Министерство образования и науки Российской Федерации

НОУ ВПО «Сибирская академия финансов и банковского дела»

Факультет среднего профессионального образования

**Курсовая работа**

Тема: **« Платёжеспособность ссудозаёмщика и кредитный риск банка »**

**Выполнила**: студент(ка) группы: СОД 502д

Федичкина Анна Андреевна

**Проверила:** Халтурина Ольга Альбертовна

Новосибирск 2008

**Содержание**

Введение 3

1. Теоретические аспекты платёжеспособности заёмщика 4
   1. Понятие платёжеспособности и кредитоспособности заёмщика 4
   2. Правовые аспекты кредитования 7
   3. Кредитный риск: содержание, оценка, причины и методы управления 10
2. Оценка кредитоспособности заёмщика 13
   1. Оценка кредитоспособности юридических лиц 13
   2. Оценка кредитоспособности физических лиц 25
3. Характеристика деятельности Сибирского банка Сбербанка РФ 30
   1. История развития Сибирского банка Сбербанка РФ 30
   2. Анализ кредитоспособности заёмщиков и кредитный риск Сибирского банка Сбербанка РФ 34
4. Заключение 36
5. Список использованных источников 37
6. Приложение 38

**Введение**

В настоящее время на рынке сложилась довольно интересная ситуация в сфере кредитования физических и юридических лиц. Получение кредита является нормальным процессом для населения России. Люди привыкают жить в кредит. Но несмотря на то, что потребность в получении кредита возрастает у населения, а у коммерческого банка появляется другая очень важная проблема, а именно оценка платежеспособности потенциального ссудозаёмщика. Методика оценки платежеспособности несёт очень важную роль в деятельности коммерческого банка, так как она позволяет выявить кредитный риск банка, надёжность предполагаемого заёмщика и соответственно получит ли коммерческий банк прибыль от проведённой операции. В связи с этим возникает потребность в нахождении наилучшего метода определения кредитоспособности заемщика.

Перед собой я поставила следующую цель: «изучить методическое обеспечение оценки кредитоспособности заёмщика и сформировать оптимальные методические подходы к оценке способности заёмщика погасить все обязательства перед коммерческим банком в полном объёме и в срок.

Для того, чтобы достичь поставленную цель необходимо решить следующие задачи:

1. Определить понятия платежеспособности и кредитоспособности;
2. Найти способы снижения кредитного риска банка;
3. Сформировать методические подходы к оценке кредитоспособности коммерческих организаций.

**1. Теоретические аспекты платежеспособности и кредитоспособности заёмщика**

**1.1 Понятие платежеспособности и кредитоспособности**

В условиях становления и развития рыночных отношений кре­диторам необходимо иметь точное представление о кредитоспособно­сти их партнера. Для достижения этой цели коммерческие банки раз­рабатывают собственные методики определения кредитоспособности. Однако для этого необходимо четко определить, что включает в себя это понятие, характерное для рыночной экономики. В условиях дирек­тивной централизованной системы распределения финансовых ресур­сов СССР, когда искажались сами принципы кредитования и отсут­ствовала экономическая основа для эффективного развития кредитных отношений, понятия «кредитоспособность» как такового не было, сле­довательно, не было и необходимости оценки кредитоспособности заемщика при выдаче кредитных ресурсов. Процесс перехода к рыноч­ным отношениям существенно изменил взаимоотношения организа­ций и их кредиторов. На первый план вышли условия взаимовыгод­ного партнерства и общий экономический интерес, непосредственно связанный с кредитоспособностью заемщика.

В учебнике «Банковское дело» под редакцией профессора О.И. Лаврушина кредитоспособность трактуется как способность заем­щика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязатель­ствам (основному долгу и процентам). Такого же мнения придер­живается профессор АД. Шеремет. А.И. Ачкасов же под кредитоспособностью хозяйствующего субъекта понимает его способ­ность своевременно производить все срочные платежи при обеспече­нии нормального хода производства за счет наличия адекватных соб­ственных средств и в форме, позволяющей без серьезных финансовых потрясений мобилизовать в кратчайшие сроки достаточный объем денежных средств для удовлетворения всех срочных обязательств перед различными кредиторами. Продолжением этой фор­мулировки может служить определение В.Т. Севрука: «Финансовое состояние предприятия выражается его платеже- и кредитоспособно­стью, т.е. способностью вовремя удовлетворять платежные требования в соответствии с хозяйственными договорами, возвращать кредиты, выплачивать рабочим и служащим заработную плату, вносить плате­жи и налоги в бюджет».

Приведенные определения не совсем корректны, так как в них не разграничиваются термины «кредитоспособность» и «платежеспо­собность». Последняя как раз и подразумевает способность организа­ции расплачиваться по всем видам обязательств, а кредитоспособность подразумевает способность расплатиться лишь по кредитным обяза­тельствам. Платежеспособность — возможность удовлетворить требо­вания кредиторов в настоящий момент, а кредитоспособность — про­гноз такой способности на будущее. И еще одно существенное различие. Организация погашает свои обычные обязательства (кроме задолжен­ности по кредитам), как правило, за счет выручки от реализации про­дукции (работ, услуг). Возврат кредита может проводиться как из соб­ственных средств заемщика, так и за счет средств, поступивших от реализации банком обеспечения, переданного в залог, средств гаран­та или поручителя, страховых возмещений. Помимо этого кредито­способность определяется не только тем, насколько ликвидны активы организации, направляемые на погашение обязательств, но и множе­ством других факторов, не зависящих напрямую от хозяйствующего субъекта (контрагенты, рынки сбыта и др.) и не всегда поддающихся количественному измерению.

Существует также подход к определению кредитоспособности, связывающий ее с платежеспособностью, однако, учитывая изложен­ное выше, в зависимости от целей анализа их можно рассматривать как разные понятия. Так, А.И. Ольшаный сужает понятие кредито­способности до возможности заемщика погасить только ссудную задолжность и считает, что характеристика кредитоспособности должна быть иной, чем платежеспособность, поскольку в соответствии с прин­ципами кредитования заемные средства можно погасить как за счет выручки от основной деятельности, так и за счет вторичных источни­ков обеспечения (реализация залога, взыскание с гаранта). М.О. Сахарова понимает под кредитоспособностью такое финансово-хозяйственное состояние организации, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готов­ности заемщика вернуть кредит в соответствии с условиями кредит­ного договора.

С другой точки зрения «под кредитоспособностью хозяйству­ющего субъекта понимается наличие у него предпосылок для получе­ния кредита и его возврата в срок». Но предпосылки для получения кредита — это еще не возможность его получить: не понят­но, где проходит грань между возможностью получения и предпосыл­ками. Данное определение представляется довольно узким, так как в нем не учитывается тот факт, что кредит предоставляется банками на платной основе, и кредитоспособность также должна включать в себя возможность погашения процентов по кредиту, и не просто воз­врат кредита, а его возврат в полном объеме. Такие же недостатки име­ет определение профессора В.А. Москвина: «Под кредитоспособностью предприятия-заемщика принято понимать возможность погашения заемщиком ссудной задолженности». Не учитывается то, что кредит и проценты по нему должны возвращаться в срок, предусмот­ренный кредитным договором. Кроме того, в определении нет разли­чий между понятиями «ссуда» и «кредит», о чем говорилось в преды­дущем параграфе. То есть под «ссудой» в нормативных документах подразумевается безвозмездное пользование вещами; деньги не могут быть объектом ссуды, и договор ссуды не предполагает получение каких бы то ни было процентов. М.Н. Крейнина пишет: «Кредитоспособ­ность — это система условий, определяющих способность предприятия привлекать заемный капитал и возвращать его в полном объеме в пре­дусмотренные сроки». При этом в оценке кредитоспособ­ности учитываются несколько основных условий: структура исполь­зуемого капитала и финансовая устойчивость; оценка производимой продукции с точки зрения спроса на нее при сложившихся рыночных условиях; ликвидность активов предприятия.

Необходимо подчеркнуть, что кредитоспособность хозяйству­ющего субъекта не ограничивается лишь приведенными условиями, а гораздо шире и включает множество других условий, например, тре­бование куровню рентабельности деятельности, оборачиваемости различных видов активов, окупаемости вложений, качеству менеджмента в экономической литературе определений кредитоспособности заёмщика удачным является определение, данное в учебнике «Экономи­ческий анализ» под редакцией Л.Л. Гиляровской: «Кредитоспо­собность-это возможности экономических субъектов рыночной экономики своевременно и в полном объеме рассчитываться по своим обязательствам в связи с неизбежной необходимостью погашения кредита».

При толковании термина «кредитоспособность заемщика», как правило, учитывается комплекс определенных факторов, в том числе: дееспособность и правоспособность заемщика для совершения кредит­ной сделки; его деловая репутация; наличие обеспечения; способность заемщика получать доход - генерировать денежные потоки. Мораль­ному облику клиента особенно большое внимание уделялось в лите­ратуре дореволюционного периода. По мнению И. Ададурова, пер­вым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность ищущая у нас возможность кредитоваться, по своим нрав­ственным качествам не внушала недоверия. При этом моральную основу кредитной сделки (честность и порядочность) напрямую связывали с фактором управления делами, компетентно­стью, умением руководителей хозяйств предвидеть изменения эконо­мической конъюнктуры и пользоваться ими, своевременно перестра­ивать производство и т.д.

Такой важный аспект, как правоспособность, оговаривается в определении Г.М. Кирисюка: «Сущность категории «кредитоспособ­ность» представляет собой то реально сложившееся правовое и хозяй­ственно-финансовое положение заемщика, исходя из оценки которо­го банк принимает решение о начале (развитии) или прекращении кредитных отношений с ссудозаемщиком». Естественно, к числу важнейших аспектов кредитоспособности относится и нали­чие материального обеспечения. Отдельные специалисты даже при­давали этому фактору решающее значение. Так, Н. Бунге, связывавший высшую кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капита­ла, вложенного в недвижимое имущество, писал, что «имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия». Тем не менее большинство экономистов времен НЭПа при рассмотре­нии вопроса о выдаче кредита во главу угла ставили возможность полу­чения заемщиком дохода. И. Ададуров связывал возможность креди­тования конкретного хозяйства «с его высшей целесообразностью, устойчивостью и доходностью».

