# СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 2

глава 1. общая характеристика ОСБ Марий Эл №8614 3

1.1. Основные функции, цели деятельности ОСБ Марий Эл №8614 3

1.2. Динамика основных финансово-экономических показателей 5

Глава 2. методические основы оценки кредитоспособности заемщика 12

2.1. Система показателей определения кредитоспособности заемщика – юридического лица 12

2.2. Методики оценки кредитоспособности физических лиц 18

глава 3. анализ кредитоспособности заемщика ОСБ Марий Эл № 8614 27

3.1. Анализ деятельности отдела кредитования 27

3.2. Анализ кредитной политики банка 31

3.3. Процесс кредитования ЗАО «Марийское» и анализ его кредитоспособности 38

Выводы и предложения 51

Список литературы 54

ПРИЛОЖЕНИЯ 56

**ВВЕДЕНИЕ**

Устойчивый экономический рост страны во многом определяется активным участием банковской системы в инвестиционном процессе, и прежде всего в кредитовании реального сектора. Учитывая нынешнее состояние банковской сферы России, динамичное развитие ее экономики довольно проблематично. Основные проблемы российской банковской системы - недокапитализация, высокий кредитный риск и отсутствие «длинных» пассивов - являются причинами того, что кредиты реальному сектору составляют лишь 12% от ВВП при 60 % в западных странах.

Современная банковская система - это одна из важнейших структур рыночной экономики. Продолжающееся повышение роли банковского сектора в развитии российской экономики и расширение масштабов банковского кредитования предприятий и населения сопровождаются повышением стабильности и надежности кредитных организаций.

Развитие кредитных операций банков с реальным сектором экономики явилось основным фактором роста активов банковского сектора в 2006 году. Кредиты, предоставленные банками отечественным нефинансовым предприятиям и организациям, за истекший год увеличились на 42,4% (что на 7,2 процентного пункта превышает темп прироста за 2005 год) и составили 2266,9 млрд. рублей на 1.01.2006. Удельный вес этих кредитов в активах действующих кредитных организаций возрос с 38,4% на 1.01.2006 до 40,5% на 1.01.2006.

В данной работе проведен анализ основных обобщающих показателей деятельности Отделения Марий Эл №8614 Сбербанка России, исследованы методы оценки кредитоспособности заемщика.

В качестве исходного материала для проведения исследования исполь-зованы данные отчетности ОСБ Марий Эл №8614, методическая литература, научные публикации и другие источники.

Г**лава 1. Общая характеристика ОСБ Марий Эл №8614**

# 1.1. Основные функции, цели деятельности ОСБ Марий Эл №8614

Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации (Сбербанк России) создан в форме акционерного общества открытого типа в соответствии с Законом РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР». Учредителем и основным акционером Сбербанка России является Центральный банк Российской Федерации (60,57% акций уставного капитала). Его акционерами являются более 230 тысяч юридических и физических лиц. Сбербанк России зарегистрирован 20 июня 1991 г. в Центральном банке Российской Федерации.

Сбербанку России 12 ноября 2007 года исполнится 165 лет. Сбербанк России преобразован в акционерное общество открытого типа в 1990 году соответствии с Законом РСФСР от 2 декабря 1990 года. Учредителем банка является Центральный Банк Российской Федерации.

Акционерный коммерческий Сберегательный Банк РФ - крупнейший банк России, на долю которого приходится свыше 25% активов и 15% капитала банковской системы страны. Контрольный пакет акций в структуре акционерного капитала Сбербанка России принадлежит Банку России, общее количество акционеров превышает 233 тысячи физических и юридических лиц.

В конце марта 1991 года Марийское республиканское управление Сберегательного банка получило новое название и новый статус: Марийский банк Сберегательного Банка РСФСР. Вскоре банк еще раз сменил название: с 6 июля 1993 года он стал называться банком Марий Эл Сберегательного Банка Российской Федерации.

На рубеже третьего тысячелетия сберегательные учреждения России претерпели еще одну реорганизацию. Банк Марий Эл, как и другие аналогичные территориальные структуры, вывели из прямого подчинения Сберегательному Банку, преобразовав его в Отделение Марий Эл №8614 Волго-Вятского банка Сбербанка России.

Отделение Марий Эл № 8614 - это штаб, в котором сосредоточен аппарат управления всеми ОСБ республики, здесь решаются вопросы оптимизации деятельности банковских сберегательных учреждений на территории РМЭ. В Республике Марий Эл клиентов обслуживают десять районных отделений Сбербанка и операционный отдел отделения Марий Эл № 8614. Районные ОСБ предоставляют весь комплекс банковских услуг для предприятий и жителей всех районов республики.

Юридический адрес банка Марий Эл СБ РФ: Республика Марий Эл, г. Йошкар-Ола, ул. Пушкина, 38.

Банк Марий Эл СБ РФ (отделение Банка Марий Эл СБ РФ №8614) является территориальным банком, входит в единую организационную структуру Сбербанка России и является его филиалом, осуществляющим банковские операции и сделки на территории Республики Марий Эл.

Банк входит в единую организационную структуру Сбербанка России и является его филиалом, осуществляющим функции Сбербанка России на территории Республики Марий Эл. Банк наделяется имуществом, которым он владеет, пользуется и распоряжается от имени Сбербанка России, имеет отдельный баланс, который входит в баланс Сбербанка России, и собственный (рублевый) счет. Корреспондентский счет в иностранной валюте у российских и иностранных банков открывается по разрешению Сбербанка России. Банка осуществляет сделки и иные юридические действия от имени Сбербанка России и в его интересах.

Банк осуществляет свою деятельность на основе Устава Сбербанка России, Положения «О территориальном банке» и других законодательных актов Российской Федерации.

На сегодняшний день Банк Марий Эл СБ РФ имеет 10 отделений в районах и 90 филиалов по всей республике.

Банк независим от органов государственной власти и управления при принятии им решения, связанных с проведением банковских операций. Так как банк является филиалом Сбербанка России, то его организационно-правовая форма соответствует правовой форме Сбербанка России - единой организационной структуре, включающей в себя Отделение Марий Эл.

Основными видами деятельности Банка является привлечение денежных средств от физических и юридических лиц, а также осуществление кредитно-расчетных операций и иных банковских операций и сделок с физическими и юридическими лицами.

Главной целью деятельности ОСБ Марий Эл №8614 в условиях реформирования экономики выступает комплексное удовлетворение потребностей определенных, приоритетных в социально-экономическом плане, целевых групп клиентуры во всех видах банковских услуг на коммерческой основе, обеспечивающей банку нормальное существование, развитие материально-технической базы и стимулирование работников банка в соответствии с достигнутыми результатами.

# 1.2. Динамика основных финансово-экономических показателей

Основной целью работы ОСБ Марий Эл № 8614 в условиях рыночной ориентации экономики является повышение эффективности деятельности учреждений банка и получение прибыли, обеспечивающей стабильную работу.

Приведенные в приложении 1 данные дают наглядное представление о деятельности ОСБ Марий Эл № 8614 за 2004, 2005 и 2006 г.

Экономический анализ показал, что ОСБ Марий Эл № 8614 обладает высокой степенью ликвидности и платежеспособности, однако прибыль в последние два года отсутствует.

В структуре источников средств ОСБ Марий Эл № 8614, с 2005 г. величина собственных средств превышала величину привлеченных, доля которых за анализируемый период уменьшилась на 13,28% и на 1.01.2007 г. составила 40,26% от общей величины средств.

В ОСБ Марий Эл № 8614 в структуре собственных средств немалую долю занимают собственные средства в расчетах, что же касается привлеченных средств, то в анализируемом периоде для банка основным источником были депозиты (т.е. средства на счетах юридических лиц и вклады населения). За 2004 - 2006 гг. их удельный вес в составе привлеченных средств увеличился с 62,1 до 97,5%. Такая структура заемных средств соответствует принятой в 2004 г. концепции развития Сбербанка России как банка, традиционно ориентирующегося на работу с населением.

За анализируемый период в активе ОСБ Марий Эл № 8614 преобладали непроизводительные активы, доля которых колебалась от 58 до 63,3%, а доля активов, приносящих доход, за это время снижалась (в 2005 г. - на 3%, в 2006 г. на 2,3%). В первую очередь, это объясняется резким увеличением суммы иммобилизованных средств и затрат на собственные нужды, что является негативной тенденцией.

Для ОСБ Марий Эл № 8614 наиболее предпочтительной сферой вложения капитала в 2004 г. были операции с клиентами (в том числе кредитные операции), а в 2005 г. - государственные ценные бумаги, что объясняется ситуацией на российском рынке банковских услуг. Эти же виды операций приносили банку наибольшую сумму дохода.

Так, в 2005 г. за счет операций с государственными ценными бумагами было получено 51,32% всей прибыли банка.

Что же касается рентабельности, то для Банка Марий Эл коэффициенты рентабельности за анализируемый период были очень низки, а в 2005-2006 гг. - отрицательны. Так, рентабельность дохода для Банка Марий Эл уменьшилась в 2005 г. - на 90,94%. Но в 2006 г. этот показатель возрос на 77,9%. Все это говорит о невысокой эффективности управления банком и о необходимости принятия мер по улучшению финансового положения.

В Банке Марий Эл такие меры были приняты, и в 2006 г. значения показателей рентабельности увеличились. Основной источник доходов Банка Марий Эл - это доходы, получаемые от выдачи кредитов и вложения средств в кредитные организации. Для банка за 2004-2006 гг. выдача кредитов была убыточна, и этот убыток был покрыт за счет прибыли от остальных операций (в частности, от операций с ценными бумагами и за счет полученных штрафов).

В целом же наиболее доходными (высокорентабельными) для банка в 2004 - 2006 гг. были операции по размещению средств в кредитных организациях. Таким образом, можно отметить благоприятные тенденции в развитии финансово-экономической деятельности ОСБ Марий Эл, о чем свидетельствуют приведенные выше показатели.

Однако, в целом можно сделать заключение, что, несмотря на достаточно устойчивое состояние, Банк Марий Эл работает с низкой отдачей, однако имеет немало неиспользованных возможностей для улучшения этого положения.

Главным показателем деятельности банка и основным источником собственных средств является прибыль. Прибыль определяется по итогам работы за месяц, год исходя из фактических сумм доходов и расходов. За счет прибыли производятся платежи в бюджет, формируются фонды банка в соответствии с Положением о хозяйственном расчете в учреждениях Сбербанка России.

Таблица 1

Структура доходов банка

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб. |
| 2004 | 2005 | 2006 |
| Совокупный доход | 192189092 | 271 088 600 | 237219360 |
| Процентный доход | 172978346 | 202942316 | 157016160 |
| Непроцентный доход | 19210745 | 68 146 284 | 80 203 200 |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Удельный вес, % | Отклонение от предыдущего года, руб. |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2005-2004 | 2006-2005 | 2006-2004 |
| Совокупный доход | 100% | 100% | 100% | 78 899 508 | -33 869 240 | 45 030 269 |
| Процентный доход | 90% | 75% | 66% | 29 963 970 | -45926156 | -15962 186 |
| Непроцентный доход | 10% | 25% | 34% | 48 935 539 | 12056916 | 60 992 455 |

Анализ позволяет сделать следующие выводы: за 2004-2006 гг. доходы Банка Марий Эл увеличились в 2005 г. - на 78 899 508 руб. (на 41%), а в 2006г., по сравнению с 2005 г., сократились на 33 869 240 руб. (темп роста 0,88). В целом за рассматриваемый период доходы банка (без учета инфляции) увеличились на 23%. Увеличение доходов банка в 2005 году обусловлено ростом доходов по операциям с ценными бумагам, удельный вес которых в 2005 году составил более 50% всех доходов банка.

Значительно сократило возможные доходы уменьшение суммы начисленных и полученных процентов (их удельный вес за 2004-2005 гг. снизился с 76,64 до 20,92%).

Анализ доходов и расходов банка проводится путем группировки их в две группы: процентные и непроцентные.

Доля процентных доходов Банка Марий Эл за 2004-2006 гг. упала с 90 до 66%, а их абсолютная сумма снизилась в 2005 г. на 45926 тыс. руб., а в 2006 г. - на 15962 тыс. руб. Непроцентный доход Банка Марий Эл за этот период увеличился на 24 % - 60992 тыс. руб. (см. табл. 2).

Таблица 2

Структура процентных доходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб. | Удельный вес, % |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Процентные доходы всего | 172 978346 | 202942316 | 157016 160 | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Доходы от операционнойдеятельности | 147599414 | 57 993 248 | 18957120 | 85,3% | 28,6% | 12,1% |
| - начисленные и полученные проценты | 147284470 | 56717007 | 18943680 | 85,1% | 27,9% | 12,1% |
| - по ссудам в инвалюте | 314943 | 1 276241 | 13440 | 0,2% | 0,6% | 0,0% |
| Доходы по операциям с ценными бумагами | 125 378 933 | 144 949068 | 138059040 | 14,7% | 71,4% | 87,9% |

В процентных доходах Банка Марий Эл основной составляющей в 2004 г. являлись доходы от выдачи кредитов (до 85,3%). На долю же операций с ценными бумагами приходилось всего 14,7% получаемых процентных доходов. Но в 2005 г., вследствие резкого увеличения объема вложений в ценные бумаги, удельный вес доходов от последних возрос с 14,7 до 97,9%, а доходов от кредитования - упал до 12,1%. При этом сумма выдаваемых кредитов в 2006 г. уменьшилась по сравнению с 2004 г. всего на 11%. В целом доходность кредитных операций по Банку Марий Эл уменьшилась.

