

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент,
Директор розничного бизнеса
по г. Челябинску и г. Копейску
АО «ВУЗ-Банк»

К.А. Козлов

_____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,
д.э.н., профессор,

И.А. Баев

_____ 2017 г.

«КРЕДИТОВАНИЕ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.04.01.2017.1560. ВКР

Руководитель,
к.э.н., доцент каф. ФДОиК

В. Н. Тишина

«____» _____ 2017 г.

Автор,
студент группы ЭУ-375/3

К. Т. Попович

«____» _____ 2017 г.

Нормоконтролер,
Ст. преподаватель каф. ФДОиК

И.А. Бочкарева

«____» _____ 2017 г.

Челябинск, 2017

АННОТАЦИЯ

Попович, К.Т. Кредитование юридических лиц, как фактор развития экономики Челябинской области – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ – 375/3, 2017. – 102с., 17 ил., 30 табл., библиографический список – 76 наим.

Актуальность изучения вопроса кредитования юридических лиц обусловлена тем, что в настоящее время коммерческие банки играют значимую роль в экономике Российской Федерации, так как содействуют развитию и расширению деятельности хозяйствующих субъектов, посредством выдачи кредитов, основным заемщикам – юридическим лицам.

Объект исследования – деятельность кредитных организаций, зарегистрированных на территории Челябинской области.

Предмет исследования – операции и методика кредитования юридических лиц в Челябинской области.

Цель работы – обоснование рекомендации по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков в региональных банках.

Задачи исследования:

- рассмотреть теоретические и методологические аспекты кредитования юридических лиц;
- провести анализ кредитования юридических лиц в Челябинской области а так же эффективности оценки кредитоспособности предприятий;
- разработать рекомендации по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков, а так же оценить возможный экономический эффект .

В первой главе рассмотрены теоретические основы кредитной политики банка, как основы управления кредитным процессом, организация кредитования юридических лиц в банках, зарубежный опыт и российская практика.

Во второй главе дана общая характеристика состояния банковской системы Российской Федерации, анализ операций региональных банков по кредитованию юридических лиц. Проведен анализ методики оценки кредитоспособности юридических лиц.

В третьей главе представлены новые методы оценки кредитоспособности заемщиков. Проведена оценка его возможного экономического эффекта.

В заключении сформулированы основные выводы по результатам исследования.

Теоретической частью выпускной квалификационной работы послужили труды российских авторов. Изучение сущности и методологии кредитования юридических лиц проводилось сквозь призму трудов следующих авторов: Ачкасова А. И, Балабанова А. И., Гиляровской Л. Т., Ендовицкого Д. А., Лаврушина О.И., Любушина Н. П., Севрука В. Т. и других.

При написании выпускной квалификационной работы применялись методы:

- монографический;
- структурного анализа;
- сравнения;
- графический;
- коэффициентный.

При выполнении настоящей работы была востребована бухгалтерская финансовая отчетность банков, зарегистрированных на территории Челябинской области, методика кредитования юридических лиц, статистические данные ЦБРФ, интернет-ресурсы.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ.....	9
1.1 Кредитная политика банка, как основа управления кредитным процессом .	9
1.2 Организация кредитования юридических лиц в банках	12
1.3 Кредитование юридических лиц в банках: зарубежный опыт и российская практика	27
2 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ.....	34
2.1 Состояние банковского сектора экономики Российской Федерации.....	34
2.2 Анализ кредитования юридических лиц в Челябинской области	45
2.3 Анализ методики оценки кредитоспособности юридических лиц.....	53
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	83
3.1 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщика.....	83
3.2 Возможный экономический эффект от предлагаемой методики	90
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	95
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	97

ВВЕДЕНИЕ

Развитие кредитования юридических лиц связано с повышением роли банков в экономике страны, усилением их влияния на развитие народного хозяйства, превращением кредита в действенный экономический рычаг. Юридические лица категории среднего, а в особенности крупного бизнеса, являются основой национальной экономики. Обладая значительными позитивными качествами, банковское кредитование юридических лиц в современной экономике России не реализовало их еще в полной мере. Коммерческие банки и предприятия пока не имеют возможности широко использовать кредит для развития своей деятельности. Как те, так и другие не в силах игнорировать риски, возникающие при совершении кредитных операций. Банки опасаются невозврата кредита и связанных с этим крупных потерь, предприятия зачастую не только не могут в полной мере гарантировать своевременное и полное погашение ссуды, но и использовать ссуду из-за низкой рентабельности своего производства и невозможности уплаты ссудного процента.

Актуальность изучения вопроса кредитования юридических лиц обусловлена тем, что в настоящее время коммерческие банки играют значимую роль в экономике Российской Федерации, так как содействуют развитию и расширению деятельности хозяйствующих субъектов, посредством выдачи кредитов, основным заемщикам – юридическим лицам.

Объект исследования – деятельность кредитных организаций, зарегистрированных на территории Челябинской области.

Предмет исследования – операции и методика кредитования юридических лиц в Челябинской области.

Цель работы – обоснование рекомендации по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков в региональных банках.

Задачи исследования:

– рассмотреть теоретические и методологические аспекты кредитования

юридических лиц;

– провести анализ кредитования юридических лиц в Челябинской области а так же эффективности оценки кредитоспособности предприятий;

– разработать рекомендации по совершенствованию оценки кредитоспособности заемщиков, а так же оценить возможный экономический эффект .

Теоретической частью выпускной квалификационной работы послужили труды российских авторов. Изучение сущности и методологии кредитования юридических лиц проводилось сквозь призму трудов следующих авторов: Ачкасова А. И, Балабанова А. И., Гиляровской Л. Т., Ендовицкого Д. А., Лаврушина О.И., Любушина Н. П., Севрука В. Т. и других.

При написании выпускной квалификационной работы применялись методы:

- монографический;
- структурного анализа;
- сравнения;
- графический;
- коэффициентный.

При выполнении настоящей работы была востребована бухгалтерская финансовая отчетность банков, зарегистрированных на территории Челябинской области, методика кредитования юридических лиц, статистические данные ЦБРФ, интернет-ресурсы.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В БАНКАХ

1.1 Кредитная политика банка, как основа управления кредитным процессом

Кредитная политика создает основу всего процесса кредитования, формулирует общие принципы и ограничения, утверждается Советом банка и оформляется как письменный меморандум, которым руководствуются все работники банка. Содержание и структура этого документа различна для разных банков, но основные моменты, как правило, схожи в документах такого рода [4].

В современной российской банковской практике нет однозначного понимания дефиниции «кредитная политика».

Таблица 1 – Понятие кредитной политики в понимании разных авторов

Автор	Понятие
Лаврушин, О.И. [32]	Кредитная политика – это совокупность факторов, документов и действий, определяющих развитие коммерческого банка в области кредитования своих клиентов.
Белоглазова. Г.Н., Кроливецкая, Л.П [9]	Кредитная политика – это стратегия и тактика банка в области кредитных операций
Балабанов, А.И [7]	Кредитная политика – это совокупность активных и пассивных банковских операции, рассматриваемых на определенную перспективу, обеспечивающих банку достижение целей позволяющих решить задачу оптимального распределения кредитного ресурса в условиях реально имеющих ограничений (обязательные нормативы Центрального Банка России и фактический).
Бычков, В.П. [17]	Кредитная политика считается внутренним документом кредитного учреждения, который определяет основные положения кредитования и требования, предъявляемые к заемщикам с учетом сложившейся конъюнктуры на рынке.

Таким образом, в результате исследования литературы, сформулировано авторское определение кредитной политики банка. По мнению автора, кредитная

политика банка - это ряд направлений и действий, определяющих стратегию банка в области кредитования юридических и физических лиц, в условиях действующего законодательства.

Анализ приведенных выше определений кредитной политики позволяет сделать вывод о неоднозначной трактовке этого понятия в современной литературе, в связи с чем возникает необходимость определить сущность кредитной политики.

Проявление сущности кредитной политики коммерческого банка заключается в ее функциях. Условно их можно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам банковской политики, и специфические, отличающие кредитную политику от других элементов банковской политики.

Таблица 2 – Функции кредитной политики

Общие функции		Специфические функции	
Коммерческая	Заключается в получении банком прибыли от проведения различных операций, в частности, кредитных.	Функция оптимизации кредитного процесса.	Действие данной функции направлено на достижение цели банковской политики.
Стимулирующая	Заключается в стимулировании аккумуляции временно свободных денежных средств в банке и их рациональное использование.		
Контрольная	Кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.		

Стимулом для клиента банка воздержаться на определенный срок от текущего потребления является возможность получить дополнительный доход на средства, помещенные в банк на депозит, а возможность получить в банке ссуду имеет важное значение для покрытия временной потребности в дополнительных средствах, при этом стимулом для погашения задолженности в максимально

короткие сроки является необходимость уплаты процентов банку за пользование ссудой. Для банка стимулирующая функция кредитной политики проявляется в том, что банки стремятся привлечь наиболее дешевые ресурсы на рынке на относительно длительный срок и разместить их с максимальной выгодой [31].

Основная цель проведения кредитной политики банка – получение максимальной прибыли при минимальном уровне риска. Исходя из возможного соотношения этих составляющих, а также имеющихся ресурсов, кредитная организация определяет текущие задачи:

- направления кредитования;
- технология осуществления кредитных операций;
- контроль в процессе кредитования [33].

Кредитная политика банка определяется исходя из макроэкономических внешних и микроэкономических внутренних факторов.

Таблица 3 – Факторы, определяющие направление кредитной политики

Макроэкономические	Микроэкономические
Общая экономическая ситуация в стране, политическая стабильность, стадия экономического цикла, которую проходит государство, уровень инфляции и процентных ставок, состояние национальной валюты, конкуренция в банковской сфере.	Ресурсная база, стоимость привлечения денежных ресурсов, клиентская база, специализация банка, ликвидность кредитного учреждения, квалификация персонала, его готовность работать с различными категориями заемщиков .

