111 897 | 1 314 813 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 5

# Бухгалтерский баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| на | 1 января | 20 | 05 |  г. | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | 0710001 |
| Дата (год, месяц, число) | 25 | 03 | 05 |
| Организация | ОАО Татснаб | по ОКПО | 01291117 |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН | 1653008600 |
| Вид деятельности | торговля | по ОКДП | 69000 |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |  |  | 47 | 49 |
| АО открытого типа / частная  | по ОКОПФ/ОКФС |
| Единица измерения: тыс. руб./~~млн. руб.~~ (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ | 384/385 |
| Местонахождение (адрес) |  |  |  |
|  |  |  |
| АКТИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Основные средства и другие внеоборотные активы |  |  |
| Основные средства: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 010 | 1 132 | 5 055 |
|  износ  | 011 | 37 | 378 |
|  первоначальная стоимость | 012 | 1 169 | 5 433 |
| Нематериальные активы |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 020 | 7 | 8 |
|  износ  | 021 | 1 | 3 |
|  первоначальная стоимость  | 022 | 8 | 11 |
| Незавершенные капитальные вложения  | 030 | 335 | 8 345 |
| Оборудование  | 035 | 2 | 8 078 |
| Долгосрочные финансовые вложения  | 040 | 786 | 1 209 |
| Другие внеоборотные активы | 060 |  | 1 247 034 |
|  Всего по разделу I | 070 | 2 262 | 1 269 729 |
| II. Запасы и затраты |  |  |  |
| Производственные запасы  | 080 | 92 | 644 |
| Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 100 | 2 | 40 |
|  износ  | 101 | 2 | 41 |
|  первоначальная стоимость  | 102 | 4 | 81 |
| Затраты будущих периодов  | 120 |  | 2 672 |
| Товары: |  |  |  |
|  закупочная стоимость | 140 | 17 499 | 178 388 |
|  продажная стоимость  | 142 | 17 499 | 178 388 |
|  Всего по разделу II | 150 | 17 593 | 181 744 |
| III. Денежные средства, расчеты и другие активы |  |  |  |
| Товары отгруженные: |  |  |  |
|  срок оплаты которых не наступил  | 160 | 57 261 | 143 912 |
|  не оплаченные в срок  | 165 |  | 30 546 |
| Расчеты с дебиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты по которым не наступил  | 170 | 758 822 | 486 099 |
|  за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок  | 180 |  | 134 206 |
|  с бюджетом  | 200 | 2 240 | 3 515 |
|  с персоналом по другим операциям  | 210 | 2 | 58 |
|  по авансам выданным  | 220 | 146 393 | 1 498 090 |
|  с дочерними предприятиями  | 230 |  | 614 |
|  с другими дебиторами | 240 | 309 852 | 1 548 714 |
| Денежные средства: |  |  |  |
|  касса  | 260 |  |  |
|  расчетный счет  | 270 | 399 | 6 206 |
|  валютный счет  | 280 | 19 989 | 107 452 |
|  другие денежные средства  | 290 |  | 1 |
| Другие оборотные активы | 310 |  | 77 972 |
|  Всего по разделу III | 320 | 1 294 958 | 4 037 385 |
| БАЛАНС (сумма строк 070, 160, 320, 330, 340) | 350 | 1 314 813 | 5 488 858 |
|  |  |  |  |
| ПАССИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Источники собственных и приравненных к ним средств |  |  |
| Уставный фонд (капитал)  | 400 | 18 732 | 245 055 |
| Финансирование капитальных вложений  | 420 | 308 | 16 423 |
| Специальные фонды и целевое финансирование  | 430 | 948 245 | 3 115 020 |
| Прибыль: |  |  |  |
|  использованная в текущем году | 481 |  | 521 818 |
|  текущего года | 482 |  | 521 818 |
|  Всего по разделу I | 490 | 967 285 | 3 376 498 |
| III. Расчеты и другие пассивы |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты банков  | 600 | 1 242 |  |
| Расчеты с кредиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил  | 630 | 229 403 | 742 738 |
|  по авансам полученным  | 660 | 111 247 | 219 953 |
|  с бюджетом  | 670 | 627 | 8 755 |
|  по внебюджетным платежам  | 680 |  | 8 957 |
|  по страхованию  | 690 | 35 | 205 |
|  по оплате труда  | 700 | 22 | 178 |
|  с дочерними предприятиями  | 710 | 4 792 | 33 581 |
|  с другими кредиторами  | 720 | 160 | 1 097 993 |
|  Всего по разделу III | 750 | 347 528 | 2 112 360 |
| БАЛАНС (сумма строк 480, 530, 770) | 760 | 1 314 813 | 5 488 858 |