Структура непроцентных доходов Банка Марий Эл (см. табл. 3) в течение анализируемого периода также претерпевала значительные изменения.

Таблица 3

Структура непроцентных доходов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб. | Удельный вес, % |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Непроцентные доходы всего | 19210745 | 68 146 284 | 80 203200 | 100,0% | 100,0% | 100,0% |
| Доходы от неоперационнойдеятельности | 3 929 056 | 21 939240 | 27 118560 | 20,5% | 32,2% | 33,8% |
| - дивиденды | 9089 | 0 | 0 | 0,0% | 0,0% | 0,0% |
| - возмещение клиентами расходов | 24 106 | 662 228 | 174 720 | 0,1% | 1,0% | 0,2% |
| - курсовые разницы | 39950 | 4 342 244 | 6 098 400 | 0,2% | 6,4% | 7,6% |
| - комиссия по услугам и корреспон-дентским счетам | 3855910,8 | 16934768,55 | 20845440 | 20,1% | 24,9% | 26,0% |
| Прочие доходы | 15281689,5 | 46207044,45 | 53084640 | 79,5% | 67,8% | 66,2% |
| - штрафы | 5949518,4 | 12881805,3 | 2257920 | 31,0% | 18,9% | 2,8% |
| - плата за доставку ценностей | 144,9 | 37006,2 | 124320 | 0,0% | 0,1% | 0,2% |
| - прочие доходы | 9332026,2 | 33288232,95 | 50702400 | 48,5% | 48,8% | 63,2% |

Большую их часть составляли прочие доходы, включающие полученные штрафы, плату за доставку ценностей и т.д. их доля составляла от 79,6% в 2004 г. до 64,5% в 2006 г. За этот период наблюдалась устойчивая тенденция к снижению доли этих доходов, главным образом за счет уменьшения суммы полученных штрафов (их величина за 2004-2006 гг. уменьшилась в 4,2 раза).

Одновременно возросли доходы за доставку ценностей что свидетельствует о расширении рынка услуг данного вида. Доля же доходов от неоперационной деятельности за эти годы увеличилась с 20,5 до 33,8%. Этот рост произошел в основном за счет повышения доходов от операций с инвалютой и комиссионных по корсчетам. Для Банка Марий Эл доходы в виде дивидендов по паям и акциям составляют незначительную часть в общей сумме непроцентных доходов.

Таким образом, главный источник дохода для Банка Марий Эл - процентные доходы (в первую очередь доход начисленные и полученные проценты от кредитных операций с клиентами в 2004 г., а в 2006 г. - от операций с ценными бумагами). Среди непроцентных доходов наибольший удельный вес имеют комиссионные по корсчетам. В последние годы наблюдается уменьшение доли процентных доходов Банка Марий Эл.

В настоящее время отделение Марий Эл России является надежным партнером Правительства республики в осуществлении экономической политики и занимает лидирующее положение по объему проводимых платежей. Банк пользуется доверием у населения, активно сотрудничает с администрацией районов и городов.

Для поддержания и расширения своей финансовой деятельности, для сохранения на средний и долгий срок доверия к банку и кредитной системе в целом, Сбербанку необходимо представление ясной и правильной картины операций деятельности банка в представляемой финансовой отчетности и соответствие ее принятым международным стандартам.

**Глава 2. Методические основы оценки кредитоспособности**

**заемщика**

# 2.1. Система показателей определения кредитоспособности

# заемщика – юридического лица

Проблема оценки потенциальных и фактических ссудозаемщиков, их финансового состояния с точки зрения способности своевременно вернуть сумму основного долга и процентов была и остается основной из самых актуальных проблем организации кредитования банка.

Следует отметить, что в современных условиях отсутствуют унифицированные подходы к оценке финансового положения заемщика, поэтому банки вынуждены создавать собственные методики оценки кредитоспособности клиентов самостоятельно либо с помощю аудиторов.

Для определения кредитоспособности Заемщика проводится количественный (оценка финансового состояния) и качественный анализ рисков. В настоящее время законодательными и нормативными документами предусмотрены следующие показатели для оценки финансового состояния предприятий и организаций:

1. Оценка финансового состояния Заемщика

Оценка финансового состояния Заемщика производится с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью необходимо проанализировать динамику оценочных показателей, структуру статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

При расчете показателей (коэффициентов) используется принцип осторожности, то есть пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основании экспертной оценки. Для оценки финансового состояния Заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности; коэффициент соотношения собственных и заемных средств; показатели оборачиваемости и рентабельности.

I. Коэффициенты ликвидности. Характеризуют обеспеченность пред-приятия оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств.

Коэффициент абсолютной ликвидности К1 характеризует способность к моментальному погашению долговых обязательств и определяется как отношение денежных средств и высоколиквидных краткосрочных ценных бумаг к наиболее срочным обязательствам предприятия в виде краткосрочных кредитов банков, краткосрочных займов и различных кредиторских задолженностей :

стр.260 + стр.253 (частично)

К1 = -------------------------------------------------------- (1)

Раз.Y (стр.690) - (стр.640 + стр.650)

Промежуточный коэффициент покрытия К2 характеризует способность предприятия оперативно высвободить из хозяйственного оборота денежные средства и погасить долговые обязательства. К2 определяется как отношение:

стр.260 + стр.250 + стр.240

К2 = ---------------------------------------------------- (2)

Раз.Y (стр.690) - (стр.640 + стр.650)

Коэффициент текущей ликвидности К3 является обобщающим показателем платежеспособности предприятия, в расчет которого в числителе включаются все оборотные активы, в том числе и материальные:

Раз.II (стр.290)

К3 = -------------------------------------------------- (3)

Раз.Y (стр.690) - (стр.640 + стр.650)

II. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств К4

Является одной из характеристик финансовой устойчивости предприятия и определяется как отношение собственных средств ко всей сумме обязательств по привлеченным заемным средствам:

Раз. III (стр. 490)

К4 = ------------------------------------------------------------------------- (4)

Раз.IY (стр.590) + Раз.Y (стр.690) - (стр.640 + стр.650)

III. Показатели оборачиваемости и рентабельности. Оборачиваемость разных элементов оборотных активов и кредиторской задолженности рассчитывается в днях исходя из объема дневных продаж (однодневной выручки от реализации).

Показатели рентабельности определяются в процентах или долях.

Рентабельность продукции (или рентабельность продаж) К5:

прибыль от реализации стр.050 формы №2

--------------------------------, или К5 = ------------------------------ (5)

выручка от реализации стр. 010 формы №2

Основными оценочными показателями являются коэффициенты К1, К2, К3, К4 и К5. Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти показателям.

Оценка результатов расчетов пяти коэффициентов заключается в присвоении Заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными. Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами.

Таблица 4

Разбивка показателей на категории в зависимости от их фактических значений

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициенты | 1 категория | 2 категория | 3 категория |
| К1 | 0,2 и выше | 0,15 - 0,2 | менее 0,15 |
| К2 | 0,8 и выше | 0,5 - 0,8 | менее 0,5 |
| К3 | 2,0 и выше | 1,0 - 2,0 | менее 1,0 |
| К4 | 1,0 и выше | 0,7 - 1,0 | менее 0,7 |
| К5 | 0,15 и выше | менее 0,15 | нерентаб. |

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

S = 0,11 \* Категория К1 + 0,05 \* Категория К2 + 0,42 \* Категория К3 +

+ 0,21 \* Категория К4 + 0,21 \* Категория К5.

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга Заемщика.

Таблица 5

Таблица расчета суммы баллов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Фактическое значение | Категория | Вес показателя | Расчет суммы баллов |
| К1 |  |  | 0,11 |  |
| К2 |  |  | 0,05 |  |
| К3 |  |  | 0,42 |  |
| К4 |  |  | 0,21 |  |
| К5 |  |  | 0,21 |  |
| Итого | х | х | 1 |  |

Для остальных показателей третьей группы (оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий.

Оценка результатов расчетов этих показателей основана, главным образом, на сравнении их значений в динамике.

Качественный анализ основан на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа используются сведения, представленные Заемщиком, подразделением безопасности и информация базы данных.

На этом этапе оцениваются риски, связанные с банками, в которых открыты счета; деловая репутация (аккуратность в выполнении обязательств, кредитная история, участие в крупных проектах, качество товаров и услуг и т.д.); качество управления (квалификация, устойчивость положения руководства, адаптивность к новым методам управления и технологиям, влиятельность в деловых и финансовых кругах).

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга Заемщика, или класса.

Устанавливается 3 класса заемщиков:

первого класса - кредитование которых не вызывает сомнений;

второго класса - кредитование требует взвешенного подхода;

третьего класса - кредитование связано с повышенным риском.

Рейтинг определяется на основе суммы баллов по пяти основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг Заемщика следующим образом:

S = 1 или 1,05 - Заемщик может быть отнесен к первому классу кредитоспособности;

S больше 1,05, но меньше 2,42 - соответствует второму классу;

S равно или больше 2,42 - соответствует третьему классу.

Далее определенный таким образом предварительный рейтинг корректируется с учетом других показателей третьей группы и качественной оценки Заемщика. При отрицательном влиянии этих факторов рейтинг может быть снижен на один класс.

В связи с тем, что методика оценки кредитоспособности заемщика в ОСБ №8614 СБ РФ основывается в основном на анализе относительных показателей финансово-хозяйственной деятельности, может быть предложена методика оценки кредитоспособности заемщика, которая основывается на классе кредитоспособности заемщика, для чего каждому показателю представленному ниже присваивается определенное количество баллов и в конце определяется класс кредитоспособности заемщика (приложение 2).

Значения класса кредитоспособности представлены в таблице 6.

Таблица 6

Значения класса кредитоспособности

|  |  |
| --- | --- |
| Класс кредитоспособности заемщика | Общая сумма баллов |
| Класс А -Заемщик надежный | больше 181 |
| Класс Б - Заемщик с небольшим риском | от 140 – 180 |
| Класс В-Заемщик со средним риском | от 100 – 139 |
| Класс Г-Заемщик с высоким риском | от 80 – 99 |
| Класс Д-Заемщик с полным риском | меньше 80 |

Этапы реализации методики оценки кредитоспособности заемщиков - юридических лиц:

1. Изучение общей характеристики заемщика, (репутация, история бизнеса, характеристика деловой активности, связи с потребителями продукции и поставщиками продукции, состав учредителей и их стабильность, возвращение предыдущих кредитов, местонахождение заемщика, и так далее).

2. Анализ финансового положения заемщика (способность заемщика получать средства по всем видам деятельности и рассчитываться по своим обязательствам, в том числе по долгосрочным обязательствам).

3. Анализ эффективности кредитной операции или инвестиционного проекта (окупаемость проекта, денежный поток по конкретному проекту, желание заемщика использовать в проекте, который кредитуется, собственный капитал, характер рынка, условия реализации товаров, перспективность развития отрасли.

# 2.2. Методики оценки кредитоспособности физических лиц

В настоящее время в российской экономике наблюдается стабилизация, постепенное увеличение жизненного уровня населения. Это способствует более оптимистичному взгляду на будущее. Складывающаяся ситуация явилась одной из основных причин развития рынка кредитования частных лиц: выдачи потребительских кредитов, автокредитования, ипотечного кредитования, образовательного кредитования, кредитования при помощи пластиковых карт. При этом нужно принимать во внимание, что кредитование всегда связано с риском.

В мировой практике существует ряд направлений кредитования физических лиц. Несомненно, самым перспективным является рынок ипотечного кредитования. В большинстве банков уже есть свои собственные наработки в данной области, выраженные в виде программ ипотечного кредитования. Но доходность здесь небольшая, поскольку кредитование не имеет массовый характер. Деятельность в данной области связана с большим количеством рисков, касающихся в основном длительности периода кредитования. Поэтому стоимость кредитной услуги очень велика. Для привлечения клиентов необходимо, в первую очередь, снижение процентной ставки за счет исключения из нее риска неплатежа. Для этого банки должны отсечь «плохих» заемщиков и предупредить случаи невозврата и, соответственно, дополнительные расходы с этим связанные.

Автокредитование по доходности стоит на первых позициях данного рынка. В настоящее время в России 15 – 20% всех автомобилей реализуется с помощью кредитов, а в некоторых автосалонах в кредит приобретается до 70% автомобилей. Как правило, автомобиль же и используют в качестве залога. Но даже в такой ситуации недобросовестный заемщик, ввиду отсутствия регистрации залога – движимого имущества, вполне может повторно заложить или продать автомобиль.

Кредитование товаров длительного пользования берет своей массовостью. Большинство кредитов данной области не превышают 10000 рублей. В случае же мошенничества или дефолта заемщика банк должен нести затраты соизмеримые с суммой кредита. Данная проблема возникла в начале 2005 г. в отечественных коммерческих банках, где доля проблемных займов достигла 25% в портфелях потребительского кредитования. Практика перекладывания рисков на заемщиков в данном случае может помочь только на первых порах. В условиях конкуренции выиграет тот, кто минимизирует риски, опять же достоверно определив, какой клиент 'хороший', а какой 'плохой' и предложит заемщикам более выгодные условия.

Таким образом, базовым вопросом кредитования физических лиц является достоверная классификация потенциальных заемщиков на 'хороших' и 'плохих'. Рассмотрим используемую в мире практику такой оценки, а также проблемы на пути ее применения в нашей стране.