Исходя из отечественного и мирового опыта требований оптимизации кредитной политики, рекомендуется следующая схема формирования кредитной политики коммерческого банка:

- определение общих положений и целей кредитной политики;
- создание аппарата управления кредитными операциями и наделение полномочиями сотрудников банка;
- организация кредитного процесса на различных этапах реализации кредитного договора;
- осуществление банковского контроля и управление кредитным процессом в банке [12].

Как правило, кредитная политика банков при работе с юридическими лицами

направлена на развитие долгосрочных отношений с заемщиками. При этом в основе лежат определяемые критерии отбора клиентов для сотрудничества. Обычно предъявляются следующие требования: прозрачность схем получения доходов компании, устойчивость и доходность бизнеса, успешный опыт работы в различных экономических условиях, наличие собственного капитала, возможность предоставления обеспечения [5].

При взаимодействии с малым бизнесом и индивидуальными предпринимателями не последнюю роль играют личность руководителя, его репутация и кредитная история.

Таким образом, выработанная кредитная политика банка – это общие основные направления деятельности. Дальнейшая ее реализация состоит в том, чтобы были составлены соответствующие инструкции и другие документы, регламентирующие проведение тех или иных операций, определяющие критерии оценки клиентов и этапы взаимодействия с ними. Кредитная политика не является чем-то раз и навсегда определенным в банке. Она должна пересматриваться в зависимости от меняющихся экономических условий.

1.2 Организация кредитования юридических лиц в банках

Кредитные операции – это один из видов активных операций. Кредитные операции составляют существенную часть активных операций, осуществляемых российскими банками. Для многих банков они являются самым важным источником дохода.

Существует тенденция к увеличению доли кредитных операций в совокупности активных операций, осуществляемых коммерческими банками. По мере совершенствования законодательства и увеличения делового опыта коммерческих банков все разнообразней становятся предоставляемые ими виды кредитных услуг [21].

Кредитование юридических лиц – услуга, при которой банк предоставляет

организации ссуду на определенный срок и получает за это оговоренный процент.

Под системой банковского кредитования юридических лиц обычно понимают совокупность элементов, определяющих организацию кредитного процесса, и его регулирование в соответствии с принципами кредитования. Составными элементами системы выступают:

- порядок и степень участия собственных и заемных средств заемщиков в кредитной операции;
- целевое назначение кредита;
- методы кредитования;
- формы ссудных счетов;
- способы регулирования ссудной задолженности;
- формы и порядок контроля за целевым и эффективным использованием ссудных средств и их своевременным возвратом.

Основным элементом системы являются методы кредитования, определяющие ряд других элементов системы. Под методами кредитования понимают способы выдачи и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования [15].

В современных условиях банки преимущественно используют три метода кредитования юридических лиц.

Сущность первого метода состоит в том, что вопрос о предоставлении ссуды решается каждый раз в индивидуальном порядке. Ссуда выдается на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах. Этот метод применяется при предоставлении ссуд на конкретные сроки, т.е. срочных ссуд.

При втором методе ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявляемых к нему платежных документов в течение определенного периода. Такая форма кредитования называется открытием кредитной линии. Кредитная линия открывается, как правило, на один год, но может быть открыта и на более короткий период. В течение срока кредитной линии клиент может в любой момент получить ссуду без

дополнительных переговоров с банком и каких-либо оформлений. Однако за банком сохраняется право отказать клиенту в выдаче ссуды в рамках утвержденного лимита, если будет установлено ухудшение финансового положения заемщика.

Различают возобновляемую и невозобновляемую кредитную линию. В случае открытия невозобновляемой кредитной линии после выдачи ссуды и ее погашения отношения между банком и клиентом заканчиваются. При возобновляемой кредитной линии кредит предоставляется и погашается в пределах установленного лимита задолженности автоматически.

Третий метод – кредиты через овердрафт. В этом случае банк на основании кредитного договора предоставляет возможность клиенту расходовать больше средств, чем есть на расчетном счете. Таким образом, клиенту разрешается иметь дебетовое сальдо.

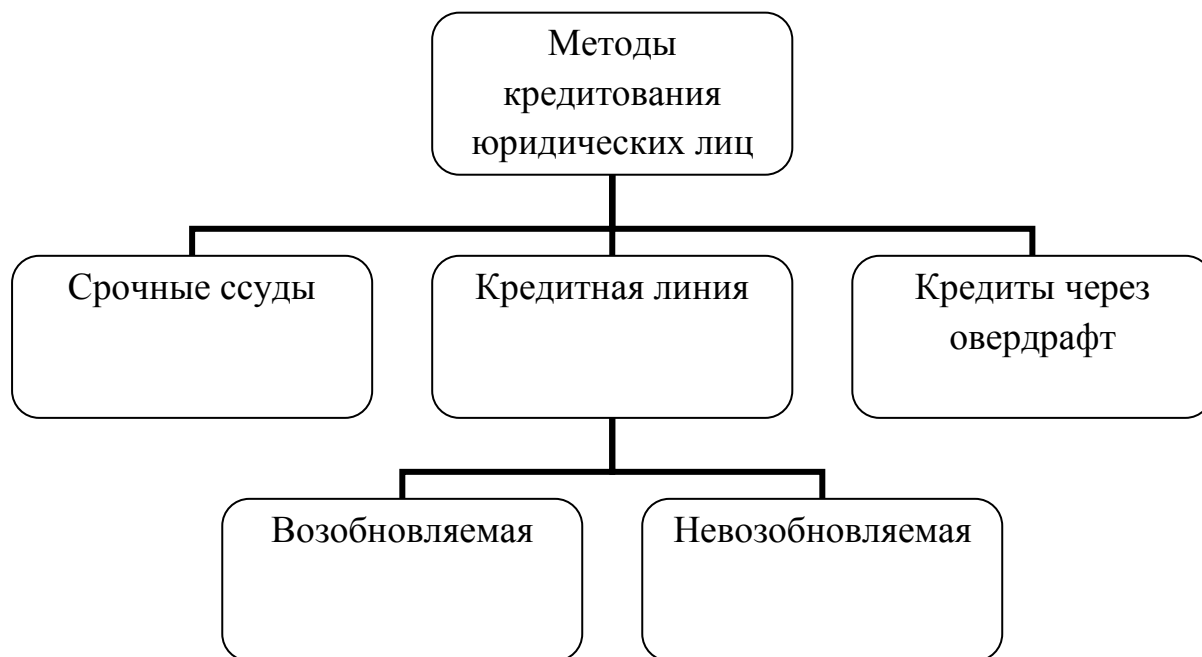


Рисунок 1 – Методы кредитования юридических лиц в современных условиях

Процесс кредитования юридических лиц является сложной процедурой, состоящей из нескольких взаимодополняемых стадий, пренебрежение каждой из которых чревато серьезными ошибками и просчётами.

Первая стадия кредитного процесса – программирование, заключается в оценке макроэкономической ситуации в стране в целом, региона работы потенциальных заёмщиков в частности, анализа отраслевой динамики выбранных направлений кредитования, проверке готовности персонала банка-кредитора к работе с различными категориями ссудополучателей, принятию ряда внутрибанковских нормативных документов. Исходя из проведённых исследований, руководство банка (обычно правление банка) принимает меморандум кредитной политики на конкретный период (обычно на год). В этом документе излагаются:

1) основные направления кредитной работы банка на предстоящий период, конкретные показатели кредитной деятельности (нормативы и лимиты), обеспечивающие необходимый уровень рентабельности и защищённости от кредитных рисков, например, соотношения кредитов и депозитов, соотношения собственного капитала и активов, клиентские активы и т. д.;

2) следующим внутрибанковским нормативным документом по кредитной работе является «Положение о порядке выдачи кредитов». В нем отражается организация кредитного процесса, перечень требуемых документов от заемщика и стандарты подготовки проектов кредитных договоров, а также правила проведения оценки обеспечения.

Только после принятия этих документов, регламентирующих кредитный процесс, можно говорить о внутренней готовности банка ко второй основной стадии кредитования.

Вторая стадия – предоставление банковской ссуды.

Мировая и отечественная банковская практика позволила выделить критерии кредитоспособности клиента:

– характер клиента – его репутация как юридического лица и репутация менеджеров, степень ответственности клиента за погашение долга, четкость его представления о цели кредита, соответствие ее кредитной политике банка;

– репутация клиента как юридического лица складывается из длительности его функционирования в данной сфере, соответствия экономических показателей среднеотраслевым, из его кредитной истории;

– способность заимствовать средства означает наличие у клиента права на подачу заявки на кредит, подписи кредитного договора или ведения переговоров.

Одним из основных критериев кредитоспособности клиента является его способность заработать средства для погашения долга в ходе текущей деятельности. Известна и другая позиция, изложенная экономической литературе, когда кредитоспособность связывается со степенью вложения капитала в недвижимость. Однако подобное вложение связано с риском обесценения активов, к тому же для реализации недвижимости требуется затратить значительное время. Поэтому целесообразно ориентироваться на ликвидность баланса, эффективность (прибыльность) деятельности заемщика, его денежные потоки [19].

Капитал клиента является не менее важным критерием кредитоспособности клиента. При этом важны следующие два аспекта его оценки:

1) его достаточность, которая анализируется на основе требований ЦБ РФ к минимальному уровню уставного капитала и коэффициентов финансового левериджа;

2) степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию, что свидетельствует о распределении риска между банком и заемщиком. Чем больше вложения собственного капитала, тем больше и заинтересованность заемщика в тщательном отслеживании факторов кредитного риска.

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

Последний критерий – контроль за законодательными основами деятельности заемщика и соответствием его стандартам банка, нацеливает банкира на получение ответов на следующие вопросы: имеется ли законодательная и нормативная основа для функционирования заемщика и осуществления кредитуемого мероприятия, как повлияет на результаты деятельности заемщика ожидаемое изменение законодательства, насколько сведения о заемщике и ссуде отвечают стандартам банка, а также стандартам органов банковского надзора, контролирующим качество ссуд.