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

# Бухгалтерский баланс

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| на | 1 января | 20 | 06 |  г. | Коды |
| Форма № 1 по ОКУД | 0710001 |
| Дата (год, месяц, число) | 25 | 03 | 06 |
| Организация | ОАО Татснаб | по ОКПО | 01291117 |
| Идентификационный номер налогоплательщика ИНН | 1653008600 |
| Вид деятельности | торговля | по ОКДП | 69000 |
| Организационно-правовая форма/форма собственности |  |  | 47 | 49 |
| АО открытого типа / частная  | по ОКОПФ/ОКФС |
| Единица измерения: тыс. руб./~~млн. руб.~~ (ненужное зачеркнуть) по ОКЕИ | 384/385 |
| Местонахождение (адрес) |  |  |  |
| АКТИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Основные средства и другие внеоборотные активы |  |  |
| Основные средства: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 010 | 12 038 | 12 168 |
|  износ  | 011 | 1 939 | 2 848 |
|  первоначальная стоимость  | 012 | 13 977 | 15 016 |
| Нематериальные активы |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 020 | 8 | 958 |
|  износ  | 021 | 3 | 41 |
|  первоначальная стоимость  | 022 | 11 | 999 |
| Незавершенные капитальные вложения  | 030 | 8 345 | 70 203 |
| Оборудование  | 035 | 8 078 | 7 449 |
| Долгосрочные финансовые вложения  | 040 | 1 209 | 30 930 |
| Другие внеоборотные активы | 060 | 1 247 034 | 2 363 814 |
|  Всего по разделу I | 070 | 1 276 712 | 2 485 522 |
| II. Запасы и затраты |  |  |  |
| Производственные запасы  | 080 | 644 | 4 422 |
| Малоценные и быстроизнашивающиеся предметы: |  |  |  |
|  остаточная стоимость | 100 | 40 | 127 |
|  износ  | 101 | 41 | 126 |
|  первоначальная стоимость  | 102 | 81 | 253 |
| Затраты будущих периодов  | 120 | 2 672 | 43 277 |
| Товары: |  |  |  |
|  закупочная стоимость | 140 | 178 388 | 3 509 965 |
|  продажная стоимость  | 142 | 178 388 | 3 509 965 |
|  Всего по разделу II | 150 | 181 744 | 3 557 791 |
| III. Денежные средства, расчеты и другие активы |  |  |  |
| Товары отгруженные: |  |  |  |
|  срок оплаты которых не наступил  | 160 | 143 912 | 2 210 702 |
|  не оплаченные в срок  | 165 | 30 546 |  |
| Расчеты с дебиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты по которым не наступил  | 170 | 486 099 | 1 506 952 |
|  за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок  | 180 | 134 206 | 75 311 |
|  с бюджетом  | 200 | 3 515 | 9 265 |
|  с персоналом по другим операциям  | 210 | 58 | 1 411 |
|  по авансам выданным  | 220 | 1 498 090 | 2 978 942 |
|  с дочерними предприятиями  | 230 | 614 | 33 |
|  с другими дебиторами | 240 | 1 548 714 | 1 447 694 |
| Денежные средства: |  |  |  |
|  касса  | 260 |  |  |
|  расчетный счет  | 270 | 6 206 | 14 768 |
|  валютный счет  | 280 | 107 452 | 1 165 556 |
|  другие денежные средства  | 290 | 1 | 1 |
| Другие оборотные активы | 310 | 77 972 |  |
|  Всего по разделу III | 320 | 4 037 385 | 9 410 635 |
| БАЛАНС (сумма строк 070, 160, 320, 330, 340) | 350 | 5 495 841 | 15 453 948 |
|  |  |  |  |
| ПАССИВ | Код строки | На начало года | На конец года |
| I. Источники собственных и приравненных к ним средств |  |  |
| Уставный фонд (капитал)  | 400 | 252 038 | 1 120 010 |
| Резервный фонд  | 410 |  | 19 026 |
| Финансирование капитальных вложений  | 420 | 16 423 | 77 702 |
| Расчеты за имущество  | 425 |  |  |
| Специальные фонды и целевое финансирование  | 430 | 3 115 020 | 5 752 897 |
| Амортизационный фонд  | 440 |  |  |
| Расчеты с участниками  | 450 |  |  |
| Доходы будущих периодов  | 455 |  |  |
| Резервы будущих затрат и платежей  | 460 |  |  |
| Нераспределенная прибыль прошлых лет  | 470 |  |  |
| Прибыль: |  |  |  |
|  использованная в текущем году | 481 |  | 1 845 881 |
|  текущего года | 482 |  | 1 845 881 |
|  Всего по разделу I | 490 | 3 383 481 | 6 969 635 |
| II. Долгосрочные пассивы |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты банков  | 500 |  |  |
| Долгосрочные заемные средства  | 510 |  |  |
| Долгосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок | 520 |  |  |
|  Всего по разделу II | 530 | 0 | 0 |
| III. Расчеты и другие пассивы |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты банков  | 600 |  |  |
| Краткосрочные заемные средства  | 610 |  |  |
| Краткосрочные кредиты и займы, не погашенные в срок | 620 |  |  |
| Расчеты с кредиторами: |  |  |  |
|  за товары, работы и услуги, срок оплаты которых не наступил  | 630 | 742 738 | 6 363 956 |
|  за товары, работы и услуги, не оплаченные в срок | 640 |  |  |
|  по векселям выданным  | 650 |  |  |
|  по авансам полученным  | 660 | 219 953 | 874 594 |
|  с бюджетом | 670 | 8 755 | 82 619 |
|  по внебюджетным платежам  | 680 | 8 957 | 1 303 |
|  по страхованию  | 690 | 205 | 2 266 |
|  по оплате труда  | 700 | 178 | 1 381 |
|  с дочерними предприятиями  | 710 | 33 581 | 59 989 |
|  с другими кредиторами  | 720 | 1 097 993 | 187 394 |
| Ссуды для сотрудников | 730 |  |  |
| Другие краткосрочные пассивы | 740 |  | 910 811 |
|  Всего по разделу III | 750 | 2 112 360 | 8 484 313 |
| БАЛАНС (сумма строк 480, 530, 770) | 760 | 5 495 841 | 15 453 948 |