Наибольшее распространение в мире получила скоринговая система классификации на основе бальных оценок. В основе скоринга лежит принцип формализации знаний экспертов определенным способом. Консервативность банкиров донесла данный принцип оценки до наших дней. Сейчас существуют куда более прогрессивные способы добычи и формализации знаний (Data Mining). Даже если самого эксперта нет, то, основываясь не на опыте, а на статистических данных, им станет, например, дерево решений, что будет наглядно показано далее.

На данный момент банки находятся в невыгодном положении (приложение 3). С одной стороны, необходимо осваивать рынок потребительского кредитования, а с другой стороны с этим процессом связаны слишком высокие риски, которые зачастую перекладываются на заемщиков, что явно не способствует стимулированию спроса на кредиты. Также не известно, когда освещенные здесь проблемы будут должным образом урегулированы с правовой точки зрения.

В такой ситуации банк, решившийся на освоение данного рынка должен иметь несколько вещей:

- консолидированную информацию о клиентах, представленную в унифицированном виде. Информация должна периодически пополняться данными из всех филиалов банка. Такое хранилище будет исполнять функцию кредитного бюро;

- достоверный способ классификации (достоверность должна быть более 90%) потенциальных заемщиков и отсечение 'неблагонадежных'. Этот способ позволит снизить риски невозврата к минимуму, что позволит выдавать более дешевые кредиты и, соответственно, привлечет больше заемщиков. При этом значительно увеличится прибыль от кредитования физических лиц.

Модель классификации заемщиков должна иметь свойства тиражируемости и адаптации к состоянию рынка, к каждому филиалу банка. Т.е. построенная, основываясь на общих закономерностях, модель должна корректироваться под частные, присущие каждому филиалу особенности. Это позволит учесть местные особенности, что еще больше позволит снизить риск.

На данный момент банки в той или иной степени имеют наработки по каждому из этих пунктов, но методики, заложенные в их основе либо слишком инертны, чтобы адекватно реагировать на динамику рынка, либо слишком дороги (предлагаемые зарубежные решения сопоставимы с доходами от потребительского кредитования в сегодняшнем виде). Именно поэтому так дороги кредиты и не так велик спрос на них. Увеличение же достоверности и снижение стоимости позволит отказаться от практики переноса рисков и затрат на заемщиков. Тогда в выигрыше окажутся все – и банки, сохраняя удельную прибыльность на прежнем уровне, и заемщики, привлеченные более выгодными условиями. Все это становится более актуальным в виду будущего бурного роста рынка потребительского кредитования и будущей конкуренции.

Для достижения этих целей банки привлекают высокооплачиваемых экспертов. Но их мало и им порой физически не хватает времени успевать везде. Поэтому также актуальным является вопрос формализации знаний экспертов и их тиражирование.

Задачи подобного рода легко решаются на базе платформы Deductor. Механизмы Deductor позволяют как создать консолидированное хранилище информации о заемщиках, обеспечивая к тому же и непротиворечивость хранимой информации, так и формализовать знания экспертов, создав модели классификации заемщиков с достоверностью более 90%. Причем модель позволит принять решение о выдаче кредита или отказе практически мгновенно. Так можно поставить потребительское кредитование на поток. Это тем более актуально ввиду предстоящего онлайн кредитования и массового использования кредитных карт.

Большинство банков уже имеют достаточно статистики по кредитованию физических лиц. Для построения достоверной модели достаточно информации за 3 – 4 года. Тем более, модели имеют возможность периодически перестраиваться, учитывая динамику рынка (новые данные).

Подытоживая все сказанное выше, можно с уверенностью говорить о готовности Банка Марий Эл к использованию передовых методик оценки кредитоспособности физических лиц. Осталось лишь консолидировать накопленные данные и формализовать опыт экспертов в рамках единой архитектуры. Это с успехом позволяет сделать аналитическая платформа Deductor. В виду этого, интересно будет рассмотреть основные принципы формирования такой системы на одном из примеров оценки кредитоспособности физических лиц. В нем будут видны преимущества заложенных в платформе методик относительно используемых в настоящий момент (скоринг, экспертные оценки и т.п.).

Прежде чем приступить к описанию решения необходимо осветить некоторые аспекты методики анализа с использованием механизмов Data Mining. Итак, задача заключается в построении модели оценки (классификации) потенциальных заемщиков. Решение задачи также должно обладать большой достоверностью классификации, возможностью адаптации к любым условиям, простотой использования модели.

Пользуясь приведенной выше методикой, была предложена гипотеза о том, какие факторы влияют на кредитоспособность человека. По мнению экспертов, по этим факторам можно учесть суммарный риск. Тем самым должно достигаться и отнесение потенциального заемщика к способным вернуть кредит или не способным.

Предложенные факторы представлены в таблице 7.

Таблица 7

Факторы, влияющие на кредитоспособность

|  |  |
| --- | --- |
| Е | Некоторые факторы категории |
| Информация о семейном положении | Состояние в браке, количество детей… |
| Регистрационная информация | Прописка, срок проживания по данному адресу… |
| Информация о занятости | Специальность, сфера деятельности предприятия… |
| Информация о финансовом положении | Зарплата, другие начисления и удержания… |
| Информация по обеспеченности | Имущество, ценные бумаги… |
| Информация о кредитной истории | Количество прошлых кредитов, текущие обязательства… |

Согласно предложенной гипотезе, данные факторы были собраны и консолидированы в хранилище данных Deductor Warehouse. Методология хранилища такова, что информация хранится в процессах, каждый процесс имеет определенный набор измерений и фактов. Т.е. процесс реализован по стандартной схеме “Звезда”, в центре которой хранятся факты, а измерения являются лучами. В данном случае процесс отображает выдачу кредита заемщику. Наиболее ценной информацией процесса является статус кредита. Хороший кредит – тот, который заемщик вернул в срок и в полном объеме, плохой – обратная ситуация.

При построении модели оценки кредитоспособности огромную помощь эксперту окажет разнообразная аналитическая отчетность. Поскольку данные в хранилище представлены в многомерном виде, то, несомненно, наиболее удобно получать отчетность в виде набора срезов данных – кросс–таблиц.

В основном берут кредит лица до 30 лет, от 30 до 50 менее активно, от 50 до 70 практически не берут. Видимо, условия кредитования не устраивает лиц, старше 30 лет в большинстве случаев. Банку, для привлечения данной категории лиц придется менять условия кредитования (например, уменьшить плату за кредит). Если анализировать причину такого количества отказов в выдачи кредитов, то выяснится, что потенциальные заемщики неадекватно оценивали свои возможности по погашению кредита (это наглядно видно на самоорганизующихся картах далее).

В Deductor 4 в OLAP-кубе с помощью инструмента 'селектор' можно агрегировать факты по какому-либо измерению, оставляя только те объекты, которые соответствуют указанному условию. Например, можно объединить сумму кредитов по возрастам заемщиков, оставив только тех, которые в сумме берут 50% кредитов. Так подтверждается популярность кредитования среди молодежи. Это небольшой пример применения аналитической отчетности. На практике можно таким образом анализировать любую информацию о заемщиках, имеющуюся в хранилище в произвольных разрезах.

Сегментация заемщиков.

Каждый заемщик обладает определенным набором атрибутов (факторов). Для анализа рынка необходимо в первую очередь понять общую картину. Кто берет кредиты, зачем, какие существуют причины отказов в выдаче кредитов или причины несостоятельности. Для этого необходимо наглядное представление всех имеющихся данных. Такую задачу можно решить с помощью построения самоорганизующихся карт, показывающих распределение заемщиков по характеристикам 'Сумма кредита', 'Срок кредита', 'Цель кредитования', 'Среднемесячный доход', 'Количество иждивенцев' и 'Возраст'. После сегментирования можно узнать, какие именно сегменты являются наиболее активными, какие приносят наибольшую прибыль и где находятся наиболее лояльные клиенты, выделить характерные для них признаки.

Итак, 0 сегмент – самый большой, представляет всех заемщиков старше 30 лет. Это наиболее консервативная часть всех заемщиков, поэтому ей присущи сходные черты и, следовательно, необходим одинаковый подход при оказании им услуг кредитования, а также их классификации. Заемщики же моложе 30 лет делятся еще на 4 сегмента:

|  |
| --- |
| 1 сегмент – более состоятельные молодые семьи, желающие обустроить свое жилье. Причем верхняя часть сегмента – проблемные заемщики, неадекватно оценивающие свои возможности. |
| 2 сегмент – работающие студенты. |
| 3 сегмент – Заемщики, приобретающие в кредит дешевые товары. |
| 4 сегмент – группа заемщиков, берущая кредит на ремонт. |
| 5 сегмент – Заемщики, получающие в кредит образование и различные услуги. |

Кластеризация показала, что на рынке кредитования физических лиц существуют не только различные направления (кредитование товаров, образовательные кредиты), но и различные сегменты заемщиков, пользующиеся одним и тем же видом услуг. Следовательно, для каждой такой группы необходим свой способ классификации на 'хороших' и 'плохих' заемщиков. Очевидно, что, даже анализируя отдельный сегмент рынка, доминируют те или иные факторы в зависимости от ситуации. В рассматриваемой далее модели будет показано, что при определенных условиях большую роль играет наличие собственности у кредитора, при других его образование или срок работы на предприятии. Т.е. модель классификации получается весьма гибкая. Тем не менее, существуют такие факторы, влияние которых на принятие решения о выдаче кредита мало меняется от остальных условий. Это сумма кредита, срок кредита, среднемесячный доход и среднемесячный расход.

Исходя из данных предыдущего анализа, можно выделить несколько групп заемщиков, берущих в кредит товары длительного пользования: кредиты на небольшие суммы, средние и значительные и проанализируем некоторые из них. Выделим из полученных сегментов группу заемщиков, берущих небольшие кредиты на приобретение товаров. Построим для этой группы дерево решений. Входными параметрами будут факторы, влияющие на кредитоспособность согласно выдвинутой гипотезе. Выходом же дерева будет решение о выдаче кредита или отказе.

Заметим, что дерево само отсекло незначащие и мало влияющие на результат факторы, оставив среднемесячный доход, расход и срок кредита. Это можно учесть при экспресс кредитовании наиболее дешевых товаров.

Перейдем непосредственно к классификации потенциальных заемщиков с помощью одной из построенных моделей. Для этого также используется инструмент 'Что-если'. В нем конечный пользователь задает входные факторы – анкетные данные, а результатом является оценка его кредитоспособности (0 – заемщик наверняка не вернет кредит, 1 – наверняка вернет). Более продуктивным будет групповой анализ данных о потенциальных заемщиках. Принцип его проведения такой: из хранилища извлекаются данные о лицах, обратившихся за кредитом в последнее время. Согласно этим данным, для каждого клиента автоматически подбирается одна из построенных моделей оценки кредитоспособности. Через модели прогоняются все данные. Затем результаты анализа экспортируются на сторону в виде отчета. Т.е. система регулярно сама выдает оценку потенциальных заемщиков.

Таким образом, в данном разделе работы была освещена тема потребительского кредитования с позиции проблем, возникающих у банков при освоении данного рынка, в основном касающиеся правовых аспектов и аспектов снижения риска. Также было продемонстрировано решение проблем оценки кредитоспособности заемщиков в сегодняшней действительности при помощи инструментов Data Mining платформы Deductor. В рамках данной задачи был реализован сценарий, заключающий в себе консолидацию данных из сторонней системы, прогон данных через построенную модель, экспорт результатов оценки кредитоспособности на сторону.

Основные преимущества системы:

- гибкая интеграция с любыми сторонними системами, т.е. получение информации для анализа и перенос результатов не вызывает проблем;

- консолидация информации о заемщиках в специальном хранилище данных;

- широкий спектр инструментов анализа, т.е. обеспечение возможности эксперту выбрать наиболее подходящий метод на каждом шаге обработки. Это позволит наиболее точно формализовать его знания.

Таким образом, для эффективного формирования кредитного портфеля Банку Марий Эл необходимо взять на вооружение передовые технологии добычи знаний и применить их для оценки потенциальных заемщиков. Благодаря этому можно будет не бояться предстоящей конкуренции на этом рынке. Подготовка решения данного вопроса сейчас позволит обкатать саму процедуру и в дальнейшем избежать ошибок и расходов в связи с массовым применением таких подходов в дальнейшем.

**Глава 3. Анализ кредитоспособности заемщика** **ОСБ Марий Эл**

**№ 8614**

# 3.1. Анализ деятельности отдела кредитования

Кредитный отдел является структурным подразделением Банка Марий Эл СБ РФ и в работе руководствуется Законом РФ «О банках и банковской деятельности», Уставом Сбербанка РФ, инструкциями. Структура и штаты, а также освобождение от должностей производит управляющий отделением.

Кредитный отдел проводит изучение и подготовку материалов по выдаче кредитов, обеспечения своевременного возврата выданных кредитов, изучает кредитные риски и определяет механизм страхования банковских кредитных операций, распределяет кредитные ресурсы по видам ссуд и заемщикам, исходя из кредитного потенциала банка, заключает кредитные договора, проверяет кредитоспособность клиента.

Цель отдела - организация долгосрочного, среднесрочного и краткосрочного кредитования населения, юридических лиц, организаций и предприятий.