Проблема оценки кредитоспособности заемщика и сам термин «кредитоспособность» изучались и разрабатывались в разные времена. Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальны и освещались в экономической литературе дореволюционного периода и в трудах экономистов 20-х годов XX в.; интерес к ним возрос с конца 80-х годов, в начале проведения в стране экономических реформ. В период НЭПа экономисты в целом под кредитоспособностью понимали, с точ­ки зрения заемщика, способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды; с позиции банка — правильное определение размера допустимого кредита. В пери­од развития рыночных отношений особое внимание стали уделять ликвидности активов заемщика. Поэтому анализ изменения подходов к определению понятия «кредитоспособность» позволяет говорить о том, что оно подвержено влиянию со стороны развивающейся эко­номической среды функционирования кредитора и заемщика.

Итак, *кредитоспособность заемщика (хозяйствующего субъек­та)* — *его комплексная правовая и финансовая характеристика, пред­ставленная финансовыми и нефинансовыми показателями, позволяю­щая оценить его возможность в будущем полностью и в срок, преду­смотренный в кредитном договоре, рассчитаться по своим долговым*  *обязательствам перед кредитором, а также определяющая степень риска банка при кредитовании конкретного заемщика .*[2]

**1.2 Правовые аспекты кредитования**

Кредитные отношения, участники которых связаны долгосрочными связями, заранее планируют и финансируют объемы и сроки предоставления заемных средств, основываются на кредитном договоре.

Специфика кредитного договора отражена в ст. 819—821 Г К РФ.

По кредитному договору банк (кредитор) обязуется предоста­вить денежные средства (кредит) заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму и уплатить проценты на нее (ст. 819 ГК РФ «Кредитный договор»). Определяющим для данного договора является то, что кредиторами могут выступать только банки, а объектом – денежные средства.

Отказ от предоставления заемщику кредита, предусмотренного договором кредита, возможен при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что кредит не будет возвращён в срок. К таким обстоятельствам можно отнести наличие у заёмщика неудовлетворительной структуры баланса.

За непредставление кредита банк несет ответственность, установленную законом и договором.

Заемщик в свою очередь вправе отказаться от получения кредита полностью или частично, но при этом он обязан уведомить об этом кредитора до установленного договором срока предоставления кредита, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или кредитным договором.

Кредитный договор должен быть заключен в письменной форме, несоблюдение данного правила влечет недействительность договора. При заключении кредитный договор должен быть подписан уполномоченными лицами, которые имеют право на основании доверенности или устава банка осуществлять эту операцию.

К кредитным операциям, возникшим на основании кредитного договора, применяются общие положения о займе, если иное не установлено правилами о кредитном договоре.

*Основными параметрами кредита* являются срочность, возврат­ность, возмездность, обеспеченность кредита.

*Срочность* банковского кредита определяется условиями договора. Различаются краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредиты.

*Срок возврата* кредита определяется непосредственно в кредитном договоре. Если срок возврата кредитане оговорен, то кредит следует считать погашенным только в момент зачисления денег на счет кредитора.

В случае несвоевременного возврата кредита, если иное не предусмотрено законом или договором, наступают последствия неисполнения денежного обязательства (ст. 395 ГК РФ «Ответственность за неисполнение денежного обязательства»), т.е. уплата процентов, размер которых определяется ставкой рефинансирования, установленной ЦБ. Эти проценты взыскиваются сверх процентов за пользование кредитом.

Договором может быть предусмотрен *целевой характер* получения и использования кредита. Он может быть использован для реконструкции предприятия, капитального строительства, формирования средств предприятия, покрытия недостатка оборотных средств, в связи с финансовыми трудностями и т.п. Ипотечный кредит может быть предоставлен только физическим лицам (на приобретение и строительство жилья, приобретение земельных участков). В этих случаях банк имеет право контролировать использование кредита. В условиях договора предусматриваются технические и организаци­онные способы осуществления этих правомочий банка. Право банка контролировать целевое использование кредита обеспечено его пра­вом применения к клиенту имущественных и оперативных санкций вплоть до досрочного взыскания ссуды и уплаты причитающихся процентов, если иное не предусмотрено договором (ст. 814 ГК РФ «Целевой займ»).

*Возмездность* кредитного договора состоит в том, что заемщик уплачивает проценты за время пользования кредитом. Размер про­центов определяется договором сторон и практически складывается на рынке в зависимости от спроса на кредит и потребности в нем заемщика.

Исходя из общего правила о недопустимости одностороннего изменения условий договора, за исключением случаев, предусмот­ренных федеральным законом или договором с клиентом, а также в условиях финансовой нестабильности и гиперинфляции в договоре должны быть четко сформулированы основания для изменения процентных ставок в ходе действия договора и периодичность пере­смотра платы за кредит. Как правило, одностороннее изменение банком процентной ставки допускается при увеличении процентных ставок Банка России за централизованные кредитные ресурсы.

Кредитный договор является реальным, поскольку считается за­ключенным с момента перечисления средств на счет заемщика. Следовательно, только с этого момента возникает, и обязанность заемщика выплачивать проценты за кредит.

В условиях перехода к рыноч­ным отношениям возникновение и осуществление договорных отно­шений в области предоставления кредита значительно осложнены. Банк должен быть уверен в прочности финансового положения заемщика, обязанного в обусловленный договором срок вернуть кредит. Следует отметить, чтов нашей стране не создана система сбора информации о кредитоспособности клиентов, а также сведений о по­лученных и не погашенных ими кредитах.

Для снижения риска до заключения кредитного договора банк должен получить от заёмщика следующие документы: баланс за последний отчётный период и на первое число последнего месяца, заверенный налоговым органом; подтверждение от налоговой инспекции об отсутствии задолженности; подтверждение налоговых органов наличия рублёвых и валютных счетов в других банках. Кроме того, необходимы сведения от банков о получении заемщиком кредитов. Эта информация необходима для уточнения достоверности баланса, а также установления истинного финансового положения заемщика. Бывают случаи, что заемщик не отражает в балансе получение кредита. Если он получил кредит в другом банке, следует проверить, как он его использовал, имеются ли нарушения условий кредитного договора. Если заемщик берет кредит для погашения ранее взятого, то суще­ствует опасность возникновения «кредитной пирамиды».

Заемщик также предоставляет нотариально заверенные копии учредительных документов, нотариально заверенную карточку с об­разцами подписей и оттиском печати, копии договоров или кон­трактов, под которые берется кредит, обоснование сделки (целесо­образности данной операции), заявление на выдачу кредита, обяза­тельство-поручение.

Банковские кредиты могут обеспечиваться залогом недвижимого и движимого имущества, в том числе государственных и иных ценных бумаг, банковскими гарантиями и другими способами, предусмотрен­ными федеральными законами или договором.

Кредитным договором оформляются также *межбанковские кре­дитные отношения,* в том числе когда Банк России предоставляет кредит банкам для их после­дующей деятельности по кре­дитованию клиентов. Разно­видность таких межбанков­ских операций — предостав­ление Банком России центра­лизованных целевых кредит­ных ресурсов за счет специ­ально выделенных бюджетных средств.

Межбанковский кредит­ный договор оформляется в особом порядке, предусмот­ренном банковскими инструк­циями. Межбанковские кре­дитные договоры предусмат­ривают право Банка России в одностороннем порядке изменять размер учетной ставки – платы за централизованные кредиты. Предоставление централизованных кредитов может осуществляться на оснований кредитного аукциона, который проводит Банк России.

К межбанковским кредитам относится также кредитование кредитными учреждениями друг друга. Эта сделка оформляется межбанковскими кредитными договорами и регламентируется Гражданским кодексом РФ. [4].

**1.3 Кредитный риск: содержание, оценка, причины и методы управления**

Традиционно кредитный риск определяется как риск невозврата денег должником в соответствии со сроками и условиями кредитного договора. В определении сущности кредитного риска существуют раз­личные подходы. Одни авторы включают в понятие «кредитный риск» опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору. Другие понятие кредитного риска связы­вают с получаемой банками прибылью: кредитный риск- это воз­можное падение прибыли банка и даже потеря части акционерного капитала в результате неспособности заёмщика погашать и обслуживать долг. Такой подход отражает лишь одну сторону воздействия кредитного риска на прибыль банка – отрицательную, связанную с негативными последствиями кредитованиями. В тоже время исход кредитной сделки может быть и положительным, не исключая при этом наличия определенного уровня риска на протяжении действия кредитного договора.

В основе другого определения кредитного риска лежит неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитно­го соглашения. Это может быть вызвано;

а) неспособностью должника создать адекватный будущий денеж­ный поток в связи с непредвиденными неблагоприятными изменени­ями в деловом, экономическом или политическом окружении, в ко­тором оперирует заемщик;

б) неуверенностью в будущей стоимости и качестве (ликвидности и возможности продажи на рынке) залога под выданный кредит;

в) кризисами в деловой репутации заемщика.

Кредитный риск в одинаковой степени относится как к банкам, так и к клиентам и может быть связан с вероятностью спада производ­ства или спроса на продукцию определенной отрасли, невыполнением по каким-то причинам договорных отношений, трансформацией ви­дов ресурсов (чаще всего по сроку) и форс-мажорными обстоятельст­вами.

Рассматривая вопрос о сущности кредитного риска, необходимо определить его как риск, связанный с движением кредита. Сущность кредитного риска находится в неразрывной связи с сущностью кате­горий кредита (т.е. формой движения ссудного капитала). Следовате­льно, сферой возникновения кредитного риска может быть одна из стадий движения ссужаемой стоимости (рис.1).