Приложение 7

Данные для расчета коэффициента ликвидности ОАО «Татснаб» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | начало 2003 года | конец 2003 года | конец 2004 года | конец 2005 года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|  | Денежные средства |
| 1 | Касса | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 2 | Расчетный счет | 545 | 399 | 6 206 | 14 768 |
| 3 | Прочие счета в банках и прочие денежные средства, в том числе: |  |
| - | валютный счет | 1 275 | 19 989 | 107 452 | 1 165 556 |
| - | прочие денежные средства | 0 | 0 | 1 | 1 |
| - | прочие счета в банках | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - | ценные бумаги и другие краткосрочные финансовые вложения | 479 | 0 | 0 | 0 |
| - | другие оборотные активы | 25 817 | 0 | 77 972 | 0 |
|  | ИТОГО: | 28 116 | 20 388 | 191 631 | 1 180 325 |
|  | Легкореализуемые требования |
| 1 | Товары, отгруженные выполненные работы и услуги, срок оплаты которых не наступил | 0 | 57 261 | 143 912 | 2 210 702 |
| 2 | Расчеты с дебиторами, в том числе: |
| - | за товары и услуги срок оплаты, которых не наступил | 64 171 | 758 822 | 486 099 | 1 506 952 |
| - | по авансам выданным | 5 367 | 146 393 | 1 498 090 | 2 978 942 |
| - | с прочими дебиторами | 8 427 | 309 852 | 1 548 714 | 1 447 694 |
| - | векселя полученные | 0 | 0 | 0 | 0 |
|  | ИТОГО: | 77 965 | 1 272 328 | 3 676 815 | 8 144 290 |
|  | Обязательства |
| 1 | Задолженность по зарплате и отчисления на соцстрах | 0 | 57 | 383 | 3 647 |
| 2 | Краткосрочные банковские кредиты | 0 | 1 242 | 0 | 0 |