Задачи и функции отдела:

1. кредитование населения, юридических лиц, организаций и предприятий;
2. обеспечение ссудозаёмщиками основных принципов кредитования (целевое использование, срочность, возвратность, платность)
3. контроль совместно с экономическим отделом и отделами бухгалтерского учета и отчетности за использованием ресурсов для кредитования;
4. осуществление контроля за целевым использованием кредитов, составлением установленной отчетности по кредитованию;
5. осуществление контроля за оборачиваемостью ссудного фонда;
6. рассмотрение писем, заявлений и жалоб клиентов по вопросам выдачи и возврата ссуд;
7. проводит консультативную работу по вопросам кредитования среди населения и работников отделения.

Предоставление отделением Марий Эл кредитов юридическим лицам и предпринимателям без образования юридического лица происходит в соответствии с разработанным «Порядком кредитования юридических лиц в учреждениях ЦБ РФ». Данный Порядок разработан в дополнение к Регламенту Сбербанка России по кредитованию юридических лиц № 285-2-р от 29.09.2000г. и Регламенту по финансированию инвестиционных проектов № 479-р от 05.02.1999г.

Банк предоставляет кредиты в рублях, иностранной валюте, а также кредиты с применением векселей Сбербанка России с учетом лимитов и ограничений.

В работе по подготовке и проведению операций по кредитованию юридических лиц помимо отдела кредитования участвуют следующие подразделения Банка: отдел безопасности и защиты информации; юридический отдел Банка; ОПЕРО Банка; бухгалтерия Банка.

Кредитование юридических лиц в Банке осуществляется в следующем порядке:

1. Этап предварительной проверки и анализа кредитоспособности заемщика. На данном этапе происходит:

1.1. предварительная беседа с клиентом, в ходе которой Банк получает информацию о Заемщике, испрашиваемом кредите, знакомит клиента с условиями кредитования;

1.2. предоставление клиентом заявки на получение кредита;

1.3. проверка наличия обеспечения по кредиту. В качестве обеспечения Банк принимает: ценные бумаги, транспортные средства, оборудование, товар- но-материальные ценности, объекты недвижимости, поручительства платежеспособных предприятий и организаций;

1.4. страхование в пользу Банка переданного в залог имущества от рисков утраты, повреждения или недостачи в страховых компаниях, утвержденных Сбербанком России;

1.5. рассмотрение заявки службами Банка: кредитный работник проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика в динамике;

1.6. подготовка заявки на кредитный комитет. По итогам комплексного анализа представленного материала кредитный работник составляет заключение о возможности предоставления кредита, после чего составляется комплект документов на кредитный комитет Банка, который рассматривает вопрос о предоставлении кредита.

2. Этап принятия решения о выдаче (отказе в выдаче) кредита.

Решение о выдаче кредита принимается кредитным комитетом Банка в соответствии с регламентом его работы.

3. Этап оформления документов на выдачу ссуды и перечисления средств заемщику.

4. Этап контроля за выделяемыми кредитными ресурсами. Сопровождение кредита.

5. Мероприятия по предупреждению возникновения просроченной задолженности. По кредитам в обязательном порядке устанавливается ежемесячный график погашения основного долга. Погашение кредита и уплата процентов производится платежным поручением Заемщика с его расчетного счета.

6. Закрытие кредитного дела. Задолженность по кредиту считается полностью погашенной с момента погашения основного долга, оплаты всех процентов, штрафных и иных платежей, начисленных в соответствии с условиями договора. После полного погашения задолженности Заемщик направляется письменное уведомление об отсутствии задолженности по кредиту, кредитное дело считается закрытым и формируется для сдачи в архив.

Перед рассмотрением вопроса о кредитовании работники Банка Марий Эл должны сформировать общее представление про потенциального заемщика. В первую очередь, про его репутацию, честность и порядочность. Если заемщик ранее не был известен, то уже при первом собеседовании с ним, необходимо убедиться в том, что заемщик заслуживает доверия, является профессионалом, разбирается в финансовых вопросах и может дать гарантии своевременного погашения ссуды Определение рисков проводится специалистами соответствующих служб банка (службами безопасности банка, юрисконсультами и кредитными).

Для получения кредита Заемщик-физическое лицо предоставляет следующие документы в двух экземплярах (оригинал и копию):

заявление с нотариально удостоверенным согласием всех совершеннолетних членов семьи;

паспорт Заемщика или заменяющий его документ (предъявляются);

справку с места жительства о составе семьи;

справки с места работы заемщика и совершеннолетних членов семьи, а также поручителей о доходах и размерах производимых удержаний за 12 предшествующих месяцев;

декларацию о полученных за предыдущий год доходах, заверенную налоговой инспекцией;

паспорта (заменяющие документы) поручителей и залогодателей;

при необходимости другие документы.

После проверки представленных документов и принятия решения о выделении кредита заявителю один экземпляр документов (оригинал) и решение передаются в Банк для проведения работы по оформлению и выдаче кредита. Срок кредитования физических лиц может быть различным и определяется индивидуально для каждого заемщика в зависимости от цели использования кредитных ресурсов.

Процентные ставки по предоставляемым кредитам зависят от срока кредитования, сущности кредитуемого проекта, возникающих при его реализации рисков, и формируются под воздействием общеэкономической ситуации, стоимости привлеченных ресурсов, величины ставки рефинансирования ЦБ РФ. Предоставление кредитов осуществляется только при наличии обеспечения их возврата. Рассматриваются различные виды обеспечения: залог, гарантии и поручительства.

#

# 3.2. Анализ кредитной политики банка

Активы банка представляют собой размещение привлеченных средств и прибыль банка напрямую зависит от эффективности их использования. Следует заметить, что кроме прибыли активы должны обеспечивать высокую степень ликвидности баланса, т.е. способности банка своевременно расплатиться по своим обязательствам.

Рассмотрим состав и структуру активов ОСБ Марий Эл №8614.

Таблица 8

Структура активов, %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Денежные и краткосрочные средства | 20,3 | 1,2 | 2,8 |
| Обязательные резервы по счетам в ЦБ РФ | 4,3 | 4,5 | 3,1 |
| Ссуды и авансы банкам | 1,5 | - | - |
| Ссуды и авансы клиентам | 31,4 | 19,5 | 9,2 |
| Долговые обязательства | 0,8 | 0,8 | 0,6 |
| Ценные бумаги | 8,3 | 19,9 | 26,7 |
| Затраты на собственные нужды | 33,3 | 54,0 | 57,3 |
| Прочие активы | 0,1 | 0,1 | 0,3 |
| Итого активов | 100 | 100 | 100 |

Высоколиквидные активы составляют менее 3% от суммы всех активов ОСБ Марий Эл №8614. Касса и остатки на счетах в Центральном банке, т.е. наиболее ликвидные активы, составляют 6% на 2006 г., что позволяет обеспечить высокую мгновенную ликвидность.

Основную массу прибыли должно обеспечивать коммерческое кредитование предприятий. Однако удельный вес кредитов значительно сократился с 31,4% в 2005 г. до 19,5% в 2005 г. и 9,2% в 2006 г. Коммерческие кредиты составляют более 90% величины срочных активов.

Во все времена кредитование составляло основу банковской деятельности. В отчетном периоде ОСБ Марий Эл №8614 предоставляло кредиты юридическим и физическим лицам в рублях и иностранной валюте.

За 2006 год объем предоставленных ОСБ Марий Эл №8614 кредитов составил 224,3 млн. руб. Кредиты были направлены на приобретение оборудования, недвижимости, сырья и материалов, а также проведение экспортно-импортных операций.

Стремясь максимально удовлетворить потребности клиентов в заемных средствах, ОСБ Марий Эл №8614 предлагает достаточно большой набор инструментов коммерческого кредитования для целевого финансирования торговых сделок, пополнения оборотного капитала заемщиков и осуществления капитальных вложений. Однако, как видим, коммерческому кредитованию в ОСБ Марий Эл №8614 в 2006 гг. не уделяется большое внимание.

Характерной особенностью кредитного портфеля ОСБ Марий Эл №8614 в рассматриваемый период стало повышение степени его диверсификации в отраслевом разрезе. Ниже представлена структура кредитного портфеля по отраслям экономики (табл. 9).

Таблица 9

Структура кредитного портфеля по отраслям экономики (%)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Отрасль | 2004 г. | 2005 г. | 2006 г. |
| Сельское хозяйство | 34 | 28 | 19 |
| Строительство | 16 | 22 | 24 |
| Государственные организации | 18 | 18 | 19 |
| Торговля | 13 | 10 | 13 |
| Связь | 6 | 10 | 11 |
| Производство | 3 | 8 | 10 |
| Прочее | 10 | 4 | 4 |
| ИТОГО | 100 | 100 | 100 |

Как видим, значительная часть кредитного портфеля направлена на финансирование реального сектора экономики, а также на финансирование торговли, как наиболее динамично развивающейся отрасли. С выдачей кредита взаимодействие специалистов предприятия и кредитных инспекторов не прекращается. Все возникающей проблемы, влияющие на способность предприятия вернуть кредит, они стараются решать совместными усилиями.

ОСБ Марий Эл №8614 занимается предоставлением кредитов предприятиям различных отраслей, в том числе и аграрного сектора. Эти кредиты также предоставляются под невысокие проценты. Это также оказало влияние на величину чистой доходности.

Основная цель кредитной политики ОСБ Марий Эл №8614 состоит:

- во-первых, в удовлетворении потребностей клиентов в оборотном и инвестиционном капитале,

- во-вторых, в обеспечении высокодоходного размещения своих пассивов при условии допустимых кредитных рисков.

Высокая доля коммерческих кредитов в активе банка требует соответствующих резервов, поэтому доля резервов на возможные потери по ссудам в ОСБ Марий Эл №8614 составляет 1,2%.

Динамика кредитных вложений свидетельствует о стабильности кредитных вложений, наиболее стабильное положение ОСБ Марий Эл №8614 в 2005 году на рынке финансовых услуг обусловило рост данного показателя.

Таблица 10

Структура краткосрочных кредитов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб. | Удельный вес, % |
|  | 2004 | 2005 | 2006 | 2004 | 2005 | 2006 |
| Краткосрочные кредиты, всегов т.ч. | 58 694 053 | 78 005 403 | 7713666 | 100 | 100 | 100 |
| в инвалюте | 2 260 608 | 470 185 | 0 | 3,9 | 0,6 | - |
| государственным предприятиям и организациям | 9252617 | 8148811 | 3 892 483 | 15,8 | 10,4 | 50,5 |
| кооперативам | 45733 254 | 67140833 | 50400 | 77,8 | 86,1 | 0,6 |
| гражданам- предпринимателям | 0 | 0 | 1 450 183 | - | - | 18,8 |
| гражданам - на потребительские цели | 1 447 574 | 2 245 575 | 2 320 601 | 2,5 | 2,9 | 30,1 |

Кредитный портфель в 2005 г. был увеличен за счет выданных кредитов юридическим лицам (кооперативам).

В 2006 г. кредитные вложения были низкими в связи с тем, что были установлены более жесткие требования по выдаче кредитов, а именно, большое внимание уделялось залогу, предоставляемому клиентам, жесткие лимиты кредитования. В 2006 г. ОСБ Марий Эл №8614 стал практиковать выдачу кредитов гражданам-предпринимателям.

По счетам банка можно определить более подробно, какие кредиты банк предоставляет заемщикам. За 2004-2006 гг. растет объем предоставленных кредитов негосударственным коммерческим предприятиям и организациям, коммерческим предприятиям и организациям, находящимся в государственной собственности, потребительские кредиты физическим лицам и другие.

Приведенные данные в табл. 10 характеризует об уменьшении выдачи краткосрочных кредитов юридических лиц в 2006 г. на 58% по сравнению с 2004 г., что в свою очередь ведет к сокращению получения доходов и размещению средств банка. В ОСБ Марий Эл №8614 значительно большими темпами растет величина предоставленных средств гражданам (на 60,3% в 2006 г. по сравнению с 2004 г.).

Кредитные ресурсы ОСБ Марий Эл №8614 формируются за счет собственных средств (за исключением стоимости приобретенных им основных фондов, вложений в доли участия в уставном капитале банков и других юридических лиц и иных иммобилизованных средств), а также средств юридических лиц, находящихся на их счетах в ОСБ Марий Эл №8614, вкладов физических лиц, привлеченных на определенный срок и до востребования, кредитов полученных в других банках и иных привлеченных может использоваться прибыль банка, нераспределенная в течение финансового года.

В структуре ссудной задолженности ОСБ Марий Эл №8614 (рис. 1) преобладают краткосрочные кредиты. В 2004-2006 гг. их объем снизился с 36,2% до 3,4%, в то время как долгосрочная задолженность составляла менее 1%. За анализируемый период резко возросла величина просроченной ссудной задолженности с 63,3 до 96,6% в структуре общей задолженности.

Рис. 1. Структура кредитного портфеля ОСБ Марий Эл №8614

Созданный же в это время резерв на возможные потери по ссудам в ОСБ Марий Эл №8614 покрывает лишь часть этой задолженности: в 2004 г. - 5,6%, в 2005 г. - 56,8%, в 2006г. - 42,7%.

Величина кредитных вложений определяется объемом собственных и привлеченных средств. Однако в соответствии с принципом регулирования деятельности банка вся сумма этих средств, даже если из нее исключить стоимость зданий, сооружений и другие материальные ресурсы, не может быть использована для кредитования. Поэтому одной из задач банка является определение объема эффективных вложений.

Основной источник доходов Банка Марий Эл - это доходы, получаемые от выдачи кредитов и вложения средств в кредитные организации.