Изложенные критерии оценки кредитоспособности клиента банка определяют содержание способов ее оценки:

- оценка делового риска;
- оценка менеджмента;
- оценка финансовой устойчивости клиента на основе системы финансовых коэффициентов;
- анализ денежного потока;
- сбор информации о клиенте;
- наблюдение за работой клиента путем выхода на место [8].

В соответствии с разработанными и принятыми у каждого банка направлениями отбора сотрудники кредитного подразделения осуществляют приём заявок на получение ссуды. В зависимости от видов кредитования к заявке на кредит идёт получение и подбор необходимой документации.

Для получения кредита заемщики, как правило, предоставляют в банк следующие документы:

- учредительный договор;
- бухгалтерскую и статистическую отчетность;
- бизнес-план;
- устав и карточку с образцами подписей (если кредитор обслуживается в ином банке);
- свидетельство о регистрации предприятия; кредитную заявку;

- другие документы по усмотрению банка.

При положительном решении о выдаче кредита представляются следующие документы:

- заявление на выдачу кредита;
- документ из налогового органа о постановке на учет.

Банк подготавливает кредитный договор, который занимает особое место среди кредитных документов. Он регулирует весь комплекс взаимоотношений банка с клиентом. Как правовой документ кредитный договор должен соответствовать весьма жестким требованиям по оформлению, структуре, четкости формулировок. Именно поэтому оправданно существование типовых форм кредитных договоров применительно к различным видам кредитов. В выработке наиболее приемлемых структур кредитного договора и формулировок всех его пунктов активное участие должны принимать юристы. Их участие необходимо также при внесении изменений или дополнений в договор. Кредитный договор подписывается руководителями и главными бухгалтерами банка и заемщика (или уполномоченными ими лицами).

Все документы, предоставленные клиентом-заемщиком, в том числе ответы на запросы банка и документы, подтверждающие перечисление средств по кредиту, помещаются в досье клиента. В досье помещаются также кредитный договор и сопутствующие ему договоры. Досье хранится не менее 5 лет с момента погашения кредита, после чего передается в архив.

Здесь сотрудник кредитного подразделения обязан провести экономический анализ представленной документации, сделать выводы о рыночной возможности и привлекательности проведения кредитуемой операции. При проведении такой работы от сотрудника кредитного подразделения требуются навыки и умения экономиста, специалиста по маркетингу, знания макроэкономики, отраслевых и региональных тенденций развития народного хозяйства. Во избежание ошибок, допущенных в анализе сторон и элементов деятельности ссудополучателя, практика подсказывает использование максимально формализованного

документа, заполнение (ответы на вопросы) которого позволяет составить полную картину кредитуемой сделки.

На основе проведенного анализа требуется выбрать наиболее оптимальный метод кредитования, вид ссудного счёта, срок кредитования, провести переговоры о величине и виде ссудной ставки, о способе погашения ссуды [18].

Отдельным вопросом в современной российской банковской практике проходит решение проблемы обеспечения. Виды обеспечения исполнения обязательств по кредиту: залог, поручительство, банковская гарантия, неустойка. В качестве основного обеспечения обязательств заемщика перед банком в большинстве случаев выступает имущественный залог: недвижимость, оборудование, транспорт [14].

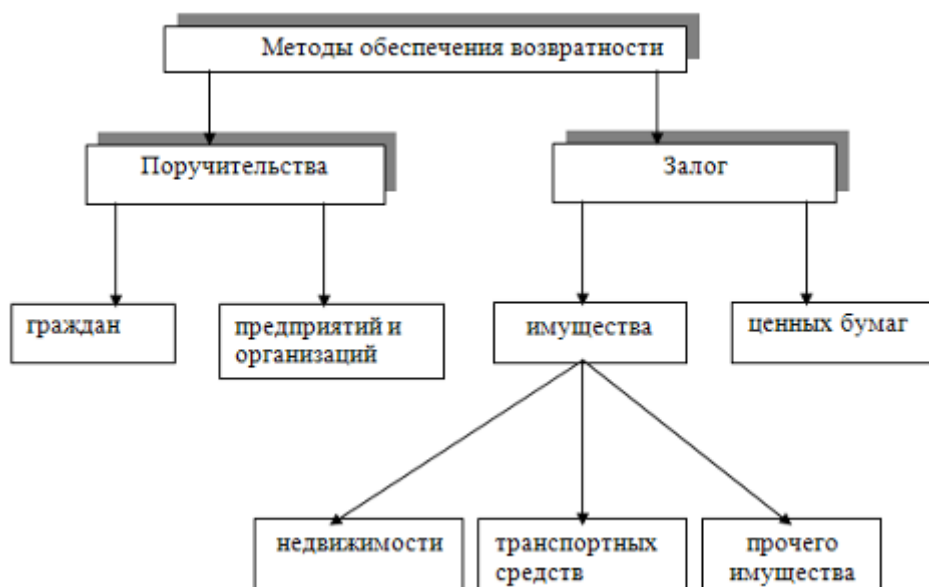


Рисунок 2 – Виды обеспечения исполнения обязательств по кредиту

Предоставляемое в залог банку имущество может принадлежать как самому заемщику, так и третьему лицу. Залогодателями могут выступать физические лица и организации. Если залогодатель – третье лицо – является организацией, банк попросит полный пакет документов (правоустанавливающие и финансовые документы) для анализа правоспособности и платежеспособности залогодателя.

Финансовое состояние залогодателя должно быть устойчивым, необходимое условие – отсутствие отрицательных чистых активов.

Для принятия имущества в залог, необходимо подтвердить право собственности залогодателя на это имущество. При предоставлении в залог недвижимости – это свидетельство права собственности, выданное регистрационной палатой и документы – основания возникновения права, для транспорта – паспорт транспортного средства и свидетельство регистрации транспортного средства, а для оборудования – подтверждение факта оплаты (платежное поручение либо товарный и кассовый чеки), подтверждение факта поставки (накладная, счет-фактура и договор). Реже, особенно в условиях кризиса, в залог принимаются товарно-материальные ценности: товары для перепродажи либо сырье и материалы, принадлежащие на праве собственности заемщику. Здесь жестче поправочный коэффициент, в большинстве случаев он составляет 0,5. В случае хранения товарно-материальных ценностей на территории другой организации в банк необходимо предоставить договор хранения, к которому будет заключено дополнительное соглашение о разрешении допуска представителей банка на территорию, где хранится предмет залога, для проведения текущих проверок наличия залогового имущества [16].

Договор залога имущества, за исключением залога недвижимости, вступает в силу с момента подписания. Договор залога недвижимости (договор ипотеки) подлежит государственной регистрации.

Что касается оборудования, принимаемого в залог, оно не должно быть стационарным, уникальным, не имеющим аналогов, с узкой сферой применения. Имущество должно иметь индивидуальные признаки для возможности его идентификации (заводской номер, инвентарный номер и т.п.). Транспорт, в свою очередь, должен быть в хорошем техническом состоянии, на ходу, не старше определенного возраста (как правило, не более десяти – пятнадцати лет).

Недвижимое имущество, принимаемое в залог, – это нежилые здания, сооружения, земельные участки, недострой (если оформлено право собственности

согласно действующему законодательству). Жилая недвижимость принимается в качестве обеспечения по кредиту, если в ней никто не прописан. Так же залогом могут выступать морские и воздушные суда. В банк необходимо предоставить выписки из регистрационной службы об отсутствии обременения на предмет залога. При наличии оформленных и зарегистрированных договоров аренды с третьими лицами, банк может потребовать заключение дополнительного соглашения к договору аренды о прекращении договора аренды в случае обращения банком взыскания на залоговое имущество.

Ценные бумаги принимаются в залог на основании решения руководителя Банка по оценочной стоимости. Оценка и экспертиза, передаваемых в залог ценных бумаг, производится экономическим управлением Банка, который составляет заключение о целесообразности их приема в качестве залога для обеспечения обязательств по кредитному договору. Для решения вопроса о принятии в качестве залога акций, обращающихся на биржевом рынке, залогодатель предоставляет акции или выписку из реестра акционеров, подтверждающую права залогодателя на предъявленные ценные бумаги. Для решения вопроса о принятии в качестве залога акций, не обращающихся на биржевом рынке, залогодатель предоставляет:

- копии документов, свидетельствующие о государственной регистрации выпуска акций и отчета об их размещении (выписку из устава, подтверждающую отражение в уставе эмитента размера уставного капитала, количество выпущенных акций и номинальную стоимость одной акции);
- выписку из реестра акционеров;
- расчет стоимости чистых активов эмитента (или бухгалтерский баланс на конец последнего завершенного квартала).

Если в качестве залога принимаются акции, выпущенные в бездокументарной форме, то Залогодатель оформляет залоговое распоряжение реестродержателю о передаче акций в залог банку до выполнения заемщиком обязательств по кредитному договору, и предоставляет Банку выписку из реестра акционеров,

подтверждающую внесение записи в реестр акционеров об обременении переданных в залог акций.

Для решения вопроса о принятии в качестве залога векселей и облигаций государственного сберегательного займа залогодатель предоставляет передаваемые в качестве залога ценные бумаги и их ксерокопии. Уполномоченный работник банка сверяет ксерокопии с подлинниками, после чего ценные бумаги возвращает залогодателю, а их копии направляет в экономическое управление Банка для проверки.

Также в качестве залога может применяться доля в уставном капитале заемщика, в этом случае для решения вопроса заключения договора залога доли залогодатель представляет: копии документов, свидетельствующие о размере уставного капитала и доли, принадлежащей залогодателю, документы, подтверждающие полную оплату доли в уставном капитале заемщика, передаваемой в залог, бухгалтерский баланс заемщика на конец последнего завершенного квартала. Доли в уставном капитале заемщика принимаются в залог на основании решения руководителя банка по оценочной стоимости.