Получения кредита заёмщиком

Использование кредита в кругообороте средств предприятия

Размещение кредита

Возврат кредита

Высвобождение ресурсов предприятия в ходе кругооборота средств для возврата ссуды

Получение кредитором средств, размещённых в форме кредита

Рис. 1.Стадии кругооборота ссужаемой стоимости.

В процессе кругооборота ссужаемой стоимости принцип возврат­ности пронизывает все движение кредита и является всеобщим и объ­ективным свойством любой кредитной сделки. Следовательно, нару­шение по каким-либо причинам всеобщего свойства кредита приво­дит к возникновению негативных последствий, убытков, потерь от невозврата ссуды, т.е. к кредитному риску. Одной из сущностных ха­рактеристик кредитного риска является несоблюдение принципа воз­вратности кредита, возникающего в результате разрыва кругооборота движения ссужаемой стоимости.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1) кредитный риск и неопределённость – это два взаимодействующих понятия, характеризующие действия банка на рынке кредитных операций, т.к. решение по кредитной сделке банка часто принимают в условиях неопределённости;

2) вероятность наступления позитивного или негативного результата имеет стоимостное выражение – это прибыль или убыток, который получил кредитор;

3) кредитный риск — это потенциальная вероятность потерь банка;

4) сферой возникновения кредитного риска является процесс движения ссужаемой стоимости, а причинами его возникновения – различные рискообразующие факторы;

5) риск – это регулируемая экономическая категория, поскольку, основываясь на результатах оценки конкретной экономической ситуации и путем сопоставления ее с прогнозируемым вариантом события, мы можем соразмерить реальность целей и возможностей.

Итак, *кредитный риск* — это потенциальная возможность потерь основного долга и процентов по нему, возникающая в результате на­рушения целостности движения ссужаемой стоимости, обусловлен­ной влиянием различных рискообразующих факторов.

Центральное место в процессе минимизации кредитного риска принадлежит определению методов его оценки по каждой отдельной ссуде (заемщику) и на уровне банка (кредитного портфеля) в целом. Под оценкой кредитного риска заемщика обычно понимают изучение и оценку качественных и количественных показателей экономиче­ского положения заемщика. Работа по оценке кредитного риска в банке проводится в три этапа. На первом этапе производится оценка качественных показателей деятельности заемщика на втором – оценка количественных показателей и на заключительном этапе – получение сводной оценки-прогноза и формирование окончательного аналитического вывода.

Одним из важных методов оценки кредитного риска является метод оценки кредитоспособности клиента, который осуществляется на основе анализа, направленного на выявление его финансового состояния и его тенденций.

Основными источниками информации для оценки кредитного риска заёмщика являются: финансовая отчётность, сведения, предоставленные заемщиком, опыт работы с данным клиентом других лиц, схема кредитуемой сделки с технико-экономическим обоснованием получения ссуды, данные инспекции на месте.

Качественный анализ реализуется по этапам: а) изучение репутации заёмщика; б) определение цели кредита; в) определение источников погашения основного долга и причитающихся процентов; г) оценка рисков заемщика, принимаемых банком косвенно на себя.

Репутация заемщика изучается весьма тщательно, при этом очень важным является изучение кредитной истории клиента, т.е. прошлого опыта работы с ссудной задолженностью клиента. Внимательно изу­чаются и сведения, характеризующие деловые и личностные качества индивидуального заемщика. Устанавливаются также факты или от­сутствие фактов неплатежей по ссудам, протеста надлежащим обра­зом оформленных векселей и т.д.

Определение кредитоспособности заемщика является неотъемле­мой частью работы банка по определению возможности выдачи ссу­ды. Под анализом кредитоспособности заемщика понимается оценка банком заемщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему ссуд, определения вероятности их своевременно­го возврата в соответствии с кредитным договором. С этой целью ис­пользуют: финансовые коэффициенты, анализ денежного потока, оценку делового риска. [1].

1. **Оценка кредитоспособности заёмщика**

**2.1 Кредитоспособность юридических лиц**

Оценка кредитоспособности юридических лиц базируется на фактических данных баланса, отчета о прибылях и убытках, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве методов оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализа денежного потока, делового риска и менеджмента.

В мировой и российской банковской практике для оценки кредитоспособности заемщика используются различные финансовые коэффициенты. Их выбор определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредитной политикой банка. Все используемые коэффициенты можно разбить на пять групп: I — коэффициенты ликвидности; II - коэффициенты эффективности или оборачиваемости; III — коэффициенты финансового левеража; IV— коэффициенты прибыльности; V— коэффициенты обслуживания долга.

Показатели кредитоспособности, входящие в каждую из названных групп, могут отличаться большим разнообразием. В качестве примера приведем следующую систему (табл. 1)

*Коэффициент текущей ликвидности* (КТЛ)показывает, способен ли заемщик в принципе рассчитаться по своим долговым обязательствам:

Ктл = Текущие активы : Текущие пассивы.

Коэффициент текущей ликвидности предполагает сопос­тавление текущих активов, т.е. средств, которыми располагает клиент в различной форме (денежные средства, дебиторская задолженность нетто(дебиторская задолженность за минусов резерва на покрытие безнадёжных долгов) ближайших сроков погашения, стоимос­ти запасов товарно-материальных ценностей и прочих активов), с текущими пассивами, т.е. обязательствами ближайших сро­ков погашения (ссуды, долг поставщикам, по векселям, бюджету, рабочим и служащим). Если долговые обязательства превышают средства клиента, последний является некредитоспособным. Отсюда приведенные нормативные уровни коэффициента. Зна­чение коэффициента, как правило, не должно быть меньше 1. Исключение допускается только для клиентов банка с очень быстрой оборачиваемостью капитала.

*Коэффициент быстрой (оперативной) ликвидности* (Кбл)имеет несколько иную смысловую нагрузку. Он рассчитывает­ся следующим образом:

Кбл = Ликвидные активы : Текущие пассивы.

Ликвидные активы представляют собой ту часть текущих пассивов, которая относительно быстро превращается в налич­ность, готовую для погашения долга. К ликвидным активам в мировой банковской практике относятся денежные средства и дебиторская задолженность, в российской практике — также часть быстро реализуемых запасов.

С помощью коэффициента быстрой ликвидности можно прогнозировать способность заемщика быстро высвобождать из оборота средства в денежной форме для погашения долга банка в срок.

*Коэффициенты эффективности (оборачиваемости)* до­полняют первую группу коэффициентов — показателей ликвидности и позволяют сделать более обоснованным заключение. Например, если показатели ликвидности растут за счёт увеличения дебиторской задолженности и стоимости запасов при одновременном замедлении их оборачиваемости, нельзя повышать класс кредитоспособности заемщика. В группу коэффициентов эффективности входят следующие показатели.

*Оборачиваемость запасов:*

а) длительность оборота в днях:

Средние остатки запасов в периоде : Однодневная выручка от реализации;

б) количество оборотов в периоде:

Выручка от реализации за период : Средине остатки запасов в периоде;

*Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях:*

Средние остатки задолженности в периоде : Однодневная выручка от реализации;

*Оборачиваемость основного капитала (фиксированных ак­тивов):*

Выручка от реализации : Средняя остаточная стоимость основных фондов в периоде;

*Оборачиваемость активов:*

Выручка от реализации : Средний размер активов в периоде;

Коэффициенты эффективности анализируются в динами­ке, а также сравниваются с коэффициентами конкурирующих предприятий и со среднеотраслевыми показателями.

*Коэффициент финансового левеража* характеризует сте­пень обеспеченности заемщика собственным капиталом.

Как видно из табл. 1, варианты расчета этого коэффици­ента различны, но экономический смысл один: оценка размера собственного капитала и степени зависимости клиента от привлеченных ресурсов. В отличие от коэффициентов ликвидности при расчете коэффициента финансового левеража учитываются все долговые обязательства клиента банка, независимо от их сроков. Чем выше доля привлеченных средств (краткосрочных и долгосрочных) и меньше доля собственного капитала, тем ниже класс кредитоспособности клиента. Однако окончательный вывод делают только с учётом коэффициентов прибыльности.

*Коэффициенты прибыльности* характеризуют эффективность использования всего капитала, включая его привлеченную часть. Разновидностями этих коэффициентов являются следующие:

*Коэффициенты нормы прибыли.*

а) Валовая прибыль до уплаты процентов и налогов : Выручка от реализации;

б) Чистая операционная прибыль (прибыль после уплаты процентов, но до уплаты налогов): Выручка от реализации;

в) Чистая прибыль после уплаты процентов и налогов : Выручка от реализации.

*Коэффициенты рентабельности:*

а) Прибыль до уплаты процентов и налогов : Активы или собственный капитал;

б) Прибыль после уплаты процентов, но до уплаты налогов : Активы или собственный капитал;

в) Чистая прибыль (прибыль после уплаты процентов и налогов): Активы или собственный капитал.

Сопоставление трех видов коэффициентов рентабельности показывает степень влияния процентов и налогов на рентабель­ность предприятия.

*Коэффициенты нормы прибыли на акцию:*

а) доход на акцию:

Дивиденды по простым акциям : Среднее количество простых акций;

б) дивидендный доход (%):

Годовой дивиденд на одну акцию \* 100 : Средняя рыночная цена одной акции.

Если доля прибыли в выручке от реализации растет, уве­личивается прибыльность активов или капитала, то можно не понижать рейтинг клиента даже при ухудшении коэффициента финансового левеража.

*Коэффициенты обслуживания долга (рыночные коэффи­циенты)* показывают, какая часть прибыли поглощается про­центными и фиксированными платежами. Общая их сумма рас­считывается следующим образом.

*Коэффициент покрытия процента:*

Прибыль за период : Процентные платежи за период

*Коэффициент покрытия фиксированных платежей:*

Прибыль за период : (Проценты + лизинговые платежи + дивиденды по привлечённым акциям + прочие фиксированные платежи)

Конкретная методика определения числителя коэффициентов зависит от того, относится процентные или фиксированные платежи на себестоимость либо уплачиваются из прибыли.