Для банка за 2004-2006 гг. выдача кредитов была убыточна, и этот убыток был покрыт за счет прибыли от остальных операций (в частности, от операций с ценными бумагами и за счет полученных штрафов). В целом же наиболее доходными (высокорентабельными) для банка в 2004 - 2006 гг. были операции по размещению средств в кредитных организациях.

Основными видами предоставляемых кредитов Банком Марий Эл для предприятий и организаций являются кредитная линия и возобновляемая кредитная линия. Наибольший удельный вес в ссудах для финансирования основного капитала составляют срочные ссуды (более 80%).

На рис. 2 представлена структура выдаваемых кредитов Банком Марий Эл физическим лицам по целям в 2006 г.

Рис. 2. Структура ссуд физическим лицам по целям предоставления кредита

Анализ структуры кредитного портфеля банка показывает, что основная масса денежных средств вложена в кредиты, предоставленные органам исполнительной власти, фирмам занимающимся торгово-посреднической деятельностью, пищевой промышленностью, сельским хозяйствам, строительством. Срок предоставления кредита не более одного года. Все кредиты обеспечены залогом. В отчетном году банком была проведена большая работа по сокращению просроченной ссудной задолженности.

Таким образом, приоритетным направлением работы ОСБ Марий Эл №8614 в 2004-2006 годах оставалось кредитование. По данным табл. 18 видно, как изменяется сумма кредитных средств, предоставленных банком предприятиям и организациям, населению.

В 2006 г. сумма задолженности по предоставленным кредитам по сравнению с 2005 годом увеличивается на 9%, а с 2004 годом - увеличивается почти в 2 раза. Темпы роста кредитов отстают от темпов роста активов как в 2005 году, так и в 2006 году.

Однако доходы от кредитных операций отставали от роста общей суммы доходов ОСБ Марий Эл №8614 как в 2005 году по сравнению с 2004 годом, так и в 2006 году по сравнению с 2005 годом. При этом доля доходов от кредитных операций ежегодно за анализируемый период снижается. Данное снижение удельного веса доходов от кредитных операций при значительном росте объемов размещения ресурсов в кредиты объясняется в основном снижением процентных ставок кредитования в связи со снижением ставки рефинансирования ЦБ РФ и усилением конкуренции банков.

ОСБ Марий Эл №8614 необходимо не только активизировать свою кредитную деятельность, но и улучшать качество кредитов. Об увеличении выдачи кредитов будет свидетельствовать и значение показателя соотношения суммы кредитов и суммы вкладов, депозитов и средств на счетах клиентов, улучшение ликвидности активов банка.

**3.3. Процесс кредитования ЗАО «Марийское» и анализ его**

**кредитоспособности**

1.Предварительная беседа с клиентом.

Работник кредитного отдела ОСБ Марий Эл №8614 в ходе предварительной беседы с Заемщиком получает общую информацию о Заемщике и его текущей деятельности, выясняет сведения об испрашиваемом кредите, источниках погашения ,предполагаемом обеспечении, информацию о наличии ссудной задолженности в других банках, а также условиях выдачи данных кредитов

В ходе переговоров работник кредитующего подразделения знакомит клиента с условиями кредитования в ОСБ , перечнем документов, необходимых для выдачи кредита. Если бизнес клиента соответствует условиям кредитования, кредитный работник совместно с клиентом определяет оптимальные условия кредитной сделки, приносящее ОСБ доход при минимальном уровне риска, и удовлетворяющие потребности клиента.

2.Предоставление заявки на получение кредита.

Заявление на получение кредита должна содержать следующее :

1) Карточка мониторинга (наличие признаков проблемности задолженности);

2) Карточка учета суммы резерва на возможные потери по ссудам который заполняется вручную

3) Карточка финансового состояния заемщика

4) Карточка состояния предмета залога

5) Оформляется заявка, по форме

Наименование Заемщика : ЗАО «Марийское»

1. Сведения о Заемщике:

* 1. Наименование Заемщика: Закрытое акционерное общество “Марийское”.
	2. Юридический адрес предприятия: РМЭ, Медведевский район, п. Краснооктябрьский. Фактический адрес: тот же.
	3. Дата регистрации: ЗАО “Марийское” зарегистрировано за № 244 от 04.12.1995г. Государственной регистрационной палатой Республики Марий Эл.
	4. Размер УК в соответствии с учредительными документами составляет 82903,0 тыс. рубей, согласно бухгалтерского баланса по состоянию на 01 июля 2007 года 82903,0 тыс. рублей.
	5. Состав учредителей: учредителем ЗАО “Марийское” является трудовой коллектив ЗАО “Марийское”. Основные акционеры: ООО “Авиан” - 74,2%, ООО “Ависар” - 8,48 %.
	6. Сфера, вид деятельности: производство и реализация мяса птицы, продукции растениеводства, животноводства, переработка мяса птицы и т.д.
	7. Среднесписочная численность: 1419 чел.
	8. Кредитная история Заемщика: ЗАО “Марийское” неоднократно пользовалось кредитами в Медведевском ОСБ № 7020. Кредитная история положительная.
	9. Заключения:

1.9.1 Службы безопасности: положительное, негативной информации не выявлено.

1.9.2 Юридической службы: документы соответствуют действующему законодательству и нормативным документам СБ РФ.

1. Условия установления индивидуального лимита Заемщику:

2.1. Форма кредитования: краткосрочное кредитование.

2.2. Цель: приобретение оборудования, выдача зар/платы, пополнение оборотных средств.

2.3. Сумма лимита: 15 000 000 (Пятнадцать миллионов) рублей.

2.4. Срок кредита: 1,5 года.

2.5. Периодичность уплаты процентов и погашения основного долга: проценты ежемесячно, основной долг в конце срока действия договора.

2.6. Обеспечение: предполагаемое обеспечение - автотранспортные средства, недвижимость и имущество, высвобождаемое при погашении кредитов в ОАО «Россельхозбанк», в КБ «Йошкар-Ола». В счет запрашиваемого лимита кредитования планируется выдача кредита в виде возобновляемой кредитной линии в сумме 2 млн. рублей. В залог предлагается с/х техника и автотранспорт.

1. Заключение и анализ о кредитоспособности предприятия от инспектора по кредитованию.

3.1. Общая характеристика Заемщика:

ЗАО “Марийское”- одно из крупных сельхозпредприятий на территории Медведевского района и Республики Марий Эл. Предприятие многоотраслевое: занимается производством, переработкой и реализацией мяса птицы, молока и молочной продукции. Площадь земельных угодий на 01 января 2006 года составила 13203 га, в том числе пашни 12515 га, среднегодовое поголовье птицы всех возрастов 730 тыс. голов, поголовье молочного стада 929 коров. Среднемесячная зарплата одного работника согласно годового отчета за 2006 год составила сумму 4653 рубля.

Основными поставщиками ЗАО “Марийское” являются: ООО “Провими” – поставка комбикорма; ООО “Вулкан” г.Йошкар-Ола – поставка тары, ООО “Лукойл” г.Й-Ола – поставка ГСМ.

Основными покупателями реализуемой продукции ЗАО “Марийское” являются: ООО “Провими” - мясо птицы; ООО “Яна” - мясо птицы, колбасные изделия; частные предприниматели; физические лица и т.д.

Основными конкурентами ЗАО “Марийское” на территори РМЭ являются: ЗАО “Акашевское”, ОАО “Ким”, ОАО “Приволжское”.

ЗАО “Марийское” имеет в своем составе цеха по производству консервов из мяса птиц, КРС. Предприятие производит и перерабатывает молочную продукцию – организовано производство сыра, имеется цех по производству сливочного масла.

ЗАО “Марийское” занимает основную долю рынка по производству и реализации мяса птицы в республике Марий Эл. Предприятие имеет торговый филиал в г.Кирове, сеть специализированных магазинов на территории Республики Марий Эл. Основным направлением деятельности является выпуск и реализация мяса птицы и продукции птицеводства и животноводства. Среднемесячный выпуск мяса птицы составляет 630,0 тонн.

3.2. Анализ финансового состояния Заемщика:

Источниками анализа являются формы бухгалтерской отчетности на следующие даты: 01.04.06 г., 01. 07.04 г., 01.10.06 г., 01.01.07 г., 01.04.07 г.

3.2.1. Анализ движения денежных средств предприятия

Действующие счета, среднемесячные обороты за последние 6 месяцев, в т.ч. по р/с в СБ РФ представлены в таблице 11.

Наибольший кредитовый оборот по расчетному счету, открытому в Медведевском ОСБ № 7020 наблюдался в ноябре 2006 г., составивший 2369000 рублей, а наименьший – в декабре 2006 г. в сумме 768550 рублей.

Совокупный среднемесячный оборот по расчетным счетам за последние 6 месяцев составляет 14282491 рублей.

Таблица 11

Действующие счета и среднемесячные обороты

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Банк | октябрь 2006г. | ноябрь 2006 г. | де-кабрь 2006 г. | январь 2007 г. | фев-раль 2007 г. | март2007 г. | Ср. мес. оборот | Доля оборотов СБ РФ в общей сумме оборот ., в % | Доля оборотов ссудной задолженности в оборотах,% |
| ОАО КБ “Йшкар-Ола” | 2808881 | 4647338 | 6711531 | 3625268 | 3589455 | 3962156 | 4224105 | 0 | 28,88 |
| ОАО КБ “Связь-банк” | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ОАО “РСХБ” | 7818462 | 6874786 | 7680800 | 7666990 | 10017563 | 8078823 | 8156237 | 0 | 181,1 |
| ЗАО КБ “Гута-Банк” | 293484 | 1699010 | 323816 | 235242 | 2082478 | 236669 | 802783 | 0 | 0 |
| ОСБ № 7020 | 841800 | 2369000 | 768550 | 988700 | 809846 | 818300 | 1099366 | 7,7 | 619,0 |
| Итого: | 11762627 | 15590134 | 15484697 | 12516200 | 16499342 | 13095948 | 14282491 | 0 | 160,0 |

3.2.2. Анализ структуры задолженности Заемщика по кредитам банков, предоставленным обеспечениям, а также кредитной истории Заемщика.

По кредитному договору № Ю-03/16 от 24.03.06 г. в обеспечение обязательств по кредиту предоставлен товар в обороте (готовая продукция – мясо цыплят-бройлеров) балансовой стоимостью 3631250 рублей, залоговая стоимость с учетом поправочного коэффициента 0,5 1815625 руб.

По договору об открытии невозобновляемой кредитной линии № 02/03 от 27.06.06 г. в обеспечение обязательств предоставлены молодняк КРС в кол-ве 994 голов на сумму 6739184 руб., залоговой стоимостью 3369592 рубля, птицы (цыплята на откорме возраст до 42 дней) в количестве 270000 шт. балансовой стоимостью 3162048 рублей, залоговая стоимость с учетом поправочного коэффициента 0,5 составляет 1581024 рубля, готовая продукция (мясо цыплят-бройлеров) в количестве 89674 кг балансовой стоимостью 3136796 руб., залоговая стоимость с учетом поправочного коэффициента 0,5 составляет 1568398 рублей.

Таблица 12

Информация по действующим кредитам, руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид кредита | Сумма | Дата получения | Дата пога-шения | Остаток задолженности | % ставка | Обеспечение |
| Наименование | Сумма |
| Всего | В т.ч. просро-ченной |
| Кредиты в СБ РФ |
| кредит | 1500000 | 24.03.06 г. | 23.03.07 г. | 1500000 | 0 | 18 | Залог готовой продукции | 1815625 |
| Невозобновляемая кредитная линия | 5300000 | 27.06.06 г. | 25.06.07 г. | 5300000 | 0 | 16 | Залог молодняка КРС, готовой продукции | 13038028 |
| Другие банки: |
| КБ “Й-Ола” кредит | 220000 | 02.09.06 | 01.09.07 г. | 220000 | 0 | 20 | Запасные части, узлы, агрегаты, ГСМ, продукция птицеводства | 500000 |
| КБ “Й-Ола” кредит | 1000000 | 02.10.06 | 06.10.07 г. | 1000000 | 0 | 17 | Автотранспортные средства | 1300000 |
| ОАО “РСХБ”кредит | 18000000 | 10.12.05 | 10.12.08 г. | 8000000 | 0 | 16,67 | Цыплята-бройлеры от 30 до 45 дн, комбикорм, зерно фураж, с/х техника | 33823044 |
| ОАО “РСХБ” | 12000000 | 11.08.05 г. | 10.08.08 г. | 6774300 | 0 | 17 | Приобретае-мое за счет кредита оборудование, автотранспортные средства, компьютерная техника, птица. | 7000000 |

Общая балансовая стоимость имущества 13038028 руб., залоговая стоимость с учетом поправочного коэффициента 0,5 6519014 руб.

По кредитному договору № 359-ю от 02.10.06 г. в залоге находятся автотранспортные средства в кол-ве 4 ед. на общую сумму 1300000 рублей.

По кредитному договору № 320-ю от 02.09.06 г. в залоге находятся запасные части, узлы и агрегаты, ГСМ, готовая продукция (продукция птицеводства) общей стоимостью 500000 рублей.

По кредитному договору № 0116/087 от 10.12.05 г. в залоге находятся цыплята-бройлеры от 30 до 45 дней в кол-ве 450000 штук на сумму 6013530 руб., комбикорм для цыплят-бройлеров на сумму 1485600 руб., зерно на сумму 200000 руб., сельхозмашины, оборудование к сельхозтехнике и производственное оборудование на общую сумму 6659155 руб.63 коп., комплектное птицеводческое оборудование на сумму 15300000 руб.