Оценка и экспертиза, передаваемых в залог долей в уставном капитале заемщиках бумаг, производится экономическим управлением банка, который составляет заключение о целесообразности их приема в качестве залога для обеспечения обязательств по кредитному договору. После проведения экспертизы и определения оценочной стоимости ценных бумаг или долей в уставном капитале заемщика, предлагаемых в залог, сотрудник экономического управления составляет заключение о целесообразности принятия ценных бумаг или долей в уставном капитале заемщика в качестве залога. Заключение передается лицу, уполномоченному принимать решения о заключении договора залога.

В качестве залога также может быть предоставлено право требования по контракту, принимается в залог по остаточной стоимости контракта, которая рассчитывается как разность суммы договора и произведенных авансовых

платежей. В данном контракте должно быть указано условие, по которому все перечисления осуществляются на расчетный счет заемщика, открытый в банке-кредиторе, а внесение изменений в контракт невозможно без согласования с банком-кредитором.

Следующий вид обеспечения кредита: банковская гарантия, может служить обеспечением, если банк-кредитор установил лимит риска на банк, выпустивший гарантию. Если приобретаемое имущество выступает как обеспечение, то между банком и продавцом должно быть подписано соответствующее соглашение. А в договоре купли-продажи, подписанном между покупателем (заемщиком) и продавцом, должно быть оговорено условие, согласно которому при предоставлении покупателем (заемщиком) продавцу части оплаты (обычно в пределах от десяти до двадцати процентов) и гарантийного письма банка (либо подписанного кредитного договора, как вариант), право собственности на предмет договора купли-продажи переходит к покупателю.

Соответственно покупатель (он же заемщик) оформляет договор залога с банком, а банк в свою очередь по обеспеченному кредиту перечисляет оставшуюся сумму продавцу имущества [4].

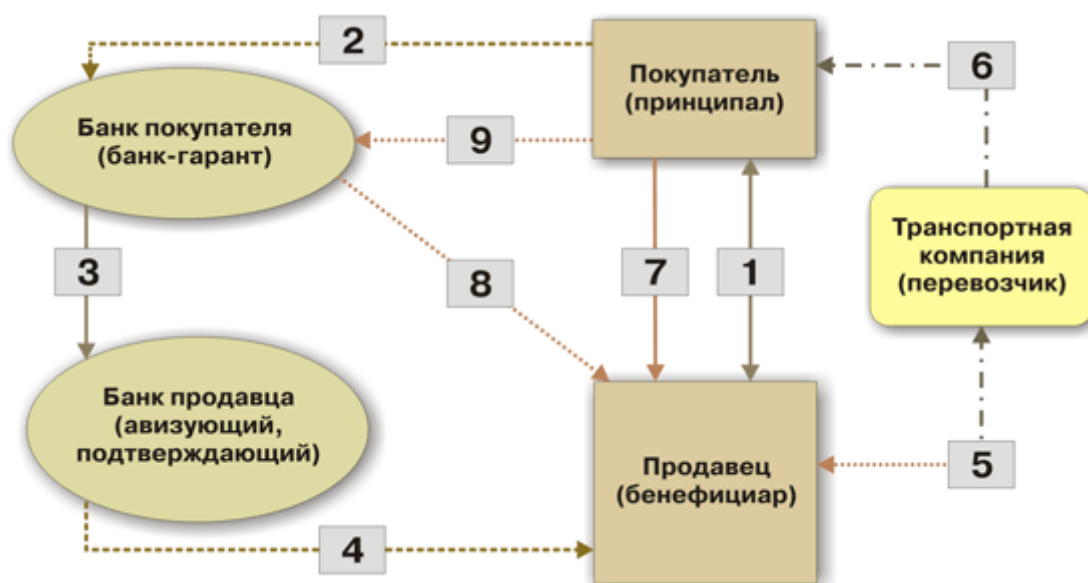


Рисунок 3 – Схема расчетов с использованием банковской гарантии

Поручительство – еще один вид обеспечения исполнения обязательств по кредиту. Поручитель – человек, обязующийся перед банком в случае неисполнения обязательств, возложенных по кредиту на заемщика, выполнить их за него полностью или частично. Отношения между банком и поручителем (условия, сумма и срок) закрепляются договором поручительства. Чем больше сумма кредита, тем больше банк требует поручителей. Таким образом, кредитная организация снижает риск невозврата ссуды [11].

Ведь в соответствии с п. 1 ст. 363 Гражданского кодекса РФ поручитель несет солидарную ответственность с заемщиком [1]. Это означает, что если должник не хочет или не может выплачивать кредит, то его будет погашать поручитель или поручители. Следует отметить, что банк вправе требовать погашения кредита как от заемщика, так и от поручителя или одновременно от обоих [1]. Заемщик и поручитель остаются обязанными до тех пор, пока полностью не погасят кредит. Солидарная ответственность не устанавливает размера обязательства, подлежащего исполнению каждым должником. В итоге может получиться, что поручитель будет выплачивать банку большую часть кредита, чем сам заемщик.

При кредитовании малого бизнеса обязательно предоставление поручительства основных учредителей предприятия или руководителя, а так же лиц, имеющих возможность оказывать непосредственное влияние на принимаемые предприятием решения. Если заемщик входит в группу взаимосвязанных предприятий, банк может потребовать поручительство основных организаций группы [15].

Последний вид обеспечения исполнения обязательств по кредиту – неустойка. Ей признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения.

Необходимо подчеркнуть, что ссуда должна выдаваться на осуществление определённой хозяйственной операции, а не в обмен на обеспечение как таковое. Обеспечение – это последняя линия обороны для банка и решение предоставить

кредит всегда должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Если сама основа кредитной сделки связана с повышенным риском, было бы большой ошибкой выдать кредит под хорошее обеспечение, используя его как источник погашения долга. Поэтому вопрос обеспечения должен решаться уже после того, как кредитная сделка сочтена приемлемой для банка.

Именно второе место вопроса с обеспечением после экономического анализа отличает банковское кредитование от ссудных операций небанковских кредитных учреждений, например, от ломбардов. Правда, в существующей российской банковской практике надо отметить, что вопрос обеспечения выходит зачастую на первое место. Это происходит, вероятно, из-за повышенной рискованности кредитуемых банками операций, наличия большого количества рисков в околбанковском рыночном пространстве, отсутствием качественных, высоко надежных с длительной кредитной историей заемщиков. Желательно для банка наличие тесных контактов с наиболее профессиональными участниками рынка, товары которого принимаются банком в качестве обеспечения. Профессионалы окажут содействие в проведении качественной экспертизы товара, возможно, предоставят информацию о заемщике и его рыночной позиции в тот или иной период, составят оптимальную схему возможной реализации в случае невозврата. Важнейшей завершающей процедурой стадии предоставления кредита является подготовка и заключение кредитного договора.

Третья стадия кредитного процесса – контроль за использованием кредита. Использование ссуды означает направление выделенных банком средств на совершение платежей по обязательствам хозяйственно-финансовой деятельности. Важнейшее условие использования ссуд – эффективность кредитного мероприятия, позволяющая обеспечить поступление денежной выручки и прибыли для погашения долга банку и уплаты процентных денег. Главная цель этой стадии – обеспечение регулярной выплаты процентов по долгу и погашение ссуды [13].

Разумеется, по каждой ссуде существует риск непогашения из-за непредвиденного развития событий. Банк может проводить политику выдачи кредитов только абсолютно надежным заемщикам, но тогда он упустит много прибыльных возможностей. В то же время, если возникнут трудности с погашением кредита, это обойдётся банку очень дорого. Поэтому разумная кредитная политика направлена на обеспечение баланса между осторожностью и максимальным использованием всех потенциальных возможностей доходного размещения ресурсов.

Трудности с погашением ссуд чаще всего возникают не случайно и не сразу. Это процесс, который развивается в течение определённого времени. Опытный работник банка может ещё на ранней стадии заметить признаки зарождающегося процесса финансовых трудностей, испытываемых клиентом, и принять меры к исправлению ситуации и защите интересов банка. Эти меры следует принять как можно раньше, прежде чем ситуация выйдет из-под контроля и потери станут необратимыми. При этом следует учесть, что убытки банка не ограничиваются лишь неуплатой долга и процентов. Ущерб, наносимый банку, значительно больше, и он может быть связан с другими обстоятельствами, которые тоже приходится учитывать:

- подрывается репутация банка, так как большое число просроченных и непогашенных кредитов приведёт к падению доверия вкладчиков, инвесторов и т.д.;
- увеличатся административные расходы, поскольку проблемные ссуды требуют особого внимания кредитного персонала и непроизводительного расходования рабочего времени;
- повысится угроза ухода квалифицированных кадров из-за снижения возможностей их стимулирования в условиях падения прибыльности операций;
- средства будут заморожены в непродуктивных активах;

– возникает опасность встречного иска должника к банку, а банк, в свою очередь, может доказать, что требование банка об отзыве ссуды привели его на грань банкротства [9].

Таким образом, услуга по предоставлению кредитов юридическим лицам во многих случаях индивидуальна. Ставки и объемы ссуд определяются, исходя из возможностей заемщика, размеров предприятия, рентабельности и окупаемости компании. Как правило, банки имеют отдельные программы кредитования малого и среднего бизнеса. Предлагают свои услуги в области микрокредитования, кредиты для участников тендеров и прочие кредитные продукты для юридических лиц.

1.3 Кредитование юридических лиц в банках: зарубежный опыт и российская практика

В США основным инструментом кредитной политики являются процентные ставки, это мощный рычаг всей экономической политики, вмешательства государства в рыночный процесс. Они влияют на инфляцию, инвестиционное кредитование, номинацию государственного долга, распределение денег между реальным и спекулятивным секторами.

Управление по делам малого бизнеса США United States Small Business Administration (USSBA) довольно широко классифицирует малый и средний бизнес, относя к данной категории любое предприятие, численность персонала которого не превышает 499 человек.