Продолжение Приложения 7

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатели | начало 2002 года | конец 2003 года | конец 2004 года | конец 2005 года |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | Краткосрочные заемные средства | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 4 | Расчеты с бюджетом | 0 | 627 | 8 755 | 82 619 |
| 5 | Расчеты с кредиторами | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - | за товары и услуги срок оплаты которых не наступил | 424 | 229 403 | 742 738 | 6 363 956 |
| - | по авансам полученным | 5 138 | 111 247 | 219 953 | 874 594 |
| - | по внебюджетным платежам | 0 | 0 | 8 957 | 1 303 |
| - | с другими кредиторами | 0 | 160 | 1 097 993 | 187 394 |
|  | ИТОГО: | 5 562 | 342 736 | 2 078 779 | 7 513513 |
| **Коэффициент ликвидности** | **19,07** | **3,77** | **1,86** | **1,24** |

Приложение 8

Данные для расчета коэффициента покрытия баланса ОАО «Татснаб» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| Легкореализуемые элементы нормируемых оборотных средств |
| 1 | Производственные запасы | 2 | 92 | 644 | 4 422 |
| 2 | РБП | 0 | 0 | 2 672 | 43 277 |
| 3 | Товары | 5 776 | 17 499 | 178 388 | 3 509 965 |
|  | ИТОГО: | 5 778 | 17 591 | 181 704 | 3 557 664 |
| **Коэффициент покрытия баланса** | **20,11** | **3,82** | **1,95** | **1,71** |

Приложение 9

Данные для расчета коэффициента обеспеченности собственными средствами ОАО «Татснаб» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Группа 1 |
| Уставной фонд | 10 085 | 18 732 | 245 055 | 1 120 010 |
| Расчеты за имущество | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Прибыль | 0 | 59 039 | 521 818 | 1 845 881 |
| Специальные фонды | 3 455 | 948 245 | 3 115 020 | 5 752 897 |
| Итого | 13 540 | 1 026 016 | 3 881 893 | 8 718 788 |
| Группа 2 |
| Основные средства (по остаточной стоимости) | 22 | 1 132 | 5 055 | 12 168 |
| Нематериальные активы (по остаточной стоимости) | 3 | 7 | 8 | 958 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 0 | 786 | 1 209 | 30 930 |
| Использование прибыли | 0 | 59 039 | 521 818 | 1 845 881 |
| Убытки |  | 0 | 0 | 0 |
| Итого | 25 | 60 964 | 528 090 | 1 889 937 |
| Фактическое наличие собственных оборотных средств = (гр.1 - гр.2) | 13 515 | 965 052 | 3 353 803 | 6 828 851 |
| Денежные средства | 28 116 | 20 388 | 191 631 | 1 180 325 |
| Легкореализуемые требования | 77 965 | 1 272 328 | 3 676 815 | 8 144 290 |
| Легкореализуемые элементы нормируемых оборотных средств | 5 778 | 17 591 | 181 704 | 3 557 664 |
| Общий размер оборотных средств в запасах, затратах, расчетах и в денежной форме | 111 859 | 1 310 307 | 4 050 150 | 12 882 279 |
| **Показатель обеспеченности собственными средствами** | **0,12** | **0,74** | **0,83** | **0,53** |

Приложение 10

Динамика изменения коэффициента ликвидности, коэффициента покрытия баланса и показателя обеспеченности собственными средствами ОАО «Татснаб» за период с 2002-2005 гг.