Все переданное в залог имущество имеется в наличии и отражено на соответствующих балансовых счетах предприятия. Последняя проверка наличия и сохранности заложенного имущества произведена 24 апреля 2007 года.

Кредитная история ЗАО “Марийское” положительная. Группа резерва по кредитам 1.

3.2.3. Анализ структуры баланса предприятия (приложение 5).

а) анализ динамики валюты баланса

По состоянию на 01.04.2007 г. валюта баланса составляет 233554,0 тыс. руб. По сравнению с 01.04.2006 г. валюта баланса увеличилась на 13504,0 тыс. рублей. Рост валюты баланса произошел вследствие увеличения внеоборотных активов на 2730,0 тыс. руб. и оборотных активов на 10774,0 тыс. руб. по активу баланса; по пассиву баланса увеличение произошло за счет увеличения краткосрочных обязательств на 6956,0 тыс. руб. и капитала и резервов на 12855,0 тыс. руб. и снижения долгосрочных обязательств на 6307,0 тыс. руб.

б) анализ структуры активов предприятия

Наибольший удельный вес в активе баланса приходится на внеоборотные активы. Внеоборотные активы предприятия сформированы в основном производственными фондами предприятия и составляют на 01.04.07 г. 114909,0 тыс. руб. Нематериальные активы числятся в сумме 6,0 тыс. руб. – это организационные расходы. Основные средства предприятия имеют наибольший удельный вес в постоянных активах за весь анализируемый период. Их доля составляет 87,17 % в постоянных активах. По состоянию на 01.04.07 г. основные средства предприятия числятся в сумме 100165,0 тыс. руб. ЗАО “Марийское” - крупное сельхозпредприятие на территории Медведевского района, которое имеет здания производственного и непроизводственного назначения, оборудование для производственного цикла.

Незавершенное строительство числится в сумме 13239,0 тыс.руб. Это затраты по строительству птичников, склада удобрений и стоимость неустановленного оборудования.

Структура текущих активов следующая: запасы составляют 77,69 % (92172,0 тыс. руб.), краткосрочная дебиторская задолженность – 18,42 % (21852,0 тыс. руб.), НДС по приобретенным ценностям – 3,39 % (4025,0 тыс.руб.), денежные средства – 0,42 % (494,0 тыс. руб.) от величины текущих активов.

Наиболее значимая статья в текущих активах баланса – производственные запасы. По сравнению с 01.04.06 г. запасы увеличились на 18506,0 тыс. руб. В структуре запасов основную долю занимают сырье, материалы и другие аналогичные ценности. По состоянию на 01.04.07 г. они составляют в сумме 32137,0 тыс.руб. По сравнению с 01.04.06 г. этот показатель увеличился на 2448,0 тыс. руб. Статья животные на выращивании и откорме на 01.04.07 г. составляет 31513,0 тыс. руб. По сравнению с 01.04.06 г. произошло увеличение на 11656,0 тыс.руб. Готовая продукция и товары для перепродажи составляют в сумме 7993,0 тыс.руб. По сравнению с 01.04.06 г. эта статья увеличилась на 3250,0 тыс. руб. Рост запасов готовой продукции связан с увеличением торговой сети магазинов. Затраты в незавершенном производстве увеличились по сравнению с 01.04.06 г. на 1139,0 тыс.руб. и составили на 01.04.07 г. 20368,0 тыс. руб.

По сравнению с 01.04.06 г. дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев, уменьшилась с 25897,0 тыс. руб. до 21852,0 тыс. руб. Уменьшение произошло вследствие погашения задолженности покупателями и заказчиками. Период оборота дебиторской задолженности составляет на 01.04.06 г. – 9 дней, на 01.07.06 г. – 9 дней, на 01.10.06 г. – 11 дней, на 01.01.07 г. – 11 дней, на 01.04.07 г. – 10 дней.

По состоянию на 01.04.07 г. остаток денежных средств числится в сумме 494,0 тыс. руб. Долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений предприятие не имеет.

Далее проведем анализ структуры пассивов (источников формирования средств предприятия) – приложение 6.

а) анализ собственных средств предприятия

Собственные средства предприятия по сравнению с 01.04.06 г. увеличились на 12855,0 тыс. руб. и составили на 01.04.07 г. 170926,0 тыс. руб. или 73,18 % от валюты баланса. Собственный капитал предприятия сформирован уставным капиталом в сумме 82903,0 тыс. рублей, который в течение рассматриваемого периода не изменялся, добавочным капиталом в сумме 5390,0 тыс. руб., резервным капиталом в сумме 3507,0 тыс. руб.

По состоянию на 01.04.07 г. предприятие имеет прибыль прошлых лет в сумме 69372,0 тыс. руб. Также в структуре собственных средств имеется прибыль отчетного года в сумме 9754,0 тыс. руб. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств составляет 2,729, норматив 1,0, категория 1.

б) анализ привлеченных средств.

В структуре привлеченных средств долгосрочные обязательства за рассматриваемый период уменьшились на 6507,0 тыс. руб. и составляют по состоянию на 01.04.07 г. в сумме 9874,0 тыс. руб., краткосрочные обязательства увеличились на 6956,0 тыс. руб. и составили на 01.04.07 г. 52754,0 тыс. руб.

В структуре долгосрочных обязательств основную долю занимают кредиты банков в сумме 9000,0 тыс. руб. Долгосрочный кредит, полученный в АКБ “Россельхозбанк”. В структуре краткосрочных обязательств основную долю занимает кредиторская задолженность в сумме 41541,0 тыс. руб., которая увеличилась за рассматриваемый период на 1828,0 тыс. руб. и составила на 01.04.07 г. 41541,0 тыс. руб.

Второй по значимости показатель заемные средства, которые по сравнению с 01.04.06 г. увеличились на 5129,0 тыс. руб. и составляют на 01.04.07 г. 11208,0 тыс. руб. Основную долю в структуре заемных средств занимают кредиты банков в сумме 10477,0 тыс. руб., в том числе 6800,0 тыс. руб. кредиты Медведевского ОСБ № 7020.

Период оборота кредиторской задолженности составляет на 01.04.06 г. 32 дня, на 01.07.06 г. 32 дня, на 01.10.06 г. 35 дней, на 01.01.07 г. – 37 дней, на 01.04.07 г. – 35 дней.

3.2.4. Анализ чистых активов Заемщика..

Таблица 13

Динамика чистых активов

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 01.04.06 | 01.04.07 |
| Чистые активы, тыс. руб. | 154536,0 | 166901,0 |
| Уставный капитал, тыс. руб. | 82903,0 | 82903,0 |

По сравнению с 01.04.06 г. чистые активы предприятия увеличились на 12365,0 тыс. руб.

3.2.5. Анализ финансовых результатов

По состоянию на 01.04.07 г. выручка от реализации продукции составила 191101,0 тыс. руб., т.е. среднемесячно 31850,0 тыс. руб. За аналогичный период 2006 г. выручка составляла 189379,0 тыс. руб. или 31563,0 тыс. руб. среднемесячно. По состоянию на 01.04.07 г. от реализации товаров предприятие имеет прибыль в сумме 14 102,0 тыс. руб. Себестоимость продукции составила 158 915,0 тыс. руб. По сравнению с 01.04.06 г. себестоимость реализации продукции уменьшилась на 7721,0 тыс. руб. Коммерческие расходы по состоянию на 01.04.07 г. составили 9 085,0 тыс. руб., управленческие расходы – 8 999,0 тыс. руб.

3.2.6. Определение класса кредитоспособности (приложение 7).

3.2.6.1. Количественный анализ

По сравнению с 01.04.06 г. коэффициент абсолютной ликвидности (К1) уменьшился с 0,102 до 0,009, промежуточный коэффициент покрытия (К2) уменьшился с 0,667 до 0,424, также уменьшился коэффициент текущей ликвидности (К3) с 2,355 до 2,249. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств увеличился с 2,550 до 2,729. Рентабельность продаж (коэффициент К5) составляет на 01.04.07 г. - 7,4 %.

3.2.6.2. Качественный анализ.

Негативной информации о Заемщике отделом БиЗИ не выявлено. Замечаний юридического отдела по представленному пакету документов нет.

3.2.6.3. Определение рейтинга (класса) кредитоспособности.

На протяжении рассматриваемого периода ЗАО “Марийское” относится к 2-му классу, т.е. кредитование требует взвешенного подхода.

3.3. Анализ предоставленного бизнес-плана

Согласно предоставленного бизнес-плана ЗАО “Марийское” планирует использовать кредиты, получаемые в пределах установленного индивидуального лимита кредитования на выплату заработной платы (возобновляемая кредитная линия с лимитом 2 000000 рублей) и на пополнение оборотных средств (приобретение кормов, ГСМ и др.).

В настоящее время подготовлен пакет документов на рассмотрение о возможности выдачи кредита на сумму 2 млн. рублей. В случае установления индивидуального лимита кредитования, отделением Марий Эл будет рассматриваться вопрос предоставления возобновляемой кредитной линии на выплату зарплаты в сумме 2 млн. руб.

3.4. Анализ достаточности и ликвидности потенциального обеспечения

В качестве обеспечения своевременного возврата кредитов в пределах установленного лимита ЗАО “Марийское” предполагает предоставить в залог высвобождаемое имущество при погашении кредитов в ОАО Банк “Йошкар-Ола” (автотранспортные средства, готовая продукция, запчасти, ГСМ) и ОАО “Россельхозбанк” (производственное оборудование, сельскохозяйственная техника, комбикорма, зерно фуражное и птица), а также недвижимость – производственные корпуса и автотранспортные средства не обремененные залогом.

3.5. Общий вывод:

Положительные стороны кредитования: ликвидность предоставляемого в залог имущества; наличие положительной кредитной истории; устойчивое финансовое состояние; рентабельность основной деятельности.

Исходя из вышеизложенного, учитывая положительные заключения отдела БиЗИ, юридического отдела, наличие положительной кредитной истории, отсутствие негативной информации о Заемщике, устойчивое финансовое состояние предприятия, рентабельность основной деятельности, репутацию предприятия как одного из стабильно работающих предприятий республики считаем возможным установить ЗАО “Марийское” индивидуальный лимит кредитования в сумме 15 000 000 рублей на срок 1,5 года.

4. Предлагаемое решение:

Проект решения кредитно-инвестиционного комитета о выдаче кредита:

1. Утвердить решение КИК № 56 от 04.05.07 г.Медведевского ОСБ № 7020 об установлении ЗАО “Марийское” индивидуального лимита кредитования в сумме 15 000 000 рублей на срок 1,5 года.
2. Ходатайствовать перед ОСБ Марий Эл №8614 об утверждении данного решения.

Исходя из предложенной бальной методики оценки надежности заемщика, можно рассчитать количество баллов ЗАО «Марийское». На 01.04.06г. количество баллов составляло 180 баллов, на 01.10.06 г. – 175 баллов, 01.04.07 г. - 183 баллов. Таким образом, по представленной в пункте 2.1 работы методике, ЗАО «Марийское» относится к Классу Б, то есть анализируемое предприятие является заемщиком с небольшим риском.

**Выводы и предложения**

Подводя итог проделанной работы, хотелось бы отметить важную роль Сберегательного Банка России в обеспечении, нормального функционирования денежного обращения и всей финансово - кредитной системы. Сбербанк России играет важную роль в обеспечении кредитными ресурсами хозяйств, других банков, а в случае необходимости, и финансовой системы. При этом важно подчеркнуть, что подкрепление Сберегательным Банком кредитных ресурсов других банков, а также государственного бюджета осуществляется в настоящее время методами, отвечающими требованиям рыночной экономики и сложившейся мировой практики.

Одним из основных направлений деятельности ОСБ Марий Эл №8614 Российской Федерации является работа, проводимая в рамках денежно-кредитной политики Сбербанка РФ.

Данная работа имеет своей целью изучение одного из специфических направлений деятельности ОСБ Марий Эл №8614 СБ РФ, а именно операций по размещению кредитных ресурсов и оценке кредитоспособности заемщика.

Основными активными операциями ОСБ Марий Эл №8614 СБ РФ являются кредитование и работа с ценными бумагами. За анализируемый период произошли существенные изменения объемов и структуры размещения финансовых ресурсов. Банк Марий Эл все высвободившиеся и вновь поступающие привлеченные средства отделение направляло на наращивание кредитных вложений. За рассматриваемый период растет объем предоставленных кредитов коммерческим предприятиям и организациям, находящимся в государственной собственности, потребительские кредиты физическим лицам и другие. Снижение предоставляемых кредитов наблюдается только по следующим категориям: некоммерческим организациям, находящимся в государственной собственности и финансовым органам субъектов РФ. Существенные сдвиги произошли в качественном составе кредитных вложений. Основными клиентами банка являются: сельскохозяйственные предприятия, торговые предприятия, предприятия связи, лесоперераба-ывающие предприятия, частные предприниматели. За 3 года доля кредитных ресурсов, предоставленных индивидуальным предпринимателям, увеличилась до 18,8%, а в абсолютном выражении - до 1,45 млн. руб.

Также значительно активизировалось кредитование физических лиц, причем оно осуществляется на все более длительные сроки. В абсолютном выражении кредиты, предоставленные физическим лицам увеличились за рассматриваемый период с 1,4 млн. руб. до 2,3 млн. руб. Вовлекая высокими темпами денежные средства в кредитный оборот, отделение практически со всех их сумм (в пределах возможного) стремилось получать отдачу.