Кредиты МСБ составляют лишь 26,5% от всех коммерческих кредитов в США. Начиная с 2013 года их объем снижался и составил на конец 2015 года 607,6 млрд. долл. США. При этом кредиты бизнесу в целом также снижались, начиная с 2013 года.

Средняя процентная ставка по кредитам бизнесу существенно снизилась в 2015 году по сравнению с 2009 г – практически в 2 раза. Наиболее

высокое значение ставки составляет 4,43 % по кредитам на сумму, не превышающую 100 тыс. долларов США. Объем кредитов, обеспеченных государственными гарантиями также снижался и составил на конец 2014 года 18,7 млрд долларов США (против 20,6 млрд долларов в 2009 г.).

Таблица 4 – Кредитование малого и среднего бизнеса в США

Показатель	Единица измерения	2013	2014	2015
Кредиты МСБ	Млн долларов США	695 227	652 259	607 645
Кредиты бизнесу в целом	Млн долларов США	2 517 001	2 251 300	2 297 057
Кредиты МСБ	Проценты от кредитов всем предприятиям	27,6	29	26,5
Объем кредитов, обеспеченных государственными гарантиями	Млн долларов США	15,4	22,5	18,7
Средняя процентная ставка для бизнеса	Проценты	4,38	4,59	4,43

Определение МСП в России не соответствуют определениям МСП в Европе и США. В таблице ниже приведены данные о численности малых и средних предприятий по данным Росстата.

По данным ведомства в 2011 году в России было зарегистрировано 5,8 млн предприятий.

Таблица 5 – Распределение числа МСП России в зависимости от размера

Размер предприятия	Количество предприятий, в тыс. единиц	Доля, в процентах
Микро-предприятия (1-15)	1 593	86
Малые предприятия (16-100)	242,6	13,1
Средние предприятия(101-250)	15,9	0,4
Всего	1852	100

В 2012-2013 годах наблюдалось увеличение доли ссуд МСП в общем объеме корпоративных займов с 21,3 % до 22,9 %.

Таблица 6 – Финансирование МСП в Российской Федерации

В миллионах рублей

Показатель	2012	2013	2014	2015
Портфель корпоративных кредитов	12 412 406	13 596 593	17 061 389	19 580 175
Портфель кредитов МСБ	2 647 973	3 227 570	3 842 785	4 493 760
Доля от портфеля корпоративных кредитов, в процентах	21,33	23,74	22,52	22,95

В 2014 году рынок кредитования малых и средних предприятий в целом показал позитивную динамику.

Таким образом, происходит постепенное выравнивание темпа выдач кредитов, хотя определенный сезонный фактор в любом случае сохраняет свое влияние на конечный результат из-за приходящихся на первые 6 месяцев спадов в общей экономической активности в стране в январе и в мае.

По оценкам агентства «Эксперт РА» на основе данных, полученных в ходе анкетирования банков, по итогам 2014 года заметно снизился средний срок выдаваемого кредита – на долю кредитов свыше 3 лет пришлось лишь 17 % объема выдач против 34 % в 2013 году, а доля овердрафтов и кредитов сроком до года, напротив, выросла до 63 % против 35,4 % по итогам 2013 года.

Внедрение «кредитных фабрик» и активное развитие направления микрокредитования многими игроками рынка привели к тому, что на развитие долгосрочных программ кредитования у банков не нашлось достаточного объема ресурсов.

В большинстве рассматриваемых стран основным критерием отнесения компании к сегменту малого и среднего бизнеса является размер предприятия. В ряде стран также существуют определенные ограничения по обороту или выручке предприятия.

Наиболее близким к российскому является определение сегмента МСБ, принятое в странах Европейского Союза.

Таблица 7 – Критерии отнесения предприятия к сектору МСБ в разных странах

Страна	Размер предприятия (число работников)	Обороты и выручка
Россия	≤250(≤15, ≤100)	Выручка или активы: 1000 млн руб
Канада	<500	Выручка до 50 млн долларов
Чехия	<250(<10, <50)	-
Словакия	<250(<10, <50)	Оборот до 50 млн евро
Швейцария	<250(<10, <50)	-
Великобритания	<250(<10, <50)	-
Франция	<250(<10, <50)	Оборот до 50 млн евро., балансовая стоимость активов до 43 млн евро.
Южная Корея	<300	-
США	<500(<50, <100)	-

Доля МСБ (по количеству предприятий) в общем числе предприятий страны в России существенно ниже, чем в рассмотренных странах. Что касается структуры МСБ, то она преимущественно схожа во всех странах. Однако если в России увеличивается число микро и малых предприятий, в Европе в последние 2 года наблюдается умеренный рост числа средних предприятий.

Таблица 8 – Доля МСБ в общем числе предприятий

В процентах

Страна	Микро	Малые	Средние	МСБ
Россия	83,6	12,7	0,8	97,2
США	75,8	22,1	1,7	99,6
ЕС	92,2	6,5	1,1	99,8

В ряде стран Европы и США в посткризисном периоде наблюдается отрицательная динамика заимствований МСБ. В России, напротив, сохраняется положительная динамика займов МСБ, обусловленная высокой долей краткосрочных займов. Однако темпы роста заимствований МСБ в России сокращаются. Замедление темпов роста кредитования МСБ в России связано со снижением прозрачности заемщиков, их уходом «в тень», и повышением требований к заемщикам со стороны кредитных организаций. Отрицательное влияние на динамику рынка также оказывает рост ставок

кредитования. Замедление темпов роста кредитования МСБ в Европе также связано с удорожанием заемных средств, однако определенное влияние на рынок оказал и тот факт, что малые и средние предприятия Европы более активно использовали иные формы финансирования, такие как лизинг, факторинг, субординированный долг с возможностью преобразования в акции заемщика (мезонинное финансирование), а также межфирменные займы.

По сравнению с предприятиями США и Западной Европы российские МСБ отличает низкий уровень капитализации, связанный с трудностями в доступе к заемным средствам. Рассмотрим основные тенденции кредитования МСБ в таблице 9.

Таблица 9 – Основные тенденции кредитования сектора МСБ

Показатель	Россия	США	ЕС
Заимствования МСБ	Замедляющийся рост	Снижение	Снижение
Доля кредитов МСБ в общем портфеле корпоративных кредитов	Рост	Снижение	Снижение
Доля краткосрочных кредитов в общем объеме займов МСБ	Незначительное снижение	Снижение	Снижение
Ставка кредитования МСБ	Рост	Снижение	Рост
Закрытие предприятий	Рост преимущественно за счет ИП	Сокращение	Сокращение

В посткризисный период в большинстве рассмотренных стран краткосрочные займы превалировали над инвестиционными. Максимальный уровень краткосрочных займов наблюдался в Швейцарии – более 70%. Однако в Швейцарии также как и в целом в ЕС прослеживается динамика к снижению доли краткосрочных займов. Практически во всех странах государственная политика по поддержке малого и среднего

предпринимательства была направлена на стимулирование инвестиционного кредитования МСБ. В России значение показателя составляет 63% и за последние годы существенного снижения доли краткосрочных заимствований не наблюдалось.

После кризиса 2008 – 2009 годов в США и в странах Европы число банкротств в секторе МСБ значительно увеличилось, однако благодаря мерам по облегчению доступа малых и средних компаний к заемным средствам в период с 2010 по 2012 год ситуация стабилизировалась и число банкротств стало сокращаться. Среди основных подходов, применяемых в рассмотренных странах для ограничения роста ставок по кредитам МСБ, следует отметить предоставление прямых государственных займов малому и среднему бизнесу (например, в Швейцарии, Испании и Корее) и принятие государством на себя рисков по кредитованию МСБ с использованием гарантийного механизма. При этом первый подход в большей степени свойственен странам, малый и средний бизнес в которых пострадал от кризиса в наибольшей мере. В странах с устойчивой экономикой основной упор делался на развитие системы предоставления гарантий через региональные гарантийные фонды и специализированные банки.

Использование зарубежного опыта кредитования малого бизнеса, безусловно, способствует нормализации экономической ситуации в стране, ведь западная экономика приоритетным направлением считает именно малые предприятия. Поэтому можно сделать вывод, что будущее кредитование малого бизнеса напрямую связано с привлечением инвестиционных компаний из-за границы [24].

Стоит отметить, что зарубежный опыт кредитования малого бизнеса позволяет иностранным инвесторам устанавливать процентные ставки на кредиты значительно меньше, чем ставки отечественных банков.

Главные перспективы кредитования малого бизнеса лежат в проведении государственной политики, способствующей и стимулирующей развитие частного предпринимательства. А вот зарубежный опыт кредитования малого

бизнеса показывает, что по всему миру в данной сфере занято более 50 % населения, которые являются налогоплательщиками и составляют огромную долю в государственном бюджете. Все крупные фирмы и корпорации в странах Европы, в Японии и США опираются в своей деятельности на работу малых предприятий, а потому и будущее кредитования малого бизнеса определяет их собственное будущее, а также его стабильность.

Как свидетельствует мировой опыт, залог является одним из наиболее надежных способов обеспечения кредитных обязательств. Предметом залога может быть любое имущество, принадлежащее залогодержателю на праве собственности: дома, строения, земельные участки, автотранспортные средства, а также ценные бумаги, депозиты в банке и т.д. Особый его вид – залог товаров в обороте и переработке. Возможен и залог имущественных прав.

Таким образом, западная система информирования банков о состоянии заёмщика находится на более высоком уровне, чем в нашей стране. В развитых странах существуют специальные учреждения, которые могут дать банку дополнительную информацию для оценки кредитоспособности предприятия. В России же банки используют только финансовую отчетность предприятия, а также свои внутренние источники. Поэтому такой пример может быть очень полезным для развития нашей системы сбора и классификации информации по предприятиям-заёмщикам.