Приложение 11

Исходные данные (форма № 1) для расчета денежного потока ОАО «Татснаб» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ПАССИВ | Код строки | на1/04/2005(t0) | на1/07/2005(t1) | на1/10/2005(t2) | на1/01/2006(t3) |
| III. Расчеты и другие пассивы |
| Всего по разделу III | 750 | 3964,03 | 4643,8 | 6095 | 5790 |

Исходные данные (форма № 2)

для расчета денежного потока ОАО «Татснаб» (тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код строки | за 1 кв. 2005 г. (t0) | за 2 кв. 2005 г. (t1) | за 3 кв. 2005 г. (t2) | за2005 г. (t3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка (валовой доход) от реализации продукции | 010 | 11251,2 | 11577,25 | 12197,55 | 17338,3 |
| НДС | 015 | 1222,94 | 1405,1 | 1431,96 | 1805,6 |
| Акцизный сбор | 020 | 2321,2 | 2120,12 | 1042,68 | 1238,9 |
| Транспортные расходы | 025 | 228,45 | 178,22 | 142,33 | 383,5 |

Приложение 12

Финансовые коэффициенты, используемые для анализа кредитоспособности заемщика, используемые коммерческими банками Франции

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Формула | Метод определения |
| 1 | 2 | 3 |
| Выручка от реализации (В) |  |  |
| Валовой коммерческий доход (ВД) | ВД = В - Стмц и ги | Выручка о реализации минус стоимость приобретенных товарно-материальных ценностей и готовых изделий |
| Добавленная стоимость (ДС) | ДС = ВД - Рэ | ВД минус эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков) |
| Валовой эксплуатацион-ный доход (ВЭД) | ВЗД = ДС - Рзп - Нзп - Ротп | ДС минус расходы на зарплату, минус налоги на зарплату, минус оплата отпусков |
| Валовой эксплуатацион-ный 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 |

Приложение 13

Динамика финансовых коэффициентов ОАО «Татснаб» в 2003-2004 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | 01/01/2003 | 01/01/2004 | Δ |
| 1. | Коэффициент ликвидности | 19,07 | 3,77 | -15,30 |
| 2. | Коэффициент покрытия баланса | 20,11 | 3,82 | -16,29 |
| 3. | Показатель обеспеченности СС | 0,12 | 0,74 | +0,62 |

Динамика финансовых коэффициентов ОАО «Татснаб» в 2004-2005 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | 01/01/2004 | 01/01/2005 | Δ |
| 1. | Коэффициент ликвидности | 3,77 | 1,86 | -1,91 |
| 2. | Коэффициент покрытия баланса | 3,82 | 1,95 | -1,87 |
| 3. | Показатель обеспеченности СС | 0,74 | 0,83 | +0,09 |

Динамика финансовых коэффициентов ОАО «Татснаб» в 2005-2006 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | 01/01/2005 | 01/01/2006 | Δ |
| 1. | Коэффициент ликвидности | 1,86 | 1,24 | -0,62 |
| 2. | Коэффициент покрытия баланса | 1,95 | 1,71 | -0,24 |
| 3. | Показатель обеспеченности СС | 0,83 | 0,53 | -0,30 |

1. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.32. [↑](#footnote-ref-1)
2. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.32-41. [↑](#footnote-ref-2)
3. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.32-41. [↑](#footnote-ref-3)
4. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С.224-226. [↑](#footnote-ref-4)
5. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.32-41. [↑](#footnote-ref-5)
6. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С.224-226. [↑](#footnote-ref-6)
7. Банковское дело: управление и технологии: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. А.М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – С.224-226. [↑](#footnote-ref-7)
8. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2005. – С.139-145. [↑](#footnote-ref-8)
9. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2005. – С.139-145. [↑](#footnote-ref-9)
10. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.62-68. [↑](#footnote-ref-10)
11. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка. – М.: Дис, 2005. – С.62-68. [↑](#footnote-ref-11)
12. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2005. – С.139-140. [↑](#footnote-ref-12)
13. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – М.: Вузовский учебник, 2005. – С.143-145. [↑](#footnote-ref-13)
14. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.Н. Колесникова. М.: Финансы и статистика, 2004. – С.224-227. [↑](#footnote-ref-14)
15. Банковское дело: Учебник / Под ред. В.Н. Колесникова. М.: Финансы и статистика, 2004. – С.224-227. [↑](#footnote-ref-15)
16. Банковское дело. Справочное пособие / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2004. – 189-192. [↑](#footnote-ref-16)
17. Банковское дело. Справочное пособие / Под ред. Ю.А. Бабичевой. – М.: Экономика, 2004. – 189-192. [↑](#footnote-ref-17)