Если, например, проценты и лизинговые платежи относятся на себестоимость, диви­денды и прочие фиксированные платежи уплачиваются из прибыли, а результатом финан­совой деятельности при отечественной системе учета является балансовая прибыль, то чис­литель коэффициента покрытия фиксированных платежей будет исчисляться следующим образом:

Балансовая прибыль + Процентные платежи + Лизинговые платежи.

Коэффициенты обслуживания долга показывают, какая часть прибыли используется для возмещения процентных или всех фиксированных платежей. Особое значение эти коэффи­циенты приобретают при высоких темпах инфляции, когда ве­личина процентов уплаченных может приближаться к основ­ному долгу клиента или даже превышать его. Чем большая часть прибыли направляется на покрытие процентов уплаченных и других фиксированных платежей, тем меньше ее остается для погашения долговых обязательств и покрытия рисков, т.е. тем хуже кредитоспособность клиента.

Перечисленные финансовые коэффициенты можно рассчи­тывать на основе фактических отчетных данных или прогноз­ных величин на планируемый период. При стабильной эконо­мике или относительно стабильном положении заемщика оценка его кредитоспособности в будущем может опираться на факти­ческие характеристики за прошлые периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берут как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кре­дитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие, месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала и т.д.

В условиях нестабильной экономики (например, спада производства), высоких темпов инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут быть единственной базой оценки способности клиента погашать свои обязательства, включая ссуды банка, в будущем. В этом случае нужно использовать либо прогнозные данные для расчета названных коэффициентов, либо рассматриваемый способ оценки кредитоспособности предприятия дополнится другим, например, анализом делового риска в момент выдачи ссуды и оценкой менеджмента.

При выдаче ссуд на относительно длительные сроки (год и более) также необходимо кроме отчета за прошлые периоды получение от клиента прогнозного баланса, прогноза доходов расходов и прибыли на предстоящий период, соответствующий периоду выдачи ссуды. Прогноз обычно базируется на плани­ровании темпов роста (снижения) выручки от реализации и де­тально обосновывается клиентом.

Описанные финансовые коэффициенты кредитоспособно­сти рассчитываются на основе средних остатков по балансам на отчетные даты. Показатели на 1-е число далеко не всегда отражают реальное положение дел и относительно легко иска­жаются в отчетности. Поэтому в мировой практике использу­ется еще система коэффициентов, рассчитываемых на основе *счета результатов.* Этот счет содержит отчетные показатели оборотов за период. Исходным оборотным показателем явля­ется выручка от реализации. Путем исключения из нее отдель­ных элементов (материальных и трудовых затрат, процентов, налогов, амортизации и т.д.) получают промежуточные показа­тели и в итоге получают чистую прибыль за период. Счет ре­зультатов можно представить в виде схемы (табл. 2)

По данным счета результатов исчисляются коэффициенты, отражающие кредитоспособность клиента коммерческого банка.

В качестве примера приведем практику французских коммерческих банков:

К1= Валовой эксплуатационный доход (ВЭД) : Добавленная стоимость (ДС).

Как видно из схемы счета результатов (табл. 2) ВЭД меньше ДС в основном на размер трудовых трат. Добавлен­ная стоимость является вновь созданной стоимостью поэтому *К1* показывает, какая часть вновь созданной стоимости «продается» на оплату труда. Если К1, равен, например, 0,7, то это означает «проедание» 30% вновь созданной стоимости.  
 К2*=* Финансовые расходы (ФР): Добавленная стоимость (ДС).

С помощью коэффициента *К2* оценивают размер «проеда­ния» добавленной стоимости по другому направлению — на финансовые платежи, т.е. на проценты, налоги, штрафы, пени.

К3= Капитальные затраты в периоде: Добавленная стоимость (ДС).

Коэффициент К3 показывает, какую часть вновь созданной стоимости предприятие направляет на техническое перевоору­жение, насколько оно заботится о своем развитии.

*К4* = Долгосрочные долговые обязательства : Прибыль, остающаяся для самофинансирования.

Коэффициент К4 позволяет определить реальный срок по­гашения долгосрочных долговых обязательств клиента.

К5 = Чистое сальдо наличности : Выручка от реализации.

Чистое сальдо наличности является разницей между налич­ностью актива и пассива баланса. Наличность актива - оста­ток денег в кассе и на счетах в банке. Наличность пассива – краткосрочные ссуды на текущую производственную деятельность. Поэтому чистое сальдо наличности показывает размер собственных средств клиента, осевших в кассе и на счёте.

Для нашей практики несомненный интерес представляют коэффициенты К1, К2, К­5.

**Анализ денежного потока** – способ оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчётном периоде. Этим метод анализа денежного потока принципиально отличается от метода оценки кредитоспособности клиента на основе системы финансовых коэффициентов, расчёт которых строится на сальдовых отчётных показателях.

Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока у заемщика за период, обычно соответствующий сроку испрашиваемой ссуды. При выдаче ссуды на год анализ денежного потока проводят в годовом разрезе, на срок до 90 дней — в квартальном и т.д.

Элементами притока средств за период являются:

1. прибыль, полученная в данном периоде;
2. амортизация, начисленная за период;
3. высвобождение средств:

* из запасов,
* из дебиторской задолженности,
* из основных фондов,
* из прочих активов;

1. увеличение кредиторской задолженности;
2. рост прочих пассивов;
3. увеличение акционерного капитала;
4. выдача новых ссуд.

В качестве элементов оттока средств выделяют:

1. уплату:

* налогов,
* процентов,
* дивидендов,
* штрафов и пеней;

1. дополнительные вложения средств в:

* запасы,
* дебиторскую задолженность,
* прочие активы,
* основные фонды;

1. сокращение кредиторской задолженности;
2. уменьшение прочих пассивов;
3. отток акционерного капитала;
4. погашение ссуд.

Разница между притоком и оттоком средств характеризует величину общего денежного потока. Как видно, из приведённого перечня элементов притока и оттока средств, изменение размера запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий денежный поток. Для определения этого влияния сравнивают остатки по статьям запасов, дебиторов, кредиторов и т.д. на начало и конец периода. Рост остатка запасов дебиторов и прочих активов в течение периода означает отток средств и показывается при расчёте со знаком « - », а уменьшение – приток средств и фиксируется со знаком « + ». Рост кредиторов и прочих пассивов рассматривается как приток средств, снижение – как отток.

Имеются особенности в определении притока и оттока средств в связи с изменением основных фондов. Учитываются не только рост или снижение стоимости их остатка за период, но и результаты реализации части основных фондов в течение периода. Превышение цены реализации над балансовой оценкой рассматривается как приток средств, а обратная ситуация - как отток средств:

Приток (отток) средств в связи с изменением стоимости основных фондов = Стоимость основных фондов на конец периода - Стоимость основных фондов на начало периода + Результаты реализации основных фондов в течение периода.

Модель анализа денежного потока построена на группи­ровке элементов притока и оттока средств по сферам управле­ния предприятием. Этим сферам в модели анализа денежного потока (АДП) могут соответствовать следующие блоки:

1. управление прибылью предприятия;
2. управление запасами и расчетами;
3. управление финансовыми обязательствами;
4. управление налогами н инвестициями;
5. управление соотношением собственного капитала и кредитов.

В этом случае модель АДП может иметь следующую фор­му (табл. 3).

Для анализа денежного потока берут данные как минимум за три истекших года. Если клиент имел устойчивое превыше­ние притока над оттоком средств, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости — кредитоспособности. Колебание величины общего денежного потока, а также кратковременное превышение оттока над притоком средств говорит о более низ­ком рейтинге клиента по уровню кредитоспособности. Нако­нец, систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя положительная величина общего денежного потока (превышение притока над оттоком средств) может использо­ваться как предел выдачи новых ссуд. Указанное превышение показывает, в каком размере клиент может погашать за период долговые обязательства.

На основе соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента (коэффициент денежного потока) определяют его класс кредитоспособности. Нормативные уровни этого соотношения: класс I - 0,75; класс II — 030; класс III—0,25; класс IV — 0,2; класс V—0,2; класс VI — 0,15.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод об уз­ких местах управления предприятием. Например, отток средств может быть связан с неправильным управлением запасами, рас­четами (дебиторы и кредиторы), финансовыми платежами (на­логи, проценты, дивиденды). Выявление узких мест менедж­мента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре. Например, если основным фактором оттока средств является их излишнее отвлечение в расчеты, то «положительным» условием кредитования кли­ента может быть поддержание на определенном уровне обора­чиваемости дебиторской задолженности в течение всего срока пользования ссудой. При таком факторе оттока, как недоста­точная величина акционерного капитала, в качестве условия кре­дитования можно требовать соблюдения определенного нор­мативного уровня коэффициента финансового левеража.

Для решения вопроса о целесообразности и размере выда­чи ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока проводят не только на базе фактических данных за ис­текшие периоды, но и на основе прогнозной информации на планируемый период. Фактические данные используются для оценки прогнозной информации. В основе прогноза величины отдельных элементов притока и оттока средств лежат их средние значения в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации.

**Деловой риск**— это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов заёмщика может не завершиться в срок и с предполагающим эффектом. Деловой риск появляется по различным причинам, приводящим к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота фондов.

*Стадия I – создание запасов*:

* число поставщиков и их надежность;
* мощность и качество складских помещений;
* соответствие способа транспортировки характеру груза;
* доступность цен на сырье и его транспортировку да заемщика;
* число посредников между покупателем и производителем сырья и других материальных ценностей;
* отдаленность поставщика;
* экономические факторы;
* мода на закупаемое сырье и другие ценности;
* факторы валютного риска;
* опасность ввода ограничений на вывоз и ввоз импорт­ного сырья.

*Стадия II* — *производство:*

* наличие и квалификация рабочей силы;
* возраст и мощность оборудования;
* загруженность оборудования;
* состояние производственных помещений.