При этом основной прирост доходов за 3 года был достигнут за счет значительного увеличения кредитных вложений в анализируемом периоде и, соответственно, процентных доходов от этих операций. Еще более высокими темпами росли непроцентные доходы. Определенное развитие получило кредитование индивидуальных предпринимателей и негосударственных некоммерческих организаций, хотя доля процентных доходов по этим направлениям деятельности банка остается не существенной.

Операции Банка Марий эл, связанные с кредитованием, сокращались с 2004 по 2006 годы. Отрицательным моментом в деятельности Банка является наличие просроченной ссудной задолженности. В течении отчетных трех лет произошло увеличение ссудной задолженности в 2,2 раза. Это говорит о том, что Банк не уделяет значительное внимание деятельности, связанной с кредитованием, уменьшая тем самым свою прибыль, так как он не использует с пользой средства, привлеченные во вклады. В целом доходность кредитных операций по Банку Марий Эл уменьшилась.

Исходя из реального состояния кредитного портфеля, значительного увеличения просроченной задолженности, требований Сбербанка РФ, ОСБ Марий Эл №8614 СБ РФ был вынужден формировать резерв на возможные потери по ссудам в размере 42,7%. Сумма расходов по созданию данного резерва в 2006 г. составила 95690 тыс. руб., что более чем в 10 раз больше по сравнению с 2004 г. По данным банковской отчетности, в 2006 году не сохранилось в целом удовлетворительное качество кредитного портфеля: количественные характеристики просроченной ссудной задолженности, резервов на возможные потери по ссудам позволяют оценить кредитные риски банковского сектора как высокие. Наблюдается снижение коэффициента использования кредитных ресурсов и вследствие этого увеличение доли рисковых активов, так как кредитные вложения можно отнести к разряду рисковых.

Полученные просроченные проценты от кредитных вложений возросли за рассматриваемый период, что свидетельствует о снижении качества кредитного портфеля ОСБ Марий Эл №8614 СБ РФ.

Деятельность ОСБ Марий Эл №8614 СБ РФ по кредитованию сельскохозяйственных товаропроизводителей должна быть направлена на улучшение качества капитала кредитной организации, внедрение новых, соответствующих международной практике подходов к созданию резервов на возможные потери, усиление контроля за состоянием ликвидности и адекватностью оценки принимаемых банком рисков.

Таким образом, решение проблемы инвестирования актуально и целесообразно. Обслуживание юридических и физических лиц в современных условиях возможно только в связи с перестройкой экономических отношений с учетом мирового опыта. В настоящее время система инвестирования находится на начальном этапе своего становления и перспективы ее развития зависят от ряда факторов, и прежде всего от финансовой стабилизации и инвестиционного потенциала народного хозяйства. В свою очередь, обеспечение товаропроизводителей заемными средствами должно быть оправданным и экономически эффективным. Это определяет необходимость проведения конкурса инвестиционных проектов и формирования региональной инвестиционной программы.

**Список литературы**

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»: от 31.07.98 г. № 151-ФЗ // Собр. Законодательства РФ. – 1998. - №31 (3 авг.) – Ст. 3829 (последняя редакция от 19 июня 2004 года).
2. Буздалин А.В. Экспресс-оценка работы банка // Банковское дело. - 2005. - №8. – с. 33-37.
3. Гамидов Г. Н. Банковское и кредитное дело. – М.: ЮНИТИ ” Банки и биржи”, 2001.-365 с.
4. Жукова Е. Ф .Общая теория денег и кредита. - М.: ЮНИТИ “Банки и биржи” , 2004-324с.
5. Киселев М. Определение платежеспособности предприятий-заемщиков // Банковский аудитор.- 2006. - № 2. – с. 19-22.
6. Кобаева Г.Ш. Управление кредитными рисками // Деньги и кредит.-2005.-№1.с.48-49.
7. Колов А.А. Качество кредитной организации.//Деньги и кредит.-2005.-№11.-с.9-12.
8. Коновалова Ю.В. Новый механизм банковского кредитования реального сектора экономики // Вопросы экономики. – 2005. - №4. – с. 19-25.
9. Кудрявцев О. Система снижения рисков. Несколько советов банкам // Финансовый бизнес.-2006.-№ 12. – с. 11-13.
10. Куликов А. А., Голосов В. В. Кредиты. Инвестиции. – М.: ЮНИТИ“Финансы”, 2001.-365с.
11. Лаврушин О. И. Кредит / Российская банковская энциклопедия/ О.И. Лаврушин .- М.:.ЮНИТИ ”Банки и кредит”. - 2001.-258с.
12. Новикова Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков//Деньги и кредит.-2005.-№10.-с.31-35.
13. Петров А.Ю. Анализ кредитоспособности заемщика // Бухгалтерия и банки.- 2005. - № 11. – с. 33-36.
14. Поморина М.А. Управление рисками как составная часть процесса управления активами и пассивами банка //Банковское дело. - 2005.-№3.-с.12-17.
15. “Порядок краткосрочного кредитования юридических лиц СБ и его филиалами”. - 2005. -№931-р.
16. “Порядок расчета, установления и контроля за соблюдением лимита риска на субъекты РФ ”. - 2004. -№618-3-р.
17. “Порядок оценки рисков, расчета, установления и контроля соблю-дения лимита риска на муниципальное образование”. – 2004.- №839-р.
18. “Порядок работы с банковскими гарантиями в СБ и его филиалах”. - 2001. - №593.
19. “Регламент предоставления кредитов юрибическим лицам СБ и его филиалами ”. - 2005. - №285-3-р.
20. Решетов А.А. Кредитной организации не вернули долг. Что делать? //Деньги и кредит.-2005.-№7.-с.51.
21. Челюскин А.Л. Управление рисками в коммерческих банках // Бухгалтерия и банки.-2004.-№ 7-8. – с. 41-45.
22. Чиненков А. В. Банковские кредиты и способы обеспечения кредитных обязательств/Бухгалтерия и банки. - 2001. - №4.-с.17-18.
23. Худякова Е.В. Об оценке кредитоспособности заемщиков // Деньги и кредит. - 2005. - №10. - с.31-35.
24. Ямпольский М. М. Об особенностях и проблемах денежно-кредитной политики //Деньги и кредит. - 2005. - №7.-с.15-16.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

**Приложение 1**

Сводная таблица финансово-экономических показателей

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Год | Отклонение от предыдущего года |
| 2004 | 2005 | 2006 | 2005 | 2006 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Распределение активов |
| Доходные активы, % | 42 | 39 | 36,7 | -3 | -2,3 |
| Активы, не приносящие доход, % | 58 | 61 | 63,3 | 3 | 2,3 |
| Распределение источников средств |
| Собственные средства, % | 46,46 | 53,36 | 59,74 | 6,9 | 6,38 |
| Привлеченные средства,% | 53,54 | 46,64 | 40,26 | -6,9 | -6,38 |
| Ликвидность и платежеспособность |
| Промежуточный коэффициент покрытия | 8,4 | -18 | -5 | -26,4 | 13 |
| Коэффициент покрытия собственного капитала | 20 | 28 | 12 | 8 | -16 |
| Коэффициент покрытия работающих активов | 92 | 117 | 153 | 25 | 36 |
| Коэффициентиммобилизации | 12 | -15 | -3,5 | -27 | 11,5 |
| Норма денежных резервов | -40 | -24 | -24 | 16 | 0 |
| Прибыльность |
| Норма прибыли на капитал | 1,75 | -109,5 | -18,6 | -111,25 | 90,9 |
| Чистая процентная маржа | 3,2 | -0,7 | -0,2 | -3,9 | 0,5 |
| Чистая непроцентная маржа | -3 | -15 | -1 | -12 | 14 |
| Чистая маржа операционной прибыли | -0,4 | -9 | -5,2 | -8,6 | 3,8 |
| Достаточность капитала | 9,4 | 14,7 | 6,9 | 5,3 | -7,8 |
| Рентабельность |
| Рентабельность дохода | 0,56 | -91,5 | -13,6 | -92,06 | 77,9 |
| Рентабельность общего капитала | 0,16 | -16,1 | -1,3 | -16,26 | 14,8 |
| Рентабельность собственных средств | 0,35 | -30,2 | -2,25 | -30,55 | 27,95 |
| Рентабельность текущих активов | 0,55 | -85,1 | -13,5 | -85,65 | 71,6 |

**Приложение 2**

Система показателей, которые характеризуют кредитоспособность предприятия-заемщика

Коэффициент общей ликвидности:

меньше 1 – 0 баллов

1 – 1,75 - 5 баллов

1,75-2,5 – 10 баллов

больше 2,5 – 0 баллов.

# Коэффициент абсолютной ликвидности:

# меньше 0,2 - 0 баллов

0,2 – 0,25 – 5 баллов

больше 0,25 – 10 баллов

Коэффициент соотношения собственных и заемных средств:

больше 1 – 15 баллов

1- 10 баллов

меньше 1 - 0 баллов

Коэффициент финансовой независимости:

меньше 0,5 - 0 баллов

0,5 - 5 баллов

больше 0,5 - 10 баллов

Коэффициент маневренности собственных средств:

меньше 0,5 -0 баллов

0,5 -5 баллов

больше 0,5- 10 баллов

Наличие убытков:

Убыточная деятельность за предыдущий и отчетный период - минус 15 баллов

Убыточная деятельность за последние 3 года минус 30 баллов

##### Срок использования кредита:

до 3 месяцев - 10 баллов

3-6 месяцев - 8 баллов

6-12 месяцев - 5 баллов

1-3 года - 3 баллов

больше 3 лет -0 баллов

Зависимость от сезонных поставок и связанная с этим неритмичность реализации товара: - 10 баллов

Срок функционирования заемщика:

больше 5 лет - 15 баллов

3-5 лет - 10 баллов

1-3 года - 5 баллов

меньше 1 года - 0 баллов

Местонахождение заемщика:

В связи с необходимостью контроля со стороны банка целевого использования выданного кредита, за ходом исполнения проекта, который кредитуется, хозяйственною деятельностью заемщика, и переданного в залог имущества, желательно, чтобы заемщик и банк находил в одном населенном пункте (регионе).

банк и заемщик находятся в одном населенном пункте -10 баллов

банк и заемщик находятся в прилегающих населенных пунктах (регионах) -5 баллов

заемщик находится в расположенных далеко от банка населенных пунктах (регионах) - 0 баллов

Банковские реквизиты заемщика:

При рассмотрении вопроса о выдаче кредита, следует отдавать предпочтение постоянным заемщикам, которые имеют в банке расчетный, валютный, депозитный и другие счета.

кредит выдается постоянному заемщику, который находится на комплексном обслуживании в банке более 2 лет, банковские счета ведутся без предупреждений - 15 баллов

кредит выдается постоянному клиенту, который находится на комплексном обслуживании в банке от 1 до 2 лет, банковские счета ведутся без предупреждений.- 10 баллов

кредит выдается заемщику, который открыл один из счетов в банке (расчетный или валютный) или заемщик находится на комплексном обслуживании в банке незначительное время, иногда возникает задолженность по несвоевременно оплаченным расчетным документам. - 0 баллов

кредит выдается клиентам другого банка или он переходит на обслуживание в банк на срок пользования ссудой, счета ведутся без предупреждений: минус 10 баллов

кредит выдается клиенту другого банка, имеется не своевременно оплаченные расчетные документы: минус 20 баллов

имеется не своевременно оплаченные расчетные документы на протяжении трех месяцев и более: минус - 30 баллов

Своевременность и источники погашения предыдущих кредитов:

Необходимо проанализировать своевременность и источники погашения заемщиком ранее полученных ссуд. Они могли быть погашены за счет прибыли и других собственных финансовых ресурсов, или реализации активов.

кредиты и проценты погашались долгосрочно и своевременно, для погашения использовались выручка от реализации продукции, прибыли и другие средства (собственные) - 20 баллов

кредиты и проценты погашались с задержкою, ссуды неоднократно пролонгировались, кроме прибыли привлекались средства от реализации активов, в том числе залоги - 5 баллов

кредиты погашались с просроченными сроками, кроме указанных выше источников привлекались заемные средства, перспектив погашения нет минус 20 баллов

Изменение валюты баланса. Об увеличении деловой активности заемщика свидетельствует увеличение валюты баланса за отчетный период. Уменьшение валюты баланса или ее неизменность на протяжении нескольких лет может свидетельствовать про то, что заемщик или скрывает свои доходы, или имеет намерение в ближайшее время прекратить свое существование, что значительно увеличивает риск невозвращения ссуды. Выводы об изменении валюты баланса можно сделать, выполняя сравнение итога баланса:

подсчитанная разница - положительное число - 10 баллов

подсчитанная разница равняется 0 - 0 баллов

подсчитанная разница - отрицательное число – минус 15 баллов

#### Диверсификация

Практически все виды деятельности поддаются коньюктурным колебаниям, поэтому предприятия должны разнообразить (диверсифицировать) свою деятельность фирмы.

Разнообразие деятельности заемщика может гарантировать стабильное получение прибыли. Риск неуплаты снижается, потому что в случае возникновения возможных затрат по проекту, который кредитуется, их можно перекрыть средствами из других источников. То есть в случае неполучения прибыли от кредитного проекта (операции), заемщик будет иметь возможность получать прибыль от других видов деятельности для уплаты долга по кредиту.

имеются разнообразные виды деятельности -10 баллов

диверсификация деятельности отсутствует- 0 баллов

Кадровый потенциал фирмы.