2 СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СИСТЕМЫ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ

2.1 Состояние банковского сектора экономики Российской Федерации

Рынок банковского кредитования в общем виде экономическое пространство, в котором происходит предоставление займов на условиях срочности, возвратности и платности.

По составу участников процесса кредитный рынок может быть разделен на несколько составляющих.

Во-первых, кредитные отношения, которые возникают между центральным и коммерческими банками.

Во-вторых, это ссуды, которые коммерческие банки предоставляют друг другу на рынке межбанковского кредитования.

В-третьих, на кредитном рынке возникают взаимоотношения между коммерческими банками и их клиентами-заемщиками: юридическими и физическими лицами.

Выделяется также международный рынок, на котором происходят заимствования между российскими и зарубежными банками или хозяйствующими субъектами.

Еще один сегмент кредитного рынка – предоставление займов юридическим и физическим лицам разделяется на отдельные группы;

- коммерческие кредиты различных видов коммерческим предприятиям, а также индивидуальным предпринимателям;
- рынок ипотечного кредитования – ссуды под залог недвижимости;
- автокредитование;
- потребительское кредитование.

Количество кредитных организаций – банков, зарегистрированных Банком России, представлено на графике (Рисунок 4)

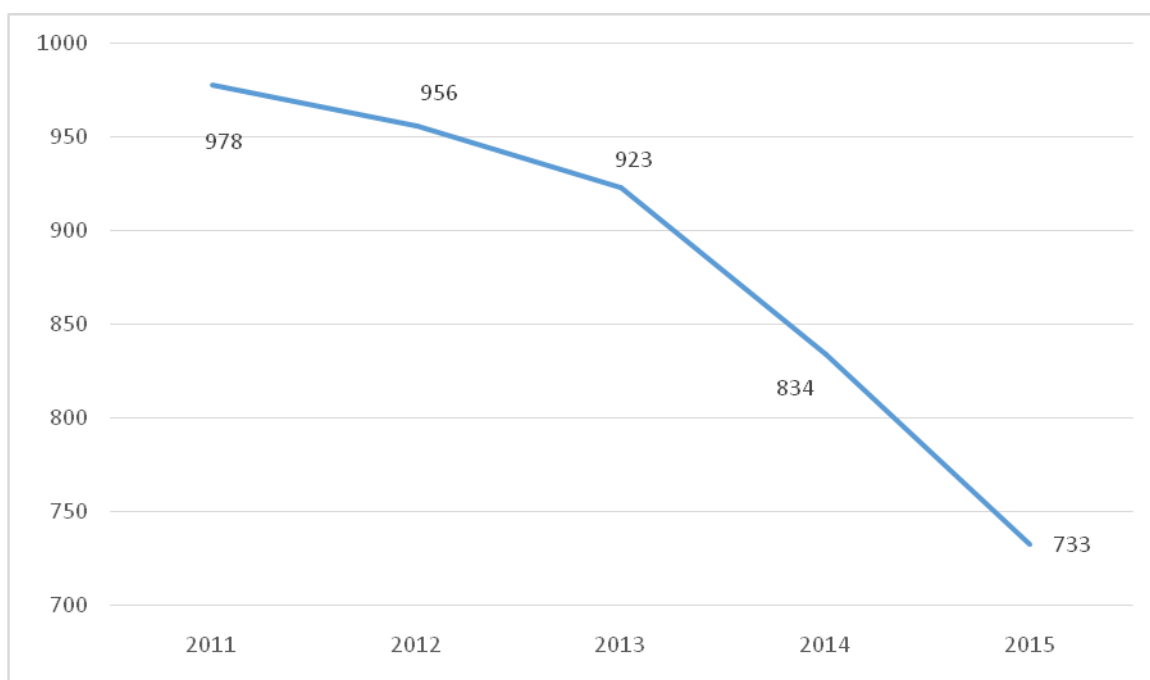


Рисунок 4 – Количество банков, зарегистрированных Банком России

Количество банков в России за последние годы постоянно снижается, так за последние пять лет было ликвидировано 245 банков, из них 101 банк в 2015 году, отметим что быстрыми темпами происходит сокращение банков практически по всем Федеральным округам. Только в Крымском федеральном округе наблюдается прирост количества банков, так как это новый регион России. Это подтверждает заключения экспертов, которые уже давно говорят, что в ближайшие годы в России останется около 500 - 600 банков.

В соответствии с данными Банка РФ по состоянию на 01.01.2016 года количество коммерческих банков и не банковских организаций в России составляет – 733, из общего количества банков и не банковских КО на начало 2016 года - 383, или 52,3 % зарегистрированы и имеют головной офис в Москве. При таком количестве банков в Москве и при ориентировочной численности населения Москвы в 12,2 млн человек получается, что на каждые 31,8 тысяч населения столицы приходится один банк. Основное количество банков зарегистрировано в европейской части страны, и не значительная часть региональных банков за Уралом. Особо обращает на себя внимание малое количество региональных коммерческих банков на территории огромных по

площади Дальневосточного, Северного и Уральского Федеральных округов, которое к тому же существенно снизилось за анализируемый период, а ведь основные природные ресурсы России находятся именно на этих территориях страны.

Только за девять месяцев 2016 года лицензии отозваны уже у 84-х банков. На 01.01.2016 года только 383 банков имеют уставный капитал, который соответствует требованиям ЦБ, и 171 банк, чей уставный капитал находится в достигаемой близости к этому критерию, что соответственно составляет 52,2 % и 23,3 % от общего количества банков. Из этого количества, но уже с учетом основных показателей деятельности банков, Банк России ежемесячно определяет список 30 крупнейших банков России. В сторону сокращения движутся - 179 банков, чей уставный капитал не соответствует требованиям, т.е. эти банки и находятся в зоне риска закрытия.

Исходя из требований Банка России к уставному капиталу, многие банки претерпевают следующие трансформации: объединяются с целью увеличения и сохранения капиталов, т.е. происходит слияние капиталов; крупные банки покупают более мелкие банки, т.е. происходит поглощение; закрываются в связи с банкротством или в связи с невозможностью мелких банков выполнять требования ЦБ по работе и размеру уставного капитала, т.е. осуществляется самоликвидация или ликвидация по решению суда.

По прогнозам ряда аналитиков, начавшееся в период финансового кризиса сокращение количества действующих банков России продолжится, хотя в России присутствует дефицит качественных банковских услуг в регионах и дисбаланс пока не меняется. Мировой же опыт показывает, что если банк нашел и устойчиво занял определенную нишу по банковским услугам, то не важно – крупный это или мелкий банк, главное, чтобы он умел работать без нарушения законодательства и нормативов. Пример небольшой Швейцарии, где мирно сосуществуют крупные и мелкие банки, аналогичная ситуация и в США, на начало 2014 года там функционировало 6 812 банков .

Работа за контролем над банками не случайна, в сложившейся ситуации, финансовое положение большинства банков заставляет желать лучшего. Рассмотрим динамику изменения прибыли кредитных организаций.

Таблица 10 – Финансовый результат кредитных организаций

В миллиардах рублей

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015
Прибыль (убыток) с учетом финансовых результатов прошлого года	2243	2861	3368	3957	4149
Прибыль (убыток) текущего года	848	1012	994	589	192

Данные таблицы наглядно демонстрируют плачевное состояние банковской отрасли. Только за счет прибыли прошлых лет банком удается удерживаться на плаву. Следует отметить, что количество банков, показывающих отрицательные финансовые результаты не более 10 %, остальные хоть и показывают негативную динамику прибыли, но все же получают положительный финансовый результат.

Из рисунка наглядно видно, что основные трудности в банковской сфере возникли в конце 2013 г. Прибыльность банков в 2015 в сравнении с 2012 годом сократилась в 5 раз.

Сегменты банковского кредитования тесно связаны между собой и оказывают непосредственное взаимное влияние.

В частности, повышение ставок на межбанковском рынке приводит к удорожанию потребительских и всех остальных займов. Снижение ставки рефинансирования центральным банком, наоборот, делает кредиты более доступными.

Рынок банковского кредитования развивается в соответствии с экономикой в целом и зависит от таких показателей, как уровень инфляции, стабильность валютного курса.

Кредитный рынок в свою очередь отражает экономическую ситуацию. Так, стабильные и низкие ставки по ипотечным кредитам способствуют развитию

строительной индустрии, так как повышают спрос на рынке жилья. Проценты по потребительским кредитам формируют спрос населения на продукцию и услуги.

Среди характеристик российского банковского кредитования, его доступности следует выделить ценовые и неценовые условия. Ценовые условия представлены ставками и дополнительными комиссиями, а неценовые условия выражены сроками, объемами кредитов, требования к финансовому состоянию заемщика и качеству обеспечения по кредиту.

Динамика банковского кредитования в последние годы характеризует сегмент финансового рынка как наиболее активно развивающийся. Так, по данным Росстата за 2015 год объем кредитования российских банков составил 54 263 млрд руб., что на 94 % больше чем в 2011 году и на 10,6 %, больше чем в 2014 году (Таблица 11).

Таблица 11 – Динамика кредитов, выданных организациям, физическим лицам и кредитным организациям

Показатель	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Кредиты , выданные организациям, физическим лицам и кредитным организациям, в млрд руб	27 912	32 887	38 768	49 069	54 263
Темп прироста к предыдущему периоду, в процентах	—	24,6	15,5	16,7	0,8

Рассмотрим подробнее данные о размещенных средствах в динамике за 2011—2015 года (Таблица 12).

Можно сделать вывод, что объем кредитования в целом постоянно растет, в 2012, 2013 году рост составил 18 %, в 2014 году – 27 %, а в 2015 году – только 11 %.

Таблица 12 – Кредиты в рублях и в иностранной валюте

В миллиардах рублей

Период	Всего	Физическим лицам	Юридическим лицам	Кредитным организациям
2011	27 912	5 551	18 401	3 958
2012	32 887	7 737	20 917	4 230
2013	38 768	9 957	23 678	5 131
2014	49 069	11 330	30 842	6 895
2015	54 263	10 684	34 960	8 610

Стоит отметить, что объем кредитов в 2015 году в сравнении с 2011 годом вырос на 94 %, при этом наименьший рост (90 %) наблюдался у юридических лиц, 92 % – у физических лиц, и в 2,18 раз вырос объем кредитования кредитных организаций.