*Стадия III— сбыт:*

* число покупателей и их платежеспособность;
* диверсифицированность дебиторов;
* степень защиты от неплатежей покупателей;
* принадлежность заемщика к базовой отрасли по характеру кредитуемой готовой продукции;
* степень конкуренции в отрасли;
* влияние на цену кредитуемой готовой продукции об­щественных традиций и предпочтений, политической ситуации;
* наличие проблем перепроизводства на рынке данной продукции;
* демографические факторы;
* факторы валютного риска;
* возможность ввода ограничений на вывоз из страны продукции;

Кроме того, факторы риска на стадии сбыта могут комбинироваться из факторов 1-ой и 2-ой стадий. Поэтому деловой риск на стадии сбыта считается более высоким, чем на стадиях создания запасов и производства.

В условиях экономической нестабильности анализ делового риска в момент выдачи ссуды существенно дополняет оценку кредитоспособности клиента с помощью финансовых коэффи­циентов, которые рассчитываются на базе средних фактических данных истекших отчетных периодов.

Перечисленные факторы делового риска обязательно при­нимаются во внимание при разработке банком стандартных форм кредитных заявок, технико-экономических обоснований возможности выдачи ссуды.

Оценка делового риска коммерческим банком может фор­мализоваться и проводиться по системе скорринга, когда каж­дый фактор делового риска оценивается в баллах (табл. 4).

Аналогичную модель оценки делового риска применяют и на основе других критериев. Баллы проставляются по каждому критерию и ссумируют. Чембольше сумма баллов, тем меньше риск и больше вероятность завершениям сделки с прогнозируемым эффектом, что позволит заемщику в срок погасить свои долговые обязательства.

**Класс кредитоспособности** клиента определяется на базе основных и дополнительных показателей. Основные показатели, выбранные банком, должны быть неизменны относите длительное время. В документе о кредитной политике банка или других документах фиксируют эти показатели и их нормативные уровни, которые бывают, ориентированы на мировые стандарты, но индивидуальны для данного банка и данного периода. В качестве примера можно привести систему показателей, применявшихся одним из нью-йоркских коммерческих банков в середине 90-х годов (табл. 5).

Набор дополнительных показателей может пересматриваться в зависимости от сложившейся ситуации. В качестве таких показателей используют, например, оценку делового риска, менеджмента, длительность просроченной задолженности банку, показатели, рассчитаны на основе счёта результатов, результаты анализа баланса.

Класс кредитоспособности клиента определяют на базе основных показателей и корректируют с учётом дополнительных показателей.

Класс кредитоспособности по уровню основных показателей можно определять по балльной шкале. Например: класс I – 100-150 баллов; класс II – 151-250 баллов; класс III – 251-300 баллов. Для расчёта баллов используют класс показателя, который определяют путём сопоставления фактического значения с нормативом, а также рейтинг (значимость) показателя.

Рейтинг (значимость) показателя определяют индивидуально для каждой группы заёмщиков в зависимости от политики данного коммерческого банка, особенностей клиента, ликвидности их баланса, положения на рынке. Например, высокая доля краткосрочных ресурсов, наличие просроченной задолженности по ссудам и неплатежей поставщикам повышают роль коэффициента быстрой ликвидности, который показывает способность предприятия к оперативному высвобождению денежных средств. Втягивание ресурсов банка в кредитование постоян­ных запасов, занижение размера собственного капитала повы­шает рейтинг показателя финансового левеража. Нарушение экономических границ кредита, «закредитованность» клиентов выдвигают на первое место при оценке кредитоспособности уровень коэффициента текущей ликвидности.

Общая оценка кредитоспособности дается в баллах. Баллы представляют собой сумму произведений рейтинга каждого показателя на класс кредитоспособности. Пример определения суммы баллов приведен в табл. 6.

Корректировка класса кредитоспособности заключается в том, что плохие дополнительные показатели могут понизить класс, а хорошие повысить. В качестве примера приведём следующие данные (табл. 7.).

Одинаковый уровень показателей и рейтинг в баллах мо­гут быть обеспечены за счет разных факторов, причем одни из них связаны с позитивными процессами, другие — с негатив­ными. Поэтому для определения класса большое значение име­ет факторный анализ коэффициентов кредитоспособности, ана­лиз баланса, изучение положения дел в отрасли или регионе.

**2.2 Кредитоспособность физических лиц**

Оценка кредитоспособности физического лица основана на со­отношении испрашиваемой ссуды и его личного дохода, общей оценке финансового положения заемщика и стоимости его иму­щества, состава семьи, личностных характеристиках, изучении кредитной истории.

Можно выделить три основных метода оценки кредито­способности физического лица, которые учитывают названные факторы:

1) скорринговая оценка;

2) изучение кредитной истории;

3) оценка на основе финансовых показателей платёжеспособности.

Сущность скоррингового метода, о котором мы упоминали в главе 1.3, заключается в определении системы критериев и соответствующих им показателей способности заёмщика вернуть банку основной долг и проценты, оценки этих показателей в баллах в пределах установленной банком максимальной границы оценки, общей балльной оценки кредитоспособности (суммарной величины баллов по отдельным показателям).

Модель скорринговой оценки кредитоспособности физического лица может иметь разные формы.

1. *Модель, построенная на оценке в баллах системы отдельных показателей (табл. 8).*

При рассматриваемой модели скорринговой оценки значи­мость показателей кредитоспособности физического лица оп­ределяется через дифференциацию уровня максимальной бал­льной оценки. В нашем примере наиболее значимыми показателями являются продолжительность наличия счета в банке и средний остаток на счете.

В отношении общей балльной оценки устанавливается не только максимальная граница (в приведенном варианте 1000 баллов), но и минимальная. Превышение фактической оценки кредитоспособности физического лица над установленным банком минимумом является одним из оснований (но не единственным) для положительного решения вопроса о выдаче ссуды. Скорринговую оценку можно рассматривать как предварительную. Она может дополняться более детальным анализом финансового положения заёмщика, сбором дополнительной информации. Кроме того, если общая балльная оценка ниже установленного минимума, ссуда может быть выдана, когда заёмщик представляет дополнительную мотивацию своей кредитоспособности, не учтённую в системе скорринговой оценки.

Информация для описанной модели скорринговой оценки кредитоспособности физического лица содержится в тесте-анкете заёмщика. В ней сообщается информация о виде запрашиваемого кредита, его размера и сроке, семейном положении, дате и месте рождения заёмщика, его национальность, количестве иждивенцев, месте жительства, характере жилплощади, недвижимости, профессии и должности, почтовом адресе предприятия (месте работе), годовом доходе, ассигнованиях на семью, текущих платежах (арендная плата, погашение ссуд), сбережениях, предоставленных документах (например, справка о доходах).

В тесте-анкете имеются записи:

а) заемщик гарантирует достоверность представленных сведений;

б) ошибка, искажение или непредставление информации влекут за собой аннулирование кредита;

в) о гарантии банком коммерческой тайны по предо­ставленным сведениям, их использовании только для ведения дела.

2. *Модель, группирующая информацию о показателях кредитоспособности физического лица.* Например, один из фран­цузских банков — «Парижский кредит» — выделяет в программе скорринговой оценки целесообразности выдачи потребительско­го кредита три раздела:

1. информация по кредиту;
2. данные о клиенте;
3. финансовое положение клиента.

В *первый раздел* вводятся данные о служащем банка, вы­дающем кредит, номер досье клиента, название агентства, вид и сумма кредита, периодичность его погашения, процентная ставка без страховых платежей, дата предоставления ссуды, день месяца, выбранный клиентом для ее погашения, ответ на во­прос о необходимости страхования, абсолютный размер еже­месячного погашения ссуды со страховым платежом и без него, общий размер процентов и страховых платежей, которые бу­дут уплачены банку.

Во *второй раздел* вводятся данные о профессии клиента, его принадлежности к определенной социальной группе, работодателе, чистом годовом заработке, расходах за год, стаже работы.

*Третий раздел* содержит сведения об остатках на текущих и сберегательных счетах клиента, соотношении его доходов и расходов.

На основе этой информации служащий банка получает заключение, можно ли выдать кредит. При отрицательном ответе агентство банка может направить клиента в свою дирекцию для дополнительного рассмотрения вопроса о возможности предоставления кредита.

3. *Модель скорринговой оценки, содержащая шкалу баллов, которая строится в зависимости от значения показателя кредитоспособности.* В качестве примера можно привести выдержку из системы оценки английского банка (табл.9).

На основе этой модели скорринговой оценки можно опре­делять класс кредитоспособности физического лица, например, пять классов: кредитоспособность отличная, хорошая средняя плохая, некредитоспособный. В зависимости от класса банк определяет шкалу предельных сроков и суммы кредита (обыч­но в процентах от годового дохода клиента).

В отечественных коммерческих банках используют разные модели скорринговых оценок кредитоспособности физическо­го лица, адаптированные к российским условиям. Например, первая форма модели в силу необходимости учета большого количества факторов может иметь два уровня (этапа).

На *первом этапе* дают предварительную оценку возмож­ности выдачи ссуды на приобретение жилья, которая основана на данных теста-анкеты клиента. Тест-анкета позволяет оценить такие факторы риска, как общие сведения об образовании и за­нятости клиента, его доходах, о приобретаемом имуществе, поручительстве.

По результатам заполнения теста-анкеты определяют ко­личество баллов, набранных заемщиком, и подписывают про­токол оценки возможности получения ссуды. Если сумма бал­лов менее 30, то в протоколе фиксируется отказ в выдаче ссуды. Протокол и заполненный тест-анкета передаются клиенту.

При сумме баллов более принятого уровня, например 30, наступает *второй этап* оценки риска выдачи испрашиваемой ссуды. Риск оценивается уже более тщательно с учетом следу­ющих дополнительных фактов: характер клиента (пол, возраст, семейное положение, сфера деятельности, социальное положе­ние, взаимоотношение с банком), его финансовые возможно­сти (соотношение доходов, расходов и прожиточного миниму­ма), достаточность незаложенного имущества, обеспечение кредита, условия кредитования.