Перед выдачей кредита необходимо иметь представление о руководстве заемщика, в том числе про директора, главного бухгалтера. Необходимо получить информацию об образовании, о предыдущей деятельности, о стаже работы вообще, в фирме, в отрасли, а также определить кадровый потенциал фирмы.

руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием, которое отвечает профилю работы предприятия, или имеют высшее экономическое образование, имеют достаточный опыт работы в этой или подобной сфере деятельности, фирма имеет квалифицированный персонал -10 баллов

руководящие должности занимают специалисты с высшим образованием по любым специальностям, или среднее экономическое образование, опыт работы в этой или подобной сфере деятельности незначительный, фирма имеет квалифицированный персонал- 5 баллов

руководящие должности занимают специалисты со средним экономическим образованием (неэкономическим), опыта работы в этой или подобной сфере деятельности не имеют, отсутствует квалифицированный персонал - 0 баллов

Объект кредитования.

При анализе объекта кредитования следует иметь в виду, что выдача кредитов на пополнение оборотных средств является нормальным, но при этом необходимо рассмотреть ликвидность данной операции. Высокую степень риска имеет выдача кредитов новым созданным предприятиям и кредитам на погашение уже.

кредит берется под текущую производственную деятельность закупку топлива, материалов, оплату работ; на цели, связанные с повышением эффективности производства, стимулирования выпуска новых видов продукции технического переоборудования, приобретение объектов приватизации, и так далее - 10 баллов

кредит берется на погашение уже существующих долгов перед банками и на покрытие убытков - минус 40 баллов

Размер кредита, срок окупаемости проекта.

При анализе размера ссуды необходимо убедится, что размер кредита не превышает и не уменьшает потребность в нем. Первое обстоятельство связанно с финансовым положением заемщика и его возможностью погасить ссуду. Другое с тем, что при недостаточности средств могут возникнуть проблемы завершением кредитного проекта (операции). Кроме того, необходимо определить участие заемщика собственными средствами в проекте, который кредитуется и определить соотношение размера ссуды и объема реализации продукции (сравнение кредита и обычных для заемщика объемов реализации).

Оптимальное соотношение общей задолженности заемщика (кредиторская задолженность, задолженность по кредитам банка, включая задолженности по кредиту, что планируется выдать) и суммы собственного капитала должно отвечать пропорции 70:30. Для инвестиционного проекта собственные суммарные взносы заемщика в проект, который реализуется, должны составлять не менее, 30% от стоимости проекта.

размер собственных средств предприятия значительно превышает размер привлеченных средств, а также и размер кредита, который запрашивается; сумма кредита значительно меньше объема реализации, срок окупаемости проекта меньше чем срок погашения долга -10 баллов

размер собственных средств предприятия меньше чем размер кредита, который запрашивается; сумма кредита больше объема реализации; срок окупаемости проекта больше чем срок пользования ссудой - 0. баллов

Кредитный риск, связанный с формами расчета, и порядком оплаты расчетно-платежных документов за счет кредитных средств. Банк заинтересован в безусловном исполнение заемщиком своих обязательств в части целевого использования кредита. В связи с этим порядок выплаты за счет кредита расчетных документов является очень эффективным способом контроля.

Если кредитные средства перечисляются на расчетный счет заемщика, банку достаточно сложно проследить с какой целью используются средства, особенно если заемщик обслуживается в другом банке.

Значительным является форма расчетов, предусматриваемая в контрактах и договорах купли и продажи:

кредитные средства перечисляются непосредственно на счет заемщика для оплаты расчетных документов заемщика за фактически полученный товар (услуги и так далее) - 10 баллов

кредитные средства перечисляются на счета поставщика, в контрактах (договорах) предусмотрена предоплата за товар, а банк не имеет возможность полностью контролировать поставку товара - 5 баллов

кредитные средства перечисляются на расчетные счета заемщика или в контрактах (договорах) предусмотрена предоплата за товар, а банк не имеет возможности полностью контролировать поставку товара - 0 баллов

Оценка обеспеченности ресурсами.

Она включает обеспеченность предприятия необходимыми сырьем, материалами, полуфабрикатами; оценку обеспеченности реализации готовой продукции, товаров. Факторами, которые определяют степень обеспеченности являются в первую очередь, определенность с поставщиками и потребителями готовой продукции (товаров) относительно размеров, сроков, и комплектности поставок, наличие заключенных договоров на приобретение и реализацию, наличие расчетов затрат, как на поставку сырья, материалов, так и на реализацию готовой продукции, товаров, разнообразие поставщиков и потребителей.

стабильный рынок, проводится работа по расширению рынка сбыта и приобретению товаров, сырья, готовой продукции, большой объем экспорта, налаживание связей между поставщиками и покупателями, заключены договоры на покупку и реализацию, разработаны графики, существуют исследования рынка потребителей - 10 баллов

стабильный рынок покупки и реализации, заключены договора на покупку товаров, сырья, частично разработаны графики, но заключены частично договора на реализацию товаров (готовой продукции), не существует постоянных связей на реализацию продукции - 5 баллов

заключены частично или заключены договора на приобретение товаров, материалов и на реализацию продукции, не определены условия поставок, не ведутся маркетинговые исследования, и т. д. - 0 баллов

Маркетинг.

Заемщик должен иметь план развития предприятия с маркетинговыми и следованиями:

с указанием продуктов (услуг) предприятия, описи существующего рынка товаров (услуг) и его будущего развития с определением удельного веса предприятия на рынке; основных поставщиков и покупателей продукции (товаров, услуг), анализа конкурентов на внутреннем и внешнем рынках, проведение рекламных акций и т. д.

ведется активная работа по изучению спроса на продукцию, ведется работа по продвижению продукции на рынок, проводятся выставки, реклама, и т. д.:

существует специальное подразделение на фирме, которое этим занимается. - 10 баллов

ведется работа по изучению спроса на продукцию проводится реклама, отсутствует отдел маркетинга. - 5 баллов

не ведется работа в этом направлении - 0 баллов

Потребность в дополнительных производственных мощностях (для долгосрочных кредитов).

Очень часто при реализации проекта, который кредитуется, заемщику необходимо провести переоснащение или создать новые производственные мощности. Это может привести к отвлечению дополнительных средств, а также могут воз никнуть трудности по наладке и организации нового производства.

проект не требует создания новых мощностей, технического переоборудования, реконструкции, и т. д.-10 баллов

проект требует незначительных капитальных вложений на реконструкцию и техническое переоборудование - 0 баллов

проект требует создания новых мощностей – минус 10 баллов

Наличие складских помещений и потребность в них.

фирма имеет собственное складское помещение или склад. Потребность в дополнительных помещениях не имеется. Помещение отвечает нормам, (температурный режим, влажность, площадь, и т. д.) -10 баллов

фирма имеет собственное складское помещение или склад, но недостаточные площади в связи, с чем возникает необходимость дополнительной аренды помещений. Срок действия договора аренды совпадает с сроком пользования кредитом или превышает его.- 5 баллов

фирма не имеет складских помещений, и они не арендуются- 0 баллов

Оценка заемщика в зависимости от размера уставного фонда.

размер выплаченного уставного фонда меньше 20 % от суммы кредита -0 баллов

20 – 50 % от суммы кредита - 5 баллов

50 – 100 % от суммы кредита -10 баллов.

**Приложение 3**

Проблемы в области кредитования физических лиц, стоящие перед банками на сегодняшний день

|  |
| --- |
| 1. Отсутствие специального законодательства, регулирующего отношения в области потребительского кредитования. Отношения в данной сфере регулируются законом «О банках и банковской деятельности» и законом «О защите прав потребителей». |
| 2. Отсутствие кредитной истории. Это дает массу возможностей недобросовестным заемщикам, которые могут получить несколько кредитов в различных банках, без какой – либо проверки их предыдущих кредитных историй. |
| 3. Используемые зарплатные схемы предприятий. Работодатели зачастую отдают предпочтение «серым» схемам выплаты вознаграждения своим работникам. Заемщик не может официально подтвердить уровень доходов, а банк лишается платежеспособного клиента. |
| 4. Нет простого механизма возврата денег инвестору в случае несостоятельности заемщика. Стоимость таких ошибок очень велика: потеря основной суммы долга, судебные издержки, административные издержки, потерянное время и т.д. |
| 5. Проблемы классификации. Необходима достоверная оценка потенциального заемщика, отсечение 'плохих' заемщиков. Неверная классификация порождает проблему обеспечения возврата средств заемщиком в принудительном порядке. |
| 6. Проблема залога. Механизм реализации залога – неудобное и дорогостоящее занятие. Отсутствие регистрации залога движимого имущества позволяет продать или повторно заложить недобросовестным заемщиком заложенное имущество. |
| 7. Проблема оценки реальных возможностей поручителей. Не секрет, что большинство российских банков решают вопрос снижения своих кредитных рисков путем простого переноса их на поручителей заемщика. При этом нередко поручителями, особенно при крупных размерах кредита, являются различные юридические лица. |

**Приложение 4**

## Основные необходимые документы для получения кредита в банке

1. Для физических лиц

* заявка на кредит;
* анкета заемщика;
* копия паспорта;
* копия справки о присвоении идентификационного кода;
* справка с места работы и размер полученных доходов за последние 6 месяцев.

2. Для юридических лиц

* заявка на кредит;
* анкета заемщика;
* копия баланса и налоговой декларации;
* справка банка об отсутствии задолженностей;
* справка с ГНАУ об отсутствии задолженностей перед бюджетом.

**Приложение 5**

Основные показатели актива баланса ЗАО «Марийское», тыс.руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | на 01.04.06 | на 01.07.06 | на 01.10.06 | На 01.01.07 | На 01.04.07 |
| Внеоборотные активы, всего, в т.ч.: | 112179,0 | 115539,0 | 116710,0 | 117919,0 | 114909,0 |
| Основные средства | 98242,0 | 97792,0 | 103560,0 | 104959,0 | 100165,0 |
| Оборотные активы, всего, в т.ч.: | 107871,0 | 105440,0 | 106541,0 | 115946,0 | 118645,0 |
| Запасы | 73066,0 | 77839,0 | 76327,0 | 88404,0 | 92172,0 |
| Дебиторская задолженность (до года) | 25897,0 | 22435,0 | 25231,0 | 22973,0 | 21852,0 |
| Дебиторская задолженность (более года) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 0 | 0,0 | 89,0 | 89,0 | 89,0 |
| Денежные средства | 4672,0 | 250,0 | 858,0 | 198,0 | 494,0 |
| БАЛАНС | 220070,0 | 220979,0 | 223251,0 | 233865,0 | 233554,0 |

**Приложение 6**

Основные показатели пассива баланса ЗАО «Марийское», тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | на 01.04.06 | на 01.07.06 | на 01.10.06 | На 01.01.07 | На 01.04.07 |
| Капитал и резервы, всего,в т.ч.: | 158071,0 | 155837,0 | 161173,0 | 167466,0 | 170926,0 |
| Уставный капитал | 82903,0 | 82903,0 | 82903,0 | 82903,0 | 82903,0 |
| Добавочный капитал | 5391,0 | 5390,0 | 5390,0 | 5390,0 | 6390,0 |
| Резервный капитал | 3207,0 | 3207,0 | 3585,0 | 3585,0 | 3507,0 |
| Долгосрочные обязательства, всего, в т.ч.: | 16181,0 | 14633,0 | 12990,0 | 11474,0 | 9874,0 |
| Кредиты банков | 15000,0 | 13500,0 | 12000,0 | 10500,0 | 9000,0 |
| Краткосрочные обязательства, всего, в т.ч.: | 45798,0 | 50509,0 | 49088,0 | 54925,0 | 52754,0 |
| Кредиты банков | 6079,0 | 6804,0 | 9246,0 | 10841,0 | 10477,0 |
| Кредиторская задолженность | 39713,0 | 43699,0 | 39106,0 | 43348,0 | 41541,0 |
| БАЛАНС | 220070,0 | 220979,0 | 223251,0 | 233865,0 | 233554,0 |

**Приложение 7**

Анализ коэффициентов ликвидности и рентабельности ЗАО «Марийское»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименования позиций | Норм. | Отчетные даты |
| 01.04.06 | 01.07.06 | 01.10.06 | 01.01.07 | 01.04.07 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности (К1) | 0,2 | 0,102 | 0,005 | 0,017 | 0,017 | 0,009 |
| Категория |  | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Промежуточный коэффициент покрытия (К2) | 0,8 | 0,667 | 0,449 | 0,533 | 0,423 | 0,424 |
| Категория |  | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| Коэффициент текущей ликвидности (К3) | 2 | 2,355 | 2,088 | 2,170 | 2,111 | 2,249 |
| Категория |  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Коэффициент соотношения собственных и заемных средств (К4) | 0,6 торгов.1,0 прочие | 2,550 | 2,392 | 2,596 | 2,522 | 2,729 |
| Категория |  | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Рентабельность продаж (К5) | 0,15 | 4,0% | 2,2% | 3,5% | 8,3% | 7,4% |
| Категория |  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Сумма баллов S |  | 1,48 | 1,53 | 1,48 | 1,53 | 1,53 |
| Рейтинг (по количественным показателям) |  | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| Оборачиваемость оборотных средств (дней) |  | 96 | 97 | 97 | 109,0 | 109,0 |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности (дней) |  | 9 | 9 | 11 | 12 | 12 |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности (дней) |  | 32 | 32 | 35 | 37 | 37 |