Отметим, что структура портфеля за 2011-2015 года претерпела следующие изменения: в 2011-2013 годах в портфеле кредитования увеличилась доля кредитов физических лиц с 20 % до 26 %, это произошло за счет сокращения доли кредитов юридических лиц с 66 % до 61 %. В 2013–2015 гг. ситуация изменилась в обратную сторону, объем кредитов физических лиц сократился с 26 % до 20 %, а объем кредитования юридических лиц наоборот вырос с 61 % до 64 %. И только динамика кредитования кредитных организаций была стабильна, за анализируемый период этот показатель вырос с 14 % до 16 %.

Рост объемов напрямую связан с появлением новых продуктов и дополнением существующих. Так одной из тенденций развития потребительского кредитования является привлечение клиентов посредством выпуска кредитных карт. Еще одной новой тенденцией стал переход на индивидуальное банковское обслуживание крупных частных клиентов и их семей.

Теперь рассмотрим в динамике, как изменяются объемы кредитования физическим лицам, юридическим лицам и кредитным организациям за аналогичный период (Рисунок 5).

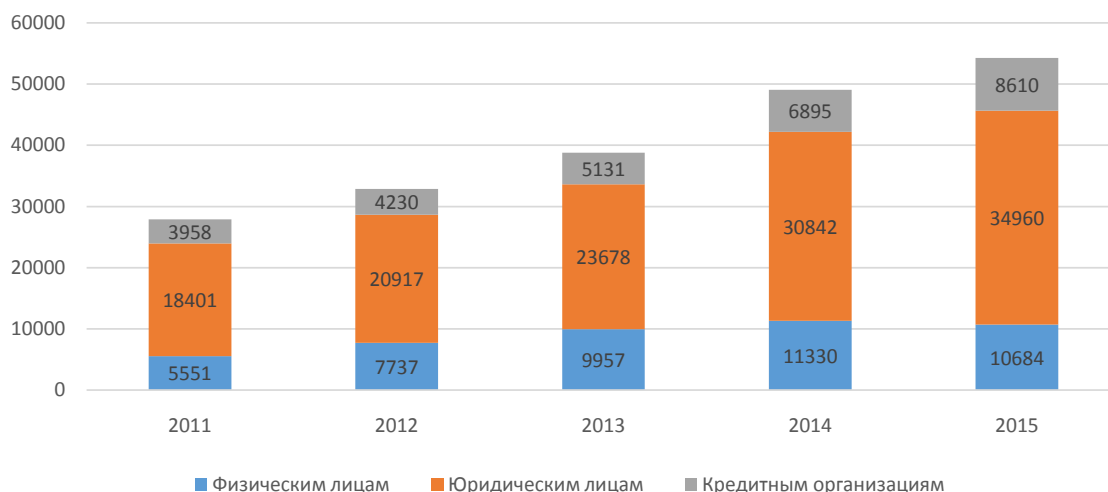


Рисунок 5 – Динамика объемов кредитования, в миллиардах рублей

Рассмотрим структуру объема кредитованию юридических лиц в зависимости от видов экономической деятельности. Объемы кредитования по видам экономической деятельности за 2015 г. представлены на рисунке.

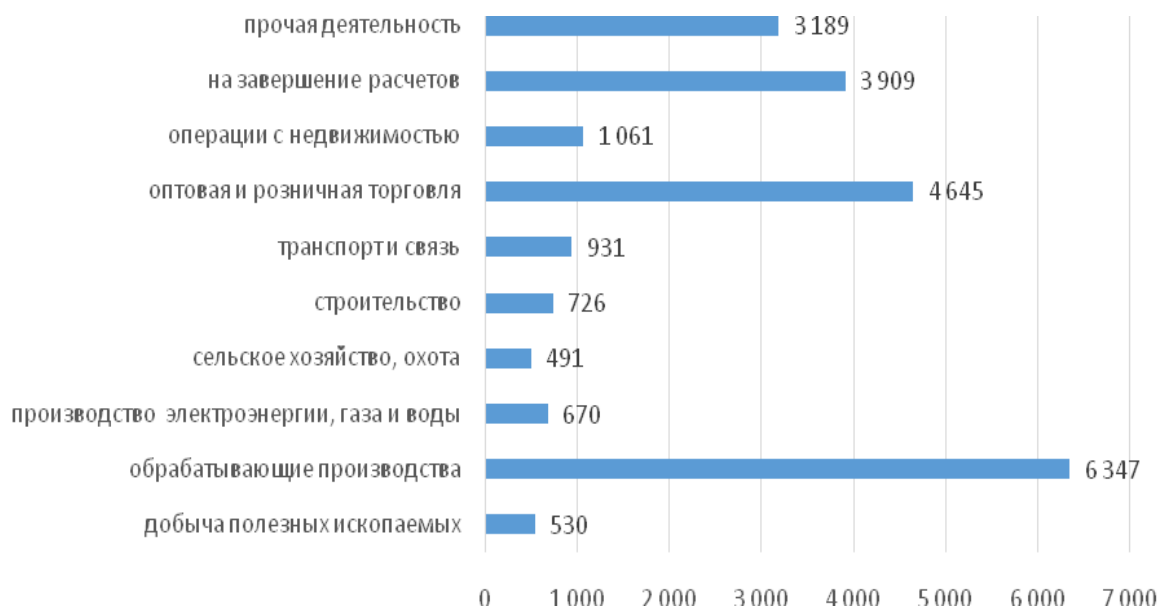


Рисунок 6 – Объемы кредитования по видам экономической деятельности на 01.01.2016 г., в миллиардах рублей

Наибольший объем кредитных средств предоставлен предприятиям обрабатывающих производств, их объем составил 6 347 млрд руб., отметим, что год назад предприятия торговли получили кредитов объемом на 9 318 млрд руб.,

тогда как в 2015 году только 4 645 млрд руб., что свидетельствует о влиянии политических санкций и спаде торговли в 2015 году.

В процентном соотношении объемы кредитования по отраслям представлены на следующей диаграмме (Рисунок 7).



Рисунок 7 – Объемы кредитования по видам экономической деятельности на 01.01.2016г., в процентах

Из рисунка видно, что 81 % кредитования приходится на обрабатывающее производство (28 %), оптовую и розничную торговлю (21 %), на завершение расчетов (18 %) и на прочую деятельность (14 %) , остальные отрасли, причем такие важные для экономики как транспорт, производство тепла, строительство и прочие занимают в структуре кредитования не более 19 %.

Рассмотрим структуру кредитного портфеля по регионам размещения. Так 45 % кредитов предоставлено субъектам малого и среднего предпринимательства в Центральном, 16 % – в Приволжском , 11 % – Северо-Западном, 9 % – Сибирском Федеральных округах, что свидетельствует о экономическом развитии этих регионов.

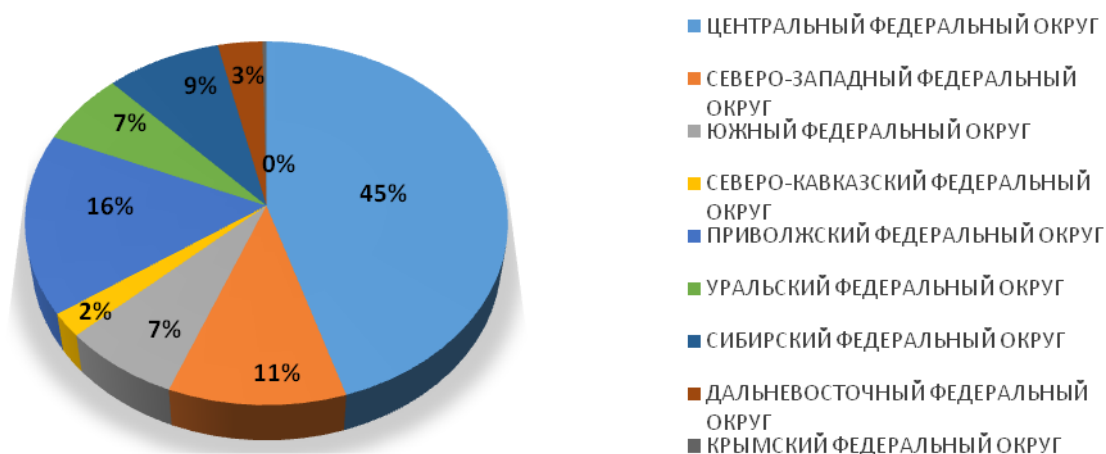


Рисунок 8 – Объемы кредитования по территориальному признаку на 01.01.2016г., в процентах

Следует отметить, что ценовые параметры кредитов, такие как процентные ставки тоже напрямую зависят от сроков. Информация по средневзвешенным процентным ставкам без учета ПАО «Сбербанк России» за 2013-2015 г.г. приведена в таблице .

Таблица 13 – Средневзвешенные процентные ставки

В процентах

Операции	Срок	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Кредиты физическим лицам	До 1 года	24,7	25,03	24,54
	Свыше 1 года	18,3	18,19	17,85
Кредиты нефинансовым организациям	До 1 года	10,1	16,73	13,89
	в т.ч. СМП	–	16,25	16,60
	свыше 1 года	11,5	13,95	13,15
	в т.ч. СМП	–	15,47	15,32

Данные таблицы демонстрируют рост процентных ставок в 2014 году для всех субъектов хозяйствования, за исключением кредитов физическим лицам на срок свыше 1 года. Но ситуация изменилась в 2015 году, так процентные ставки по кредитам физических лиц стали ниже чем в 2013 году, но в кредитовании юридических лиц динамика не столь положительная, так процентные ставки по кредитованию нефинансовых организаций сроком до одного года в 2015 году сократились по сравнению с 2014 годом, но все же не достигли уровня 2013 года,

а в сегменте кредитования малого бизнеса в 2015 году произошел рост ставки в сравнении с 2014 г. При рассмотрении кредитов на срок свыше года та же тенденция.