Для внедрения системы скорринга в практику кредитова­ния банком физических лиц необходимо обеспечить:

1) выбор критериев оценки кредитоспособности физиче­ских лиц, который определяется демографическими факторами (отдельные виды потребительских ссуд активно используются определёнными группами населения), характером объекта кредитования (приобретение жилья, автомобиля, расходы на отдых, на обучение и т.д.), сроком кредита и т.д.;

2) выделение основных (системообразующих) критериев, которые должны оказывать наибольшее влияние на общую балльную оценку кредитоспособности физического лица;

3) определение количества баллов, которые можно присваивать по каждому выбранному критерию, причем системообразующие критерии должны иметь более высокие баллы.

4) выделение показателей в рамках каждого критерия, например, критерию «семейное положение» соответствуют показатели: холост, женат (замужем), разведен, статус семьи; крите­рию «образование» отвечают показатели: среднее, техническое, высшее, ученая степень;

5) разработка теста-анкеты клиента в соответствии с выбранными критериями и порядком оценки соответствующих им показателей;

6) создание банком собственной информационной базы о клиентах и картотеки кредитной истории заемщиков;

7) разработка программного обеспечения скорринга;

8) определение организации оценки кредитоспособности физических лиц и порядка принятия решения.

В США основой оценки кредитоспособности физического лица кредитоспособности является изучение его кредитной истории, связанной с покупкой товаров в кредит в магазинах на основе изучения кой товаров в кредит в магазинах. Банк использует сведения, содержащиеся в заявлении на выдачу ссуды: имя, адрес местожительства и номер карты социального обеспечения. На осно­ве этих параметров можно собрать данные у банков, организа­ций, выпускающих кредитные карточки, владельцев домов обо всех случаях неплатежа. Банк интересуют количество и размер неплатежей, их длительность, способ погашения просроченной задолженности. На базе этой информации составляют кредит­ную историю.

Кроме кредитной истории в систему оценки американски­ми банками кредитоспособности физического лица входят сле­дующие показатели: соотношение долга и дохода, стабильность дохода и продолжительность работы на одном месте, длитель­ность проживания по одному адресу, размер капитала.

Для получения банками информации о кредитной истории физического лица в России по инициативе коммерческих бан­ков создается специализированное бюро.

В основе показателей платежеспособности лежат данные о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода. Например, Сбербанк России при выдаче единовременной ссуды рассчитывает платежеспособность индивидуального заёмщика на базе данных о среднемесячном доходе за предшествовавшие шесть месяцев, который определяется по справке о заработной плате или по налоговой декларации. Доход уменьшается на обязательные платежи и корректируется на коэффициент, который дифференцируется в зависимости от величины дохода (от 0,3 до 0,6). Чем больше доход, тем больше корректировка. Платежеспособность устанавливается применительно к сроку ссуды:

Р = Д× К× I,

где Р – платежеспособность за период;

Д – среднемесячный доход;

К – корректировочный коэффициент;

I – срок ссуды.

Размер ссуды и проценты не могут превышать уровень пла­тежеспособности физического лица. Из этого отношения опре­деляется максимальный размер ссуды на период, который может быть выдан физическому лицу при данном уровне дохода.

Поскольку платежеспособность заемщика — физического лица не является единственным фактором и показателем его кредитоспособности, требуется дополнительная защита от кре­дитного риска при помощи поручителей, платежеспособность которых также рассчитывается. Обеспечением возврата ссуды может выступать и ликвидное имущество. [3].

1. **Характеристика деятельности Сибирского банка Сбербанка РФ**
   1. **История развития Сибирского банка Сбербанка РФ**

Как свидетельствуют документы, развитие сберегательного дела в Сибири началось в конце XIX – нач. XX веков.

В 1897 году в Западной Сибири одна сберкасса приходилась на 55 тысяч человек, а в среднем по России - на 30 тысяч.

В 1900 году в стране появилось 466 сберкасс при железнодорожных станциях, как значимых транспортных пунктах. Однако более надежными и близкими к народу являлись сберкассы при почтово-телеграфных конторах. 1 февраля 1896 года открылось первое на территории близ нынешнего Новосибирска почтовое отделение - Кривощековское, в 1900 году преобразованное в Ново-Николаевскую почтово-телеграфную контору. С 1 января 1900 года при станции Обь и в Кривощеково начали работать две сберегательные кассы со всеми операциями. В 1902 году “Путеводитель по Великой Сибирской железной дороге” отмечал про кассу на станции Обь: “Для удобства господ проезжающих имеется сберегательная касса, которая принимает и переводит денежные вклады”. С этого года сберегательные учреждения, именуемые “приписными”, стали открываться при других железнодорожных станциях, волостных правлениях на селе и на казенных винных складах. Они входили в отделения центральных сберкасс.

В г.Ново-Николаевске отделение Государственного казначейства с причислением п. Колывани было открыто 1 июля 1903 года.

К 1 января 1914 года в Сибири имелось 750 касс в городах и торговых сельских пунктах. К началу 1 мировой войны вклады 475 тысяч вкладчиков составляли 104 млн. рублей. В среднем на 1 вкладчика Сибири приходилось 208 рублей (по России -194 рубля). Хотя война привела к ликвидации экономических и финансовых достижений России, в условиях военного времени сберегательное дело стремительно развивалось, в т.ч. и в Сибири, и доказало свою жизнеспособность.

В начале 20-х годов, после периода слома прежней системы сберегательного дела, сберкассы Сибири занимались почти исключительно страхованием трудовых заработков рабочих и служащих от обесценивания. “Первопроходцем” в сберегательном деле при новой власти стал Ново-Николаевск (ныне Новосибирск). Именно здесь 27 августа 1923 года открылась сберегательная касса со штатом 5 человек. Сберегательное дело в молодом Ново-Николаевске быстро набирало темпы. На 1 марта 1924 г. в Ново-Николаевской кассе было 465 вкладчиков с суммой вкладов 9737 рублей. Кроме нее, в Ново-Николаевской губернии имелись 4 приписные кассы - две в городе и при почтово-телеграфных конторах п.Черепаново и с.Каргат. Обсуждая специальный циркуляр ЦК ВКП(б) о сберегательных кассах, бюро крайкома партии постановило: поручить агитпропу Сибкрайкома разработать и дать на места указание по усилению этой работы.

За 1924-1925 г.г. количество сберегательных касс в Сибири возросло до 461. На 1 октября 1925 года имелись: 1 областная (Сибирская), 24 центральных и 436 приписных и посреднических касс. Число вкладчиков к концу года приблизилось к 19 тысячам. В 1926 году в одной Новосибирской центральной городской сберкассе числилось 136, а через год - 638 вкладчиков.

На 1 августа 1928 года сеть сберегательных касс Сибирского края включала 982 учреждения, в том числе 266 - в городе и 388 - в селе. В Сибирском округе с центром в Новосибирске работала также крепкая сеть сберкасс при почтовых учреждениях: здесь имелось 16 окружных контор, 112 отделений 210 штатных агентств.

В 1930 году Сибирский край разделился на Западно-Сибирский и Восточно-Сибирский. Западно-Сибирская краевая Государственная трудовая сберегательная касса объединяла 140 районов, в которых имелось1700 сберкасс.

В 1933 году в Новосибирске появилось Западно-Сибирское краевое управление гострудсберкасс и госкредита. Этот период характеризуется возрастающим значением привлечения внебюджетных средств, что побуждает расширять перечень мер, активизирующих работу сберегательных касс. Им была передана вся работа по организации размещения государственных займов. Сберегательные кассы превратились в единое кредитное учреждение, выполняющее задачи привлечения денежных сбережений населения.

В 1937 году Западно-Сибирский край разделился на Алтайский край и Новосибирскую область. В подчинении Новосибирского областного управления Гострудсберкасс и Государственного кредита остались сберегательные учреждения Томской и Кемеровской областей. Окончательное разъединение структуры сберегательных учреждений происходит в годы войны, когда в 1943 году выделилась Кемеровская, а в1944 году Томская области.

В 1939 году в Новосибирске к 50 работающим сберкассам прибавляется 22 новых, из них 5 районных. В целях лучшего обслуживания вкладчиков сберкассы в густонаселенных частях города перешли на двухсменную работу. Расширялись и площади сберкасс.   
Новосибирск становится настоящим центром сберегательного дела за Уралом. Растут объемы работы сберкасс, расширяется социальная база, повышается активность не только штатных сотрудников, но и граждан.

Особой популярностью у сибиряков пользовались билеты лотереи Осоавиахима, выплата выигрышей по ней производилась через сберкассы. В 30-е годы это был один из самых действенных способов привлечения средств населения области.

К 1941 году количество сберкасс в области увеличилось до 41598, количество вкладчиков до 17346 тысяч, сумма вкладов до 7253,7 млн.рублей.

Военный период характеризовался усилиями сберегательных учреждений области по организации приема денежных средств и облигаций государственных займов в Фонд обороны страны, проведению денежно-вещевых лотерей. В обязанности сберкасс входили также выплата денег по орденским книжкам, персональных пенсий, прием взносов в Фонд Красной Армии.

Многие работники сберкасс, особенно мужчины, принимали непосредственное участие в боевых действиях.

Напряженный труд работников сберкасс в военное время был оценен по достоинству. Только в Новосибирском горуправлениии гострудсберкасс на 1.01.1946 года значился 51 работник в звании “отличник труда”. Медалью “За доблестный труд в Великой Отечественной войне 1941-1945 г.г.” было отмечено 120 сотрудников.

В 1948 году г.Новосибирск стал местом проведения второго тиража по двухпроцентному займу.

Большие перемены в сберегательном деле области в послевоенный период связаны с умелым руководством начальника Новосибирского областного управления Гострудсберкасс и Госкредита СССР Мочалова Анатолия Васильевича, работавшего в этой должности с 1946 по 1973 год. Улучшилось обслуживание вкладчиков, хорошо была поставлена работа по распространению облигаций Государственного займа, лотерейных билетов. И выше всего была забота о клиенте.

В связи с передачей в 1963 году системы сберкасс в введение Государственного банка функции сберкасс постепенно расширялись. Большое внимание было обращено на развитие безналичных расчетов и перечислений. Но, к примеру, в центральных сберкассах г.г. Бердска, Барабинска, Татарска безналичные расчеты трудящихся за коммунальные услуги были введены еще в конце 1948 года. Сберегательные кассы в своем делопроизводстве стали все больше применять формы банковской документации.

В 60-е и 70-е годы растет число вкладчиков, увеличиваются денежные сбережения сибиряков. В 1975 году в Новосибирской области было 656188 вкладчиков, а сумма вкладов на душу населения составляла 358 рублей, в 1980 году - соответственно 850155 вкладчиков и 559 рублей.

Вместе с тем, по воспоминаниям бывшего председателя Новосибирского Сбербанка М.Н.Черноскутова, тот период характеризовался неоднократным переподчинением сберкасс, что создавало и определенные трудности, особенно в сельской местности. Значительная их часть нуждалась в хорошем обустройстве, но средств не всегда хватало.

Помещения сберкасс 1 и 2 разрядов в основном были ветхие, без достаточной технической оснащенности. Увеличение числа сберкасс за счет приближения к населенным пунктам накладывало на небольшие коллективы центральных сберкасс дополнительные сложности в работе. Прежде всего, по сохранности денег и других ценностей. Михаил Николаевич помнит, как будучи в свое время заведующим Колыванской ЦСК № 2294, для плановой ревизии агентства сберкассы в с.Вдовоино ему или главному бухгалтеру В.Н.Маковец приходилось в любую погоду ехать на лошади почти 160 км, при этом тратить на командировку не более 4 суток. В весенне-летний период основным средством передвижения между населенными пунктами Пихтовской зоны Колыванского района (зона Васюганских болот) были деревянные лодки. Тем не менее сотрудники сберкасс со своими обязанностями справлялись.

Постановление Совета Министров СССР 1983 года “О мерах по дальнейшему развитию сберегательного дела и закреплению кадров в сберкассах” в полном объеме коснулось работников Новосибирского областного управления Гострудсберкасс и всех филиальных учреждений.

В конце 80-х Новосибирское областное управление Центросбербанка СССР сохранило свои лучшие традиции.

В 90-е годы Новосибирский Сбербанк структурно входил в Сбербанк России.

Закон “О банках и банковской деятельности” позволил значительно укрепить материально-техническую базу банка, в том числе филиальной сети. Как вспоминает М.Н.Черноскутов, в период с 1990 по 1994 год возглавлявший Новосибирский Сбербанк, банк ежегодно приобретал от 10 до 40 единиц автотранспорта, в том числе бронированного. Это послужило началом перехода на инкассацию денег и ценностей собственными средствами, что дало значительную экономию.   
Одновременно более чем в двадцати районах области началось строительство новых типовых помещений для районных отделений Сбербанка.

Закрепленные в этот период позиции Новосибирского Сбербанка в системе Сбербанка России (на протяжении ряда лет входил в первую десятку территориальных банков) позволили смело конкурировать с коммерческими банками региона. Об авторитете говорит и такой факт: шесть раз на базе Новосибирского Сбербанка Сбербанк РФ проводил зональные семинары руководителей, главных бухгалтеров, экономистов Сбербанков Сибири.

Создание в России условий цивилизованной конкуренции на рынке услуг послужило причиной образования в Сбербанке России собственных подразделений инкассации, основой деятельности которых послужил ряд нормативных актов Правительства РФ и ЦБ РФ.

В Новосибирском банке Сбербанка России Отдел кассового хозяйства, инкассации и безопасности был создан 18 октября 1993 года и уже в конце декабря того же года Новосибирский банк, одним из первых среди территориальных банков, осуществил доставку валюты из Московского городского банка Сбербанка России.

2000 год стал особенным в жизни региональных банков. Собрание акционеров Сбербанка России приняло решение об объединении территориальных банков. Так в 2001 году появился Сибирский банк Сбербанка России с центром в г. Новосибирске, объединивший Новосибирский, Кемеровский и Томский Сбербанки. [5].

* 1. **Анализ кредитоспособности заёмщиков и кредитный риск Сибирского банка Сбербанка РФ**

Сбербанк России разработал и применяет методику определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки финансового состояния и качественного анализа рисков. Финансовое состояние заемщика оценивается с учетом тенденций в изменении финансового состояния и факторов, влияющих на такие изменения. С этой целью анализируются динамика оценочных показателей, струк­тура статей баланса, качество активов, основные направления финан­сово-хозяйственной политики заемщика. При расчете показателей (коэффициентов) применяется принцип осторожности, т.е. пересчет статей актива баланса в сторону уменьшения на основе экспертной оценки. Для оценки финансового состояния заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности *(К1, К2, К3);* коэффициент соотношения собственных и заемных средств *(К4);* показатель оборачиваемости и рентабельности *(К5).* Согласно Регламенту Сбербанка России основными оценочными показателями являются коэффициенты *К1, К2, K3, K4, К5,* а остальные показатели (обо­рачиваемости и рентабельности) необходимы для общей характери­стики и рассматриваются как дополнительные к первым пяти коэф­фициентам. По результатам анализа пяти коэффициентов заемщику присваивается категория по каждому из этих показателей на базе срав­нения полученных значений с установленными (достаточными). Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами. Разбивка показателей на категории в зависимости от их факти­ческих значений представлена в таблице (табл. 10).

Следующий шаг — расчет общей суммы баллов (S) с учетом коэф­фициентов значимости каждого показателя, имеющих следующие зна­чения: К1 = 0,11; *К2=* 0,05;К3*=* 0,42; *К4* = 0,21; *К5* = 0,21. Значение *S* наряду с другими факторами используется для определения рейтинга заемщика.

Для остальных показателей третьей группы (оборачиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики хозяйствующего субъекта, его отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Осуществляется сравнительный анализ этих показателей и оценивается их динамика.

Качественный анализ базируется на использовании информации, которая не может быть выражена в количественных показателях. Для проведения такого анализа применяются сведения, представленные заемщиком, подразделением безопасности, и информация базы дан­ных. На этом этапе оцениваются риски отраслевые, акционерные, регу­лирования деятельности хозяйствующего субъекта, производственные и управленческие.

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика, или класса. Устанавливаются три класса заемщиков: *первоклассные,* кредитование которых не вызыва­ет сомнений; *второклассные —* кредитование требует взвешенного подхода; *третьеклассные* — 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; 1,05 < S< 2,42 соответ­ствует второму классу; S > 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. [2].

**Заключение**

Все методики, которые используют коммерческие банки для оценки кредитоспособности, представляют собой расчёт базовых финансовых показателей, на основании которых составляется рейтинг экспресс - оценки финансового состояния заёмщика.

Я считаю, что методика оценки кредитоспособности должна состоять из 2-х частей: количественная и качественная оценка деятельности заёмщика, причём анализ не должен сводиться, только к количественной или качественной оценке, а важно, чтобы преобладало равновесие в обеих частях.

**Количественная часть** – это расчёт основных показателей: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент быстрой ликвидности, коэффициенты эффективности (оборачиваемости), коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициенты прибыльности

Для удобства определения кредитоспособности лучше свести эту часть к балльной системе, то есть рейтингу, чтобы кредитный портфель коммерческого банка можно было легко классифицировать на разные виды кредитов по категории качества.

**Качественная часть** должна реализовываться по этапам: а) изучение репутации заёмщика; б) определение цели кредита; в) определение источников погашения кредита и процентов; г) оценка рисков заемщика, принимаемых банком косвенно на себя.

Репутация заемщика должна изучаться очень тщательно, при этом очень важным является изучение кредитной истории клиента, т.е. прошлого опыта работы с ссудной задолженностью клиента. Внимательно изу­чаются и сведения, характеризующие деловые и личностные качества индивидуального заемщика. Устанавливаются также факты или от­сутствие фактов неплатежей по ссудам и другие факты.

Подводя итог, следует отметить, что платежеспособность заёмщиков играет очень важную роль для банка, т.к. от этого зависит финансовое положение банка. Чем выше уровень платежеспособности заёмщиков, тем меньше будет риск банка, т.е. риск невозврата ссуд. Меньше средств будут резервироваться, следовательно, больше средств будут находиться в рабочем состоянии, и приносить банку доход.

Таким образом, для успешного развития национальной экономики банкам необходимо постоянно совершенствовать методики определения платежеспособности заёмщиков.

**Список использованных источников**

1. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономистъ, 2004 (стр. 687 – 690);
2. Ендовицкий Д.А. «Анализ и оценка кредитоспособности заёмщика»: учебно-практическое пособие /Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: КНОРУС, 2005 (стр. 34-38, 66-67);
3. О.И. Лаврушин, И.Д. Мамонова, Н.И. Валенцева «Банковское дело» / Под ред. О.И. Лаврушин. – М.: КНОРУС, 2008 (стр.376-401);
4. Эриашвили Н.Д. «Банковское право»:учебник для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право,2007 (стр. 200-204);
5. Ресурсы интернета: www.sib.sbrf.ru.

**Приложение**

**Таблица 1.**

**Нормативные уровни показателей**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Нормативный уровень\*** |
| 1. Коэффициент ликвидности:  * коэффициенты текущей ликвидности * коэффициенты быстрой (оперативной) ликвидности | 2,0 – 1,25 |
| 1. Коэффициенты эффективности (оборачиваемости):  * оборачиваемости запасов * оборачиваемости дебиторской задолженности * оборачиваемости основного капитала (фиксированных активов) * оборачиваемости активов |  |
| 1. Коэффициенты финансового левеража:  * соотношение всех долговых обязательств (краткосрочных и должностных) и активов * соотношение всех долговых обязательств и собственного капитала * соотношение всех долговых обязательств и акционерного капитала * соотношение всех долговых обязательств и материального акционерного капитала (акционерный капитал – нематериальные активы) * соотношение долгосрочной задолженности и фиксированных (основных) активов * соотношение собственного капитала и активов * соотношение оборотного собственного капитала и текущих активов | 0,25 – 0,6  0,66 – 2  0,5 – 1,5 |
| 1. Коэффициенты прибыльности  * коэффициенты нормы прибыли * коэффициенты рентабельности * коэффициенты нормы прибыли на акцию |  |
| 1. Коэффициенты обслуживания долга (рыночные коэффициенты):  * коэффициент покрытия процента * коэффициент покрытия фиксированных платежей | 7– 2 |

\* Рекомендованы в разные периоды специалистами Мирового банка.

**Таблица 2.**

**Счета результатов**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Метод определения** |
| Выручка от реализации |  |
| Валовой коммерческий доход или коммерческая маржа (ВД) | Выручка от реализации – Стоимость приобретённых товарно-материальных ценностей и готовых изделий |
| Добавленная стоимость (ДС) | ВД – Эксплуатационные расходы (административные, на субподрядчиков) |
| Валовой эксплуатационный доход (ВЭД) | ДС – Расходы на зарплату – Налоги на заработную плату – Оплата отпусков |
| Валовой эксплуатационный расход (ВЭР) | ВЭД – Уплата процентов за кредит + Доход от вложенных средств в другие предприятия – Отчисления в фонд риска |
| Прибыль, которая может быть использована для самофинансирования (СФ) | ВЭР – Прибыль, распределяемая между работниками предприятия – Налоги на прибыль |
| Чистая прибыль (П) | СФ + (−) Случайные расходы (расходы) – Амортизация недвижимости |

**Таблица 3.**

**Анализ денежного потока**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ строки** | **Показатель** | **Период** | | |
| **1-й** | **2-й** | **3-й** |
| 1  2  3  4 | **I. Средства, полученные от прибыльных операций**  Прибыль от производственной деятельности (операционная прибыль)  Амортизация  Резерв на покрытие предстоящих расходов и платежей (резервы будущих расходов)  Валовый операционный денежный поток (стр. 1+2+3) | 11 435  120  38 051  49 606 | 38 871  130  12 075  51 076 | 111 627  150  111 777 |
| 5  6  7  8 | **II. Поступление (расходы) по текущим операциям**  Увеличение (−) или уменьшение (+) дебиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом  Увеличение (−) или уменьшение (+) запасов и затрат по сравнению с предшествующим периодом  Увеличение (+) или уменьшение (−) кредиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом  Чистый операционный поток (стр. 4+5+6+7) | -128 502  -43 603  +55 772  -66 727 | -76 255  -72 949  +78 685  -19 443 | -32 886  -154 071  +185 086  +109 906 |
| 9  10  11  12 | **III. Финансовые обязательства**  Затраты из спецфондов в счёт прибыли данного периода  Расходы по уплате процентов (−)  Дивиденды  Денежные средства после уплаты долга и дивидендов (стр. 8-9-10-11) | 6 144  -2 347  −  -75 218 | 6 144  -5 331  −  -30 918 | 6 144  -12 387  −  +91 375 |
| 13  14  15  16  17  18  19 | **IV. Другие вложения средств**  Налоги  Вложения в основные фонды  Увеличение (−) или уменьшение (+) по прочим краткосрочным и долгосрочным активам  Увеличение (+) или уменьшение (−) по прочим текущим и долгосрочным пассивам  Увеличение (−) или уменьшение (+) нематериальных активов  Прочие доходы или расходы  Общая потребность финансирования (стр. 12-13± 14 ± 15 ± 16 ±17 ± 18) | -19 993  +992  -1 214  −  −  +28 721  -66 782 | -23 736  -10 879  -40 444  +30 389  −  -11 835  -87 423 | -183 272  +1 441  +11 876  −28 902  −  +85 845  -18 637 |
| 20  21  22 | 1. **Требования по финансированию**   Краткосрочные кредиты: уменьшение (−) или прирост (+) по сравнению с предшествующим периодом  Среднесрочные и долгосрочные кредиты: уменьшение (−) или прирост (+) по сравнению с предшествующим периодом  Увеличение (+) или уменьшение (−) уставного фонда | +49 813  -507 | +50 187  +5 315 | -20 000  − |
| **Общий денежный поток** | | **-16 462** | **-31 921** | **-38 637** |

**Таблица 4.**

**Балльная оценка делового риска по критериям**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий делового риска** | **Балл** |
| 1. **Число поставщиков:**  * Более трёх * Два * Один | 10  5  1 |
| 1. **Надёжность поставщиков:**  * Все поставщики имеют отличную репутацию * Большая часть поставщиков надёжны как деловые партнёры * Основная часть поставщиков ненадёжны | 5  3  0 |
| 1. **Транспортировка груза:**  * В пределах города, имеется страховой полис, транспортировка соответствует товару * Поставщик отдалён от покупателя, имеется страховой полис, транспортировка соответствует товару * Поставщик отдалён от покупателя, имеется страховой полис, транспортировка может привести к утрате части товара и снижению его качества * Поставщик находится в пределах города, транспортировка не соответствует грузу, страховой полис отсутствует | 10  8  6  4 |
| **IV. Складирование товара**   * Заемщик имеет собственные складские помещения удовлетворительного качества или складские помещения не требуются * Складские помещения арендуются * Складские помещения требуются, но отсутствуют не момент оценки делового риска и т.д. | 5  3  0 |

**Таблица 5.**

**Система показателей нью-йоркского коммерческого банка**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель кредитоспособности** | **Нормативный уровень** |
| Коэффициент текущей ликвидности | 2:1 |
| Коэффициент быстрой ликвидности | 1:1 |
| Коэффициент финансового левеража:  долговые обязательства: (Собственный капитал + субординированный долг) | 1:1 |
| Коэффициент финансовой маржи:  Кредиты:(Активы – Долговые обязательства) | Не более 1 |

**Таблица 6.**

**Определение суммы баллов**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п\п** | **Основной показатель** | **Рейтинг показателя, %** | **Вариант 1** | | **Вариант 2** | | **Вариант 3** | |
| **класс** | **Балл**  **(гр.1**×**2)** | **класс** | **Балл**  **(гр.1**×**4)** | **класс** | **Балл**  **(гр.1**×**6)** |
| А | Б | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| 1 | Кл | 40 | 1 | 40 | 2 | 80 | 3 | 120 |
| 2 | Кп | 30 | 1 | 30 | 2 | 60 | 3 | 90 |
| 3 | Псс | 30 | 1 | 30 | 2 | 60 | 3 | 90 |
| **Итого** | | **×** | **1** | **100** | **2** | **200** | **3** | **300** |

*Продолжение*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п\п** | **Основной показатель** | **Рейтинг показателя, %** | **Вариант 4** | | **Вариант 5** | | **Вариант 6** | | |
| **класс** | **Балл**  **(гр.1**×**8)** | **класс** | **Балл**  **(гр.1**×**10)** | **Рейтинг,%** | **класс** | **Балл (гр.12**×**13** |
| А | Б | 1 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 1 | Кл | 40 | 3 | 120 | 1 | 40 | 20 | 3 | 60 |
| 2 | Кп | 30 | 3 | 90 | 2 | 60 | 10 | 3 | 30 |
| 3 | Псс | 30 | 2 | 60 | 3 | 90 | 70 | 2 | 140 |
| **Итого** | | **×** | **3** | **270** | **2** | **190** | **×** | **2** | **300** |

**Таблица 7.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Клиент** | **Рейтинг в баллах** | **Дополнительные показатели** | | **Класс кредитоспособности** |
| **Оценка менеджмента (макс. число баллов – 30)** | **Чистое сальдо наличности к выручке от реализации, %** |
| №1 | 100 (1) | 26 | 2 | I |
| №2 | 120 (1) | 28 | 1 | I |
| №3 | 130 (1) | 15 | − | II |

**Таблица 8.**

**Балльная оценка системы показателей**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Критерий оценки** | **Количество полученных баллов** | **Максимальное количество баллов по каждому критерию** |
| Возраст | 45 | 50 |
| Профессия клиента | 60 | 60 |
| Семейное положение | 0 | 40 |
| Продолжительность нахождения клиента в банке | 165 | 165 |
| Средний остаток на счете | 120 | 190 |
| Место получения заработной платы  (переводится ли з/п на счет в банке) | 55 | 55 |
| Динамика кредита | 80 | 80 |
| Срок кредита | 0 | 90 |
| Наличие дебетового сальдо на текущем счете | 15 | 15 |
| Пользование чековой книжкой | 115 | 115 |
| **Итого** | **730** | **1000** |

**Таблица 9.**

**Дифференциация балльной оценки показателей кредитоспособности клиента**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Значение показателя/вес в баллах** | | | | |
| **1. Годовой доход**   * Всего тыс.долл. * Вес в баллах | <10  5 | 10-20  15 | 20-40  30 | 40-60  45 | >60  60 |
| **2.Взаимоотношения с банком**   * Наличие счетов * баллы | Нет счетов  0 | До востре-бования  30 | Сберегательный  30 | Оба счета  50 | Нет ответа |
| **3.Постоянство прожива-ния по одному адресу:**   * длительность * балл | < 1 год  0 | 1-2 года  15 | 2-4 года  35 | > 4 года  50 | Нет ответа  0 |
| И т.д. |  |  |  |  |  |

**Таблица 10.**

**Категория показателей оценки кредитоспособности заёмщика в соответствии с методикой Сбербанка РФ**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Коэффициент | **I категория** | **II категория** | **III 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, кроме торговли** | 1,0 и выше | 0,7-1,0 | Менее 0,7 |
| **К4 для торговли** | 0,6 и выше | 0,4-0,6 | Менее 0,4 |
| **К5** | 0,15 и выше | Менее 0,15 | Нерентабельные |