Следует отметить, что в 2014 года кредиты организациям стали менее доступны, их стоимость несколько выросла. Это был очень тревожный сигнал, так как недостаток источников финансирования вызывало замедление производства, а их высокая стоимость привела к значительному удорожанию конечного продукта.

Важным критерием развития денежно-кредитной политики является ставка рефинансирования, на протяжении 2013-2014 ее значение составляло 8,25 % годовых, с 01 января 2016 года ставка рефинансирования стала равняться ключевой ставке Банка России и выросла до 11,5 %. Сравнение ставок по кредитам нефинансовым организациям со значением ставки рефинансирования представлены на рисунке .

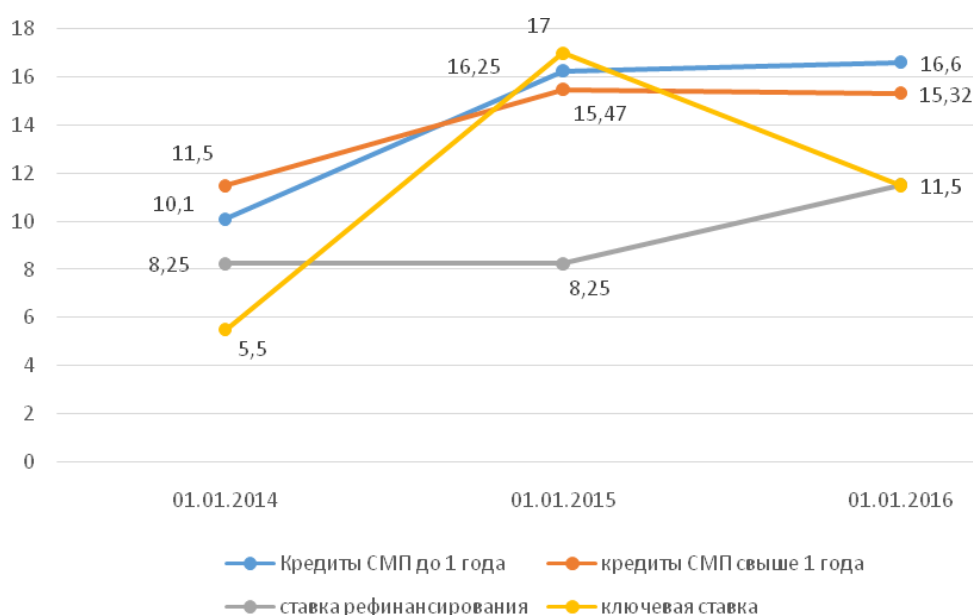


Рисунок 9 – Динамика средневзвешенных ставок по кредитам, в процентах

Из рисунка видно, что на протяжении всего периода средневзвешенная ставка по кредитам была намного больше, чем ставка рефинансирования. При этом следует заметить, что изменение ставок по кредитам никак не связано со ставкой рефинансирования, в то время как ключевая ставка – это минимальная процентная ставка, по которой Центральный банк России

предоставляет кредиты коммерческим банкам на срок в 1 неделю, и одновременно это максимальная ставка, по которой ЦБ РФ готов принимать от банков на депозиты денежные средства. Она играет ключевую роль при установлении процентных ставок по банковским кредитам и оказывает влияние на уровень инфляции и стоимость фондирования банков. И рост ключевой ставки на 01.01.2015 г. повлек рост ставок по кредитам, при этом существенное снижение ключевой ставки на 01.01.2016 г. на 5,5 процентных пункта повлекло только снижение ставки по кредитам сегмента малого и среднего бизнеса только на срок свыше года на 0,15 процентных пункта, а ставки по кредитам бизнеса на срок до года выросли на 0,35 процентных пункта.

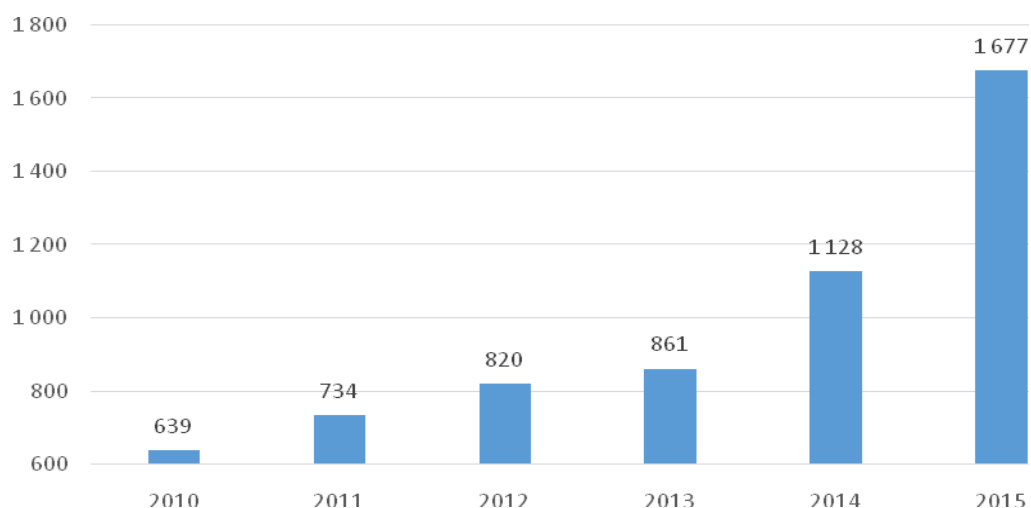


Рисунок 10 Просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам и нефинансовым организациям, в миллиардах рублей

Изменение ставок по кредитам напрямую влияет на платежеспособность заемщиков, их рост способен вызвать увеличение неплатежей и рост просроченной задолженности. Динамика просроченной задолженности по кредитам предоставленным физическим лицам и нефинансовым организациям приведена на рисунке .

Рост просроченной задолженности в 2013 году составил 5 %, в 2014 – 31 %, в 2015 году – 49 % . Данный факт не может не вызывать тревогу, причем стоит заметить, что основные негативные тенденции прослеживаются в 2015 году.

В этой связи следует отметить, что важным достижением для банковской системы было создание бюро кредитных историй. В соответствии с Законом «О кредитных историях» все банки обязаны предоставлять в бюро сведения о кредитной истории заемщиков. Данная база создавалась как для банков, так и для заемщиков. Банкам бюро кредитных историй помогает отсеять недобросовестных заемщикам, а заемщикам с положительной кредитной историей получить более дешевые кредиты. Бюро кредитных историй содержит еще мало информации и не может удовлетворить все требования по запросам, однако это является хорошей наработкой на будущее.

Приведенные финансовые данные свидетельствуют о том, что, несмотря на активное наращивание кредитного портфеля в банковской системе возникло немало проблем. В первую очередь декапитализация банковского сектора, вызванная ростом просроченной задолженности, которая в свою очередь влияет на условия кредитования физических лиц и юридических лиц. Ограничения возможностей поддержки со стороны государства ликвидности банков и кредитного рынка в целом.

Проблемы банковской системы стали одним из главных факторов, оказывающих влияние на экономическую ситуацию в России. Именно поэтому принятие как оперативных правительственных решений, так и региональных программ коммерческих банков, направленных на преодоление экономического кризиса важны сейчас, как никогда ранее.

2.2 Анализ кредитования юридических лиц в Челябинской области

По данным Главного управления Центрального банка России по Челябинской области, Территориального органа Федеральной службы государственной

статистики по Челябинской области развитие банковского сектора региона на протяжении последних лет шло в русле общероссийских тенденций и было тесно связано с ситуацией в реальном секторе экономики [68].

В течение 2013-2016 гг. число региональных коммерческих банков сократилось на 22,2 %, в тоже время количество их филиалов сократилось на 31 % , что отражено в таблице 14.

Таблица 14 – Количество кредитных организаций, функционирующих в регионе

В штуках

Показатель	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2016
Число кредитных организаций, зарегистрированных на территории Челябинской области	9	8	7	7
Число филиалов кредитных организаций, действующих на территории Челябинской области	77	73	68	53
в том числе:				
филиалов банков Челябинской области	38	38	38	38
филиалов банков других регионов	39	35	30	14

На сегодняшний день в административных границах региона зарегистрированы и полноценно функционируют семь коммерческих банков: ПАО «ЧЕЛИНДБАНК», ПАО «ЧЕЛЯБИНВЕСТБАНК», АО Банк «Снежинский», АО «РЕЗЕРВ» , АО «КУБ» , АО «УРАЛПРОМБАНК», АО «Углеметбанк».

За счет сокращения внутренних структурных подразделений (дополнительных офисов, операционных касс, кредитно-кассовых офисов) региональными и инорегиональными коммерческими банками действующая банковская сеть Челябинской области с начала 2014 г. по настоящий момент сократилась на 51 единицу, составив величину 983 пункта банковского обслуживания.

Тем не менее, сложившаяся в последние годы интенсивная конкуренция на региональном банковском рынке способствовала совершенствованию предлагаемых коммерческими банками финансовых продуктов и технологий с целью их «приближения» к потребителю, максимального учета потребностей клиентов.

Таблица 15 – Размер активов банков, зарегистрированных в Челябинской области
В тысячах рублей

№ п/п	Название	Регистрационный номер	Чистые Активы на 01.12.2016
1	ПАО «Челиндбанк»	485	43 961 921
2	ПАО «Челябинестбанк»	493	40 899 792
3	АО «Кредит Урал Банк»	2584	28 878 748
4	АО «Снежинский»	1376	8 964 367
5	АО «Углеметбанк»	2997	8 266 408
6	АО «Уралпромбанк»	2964	3 412 680
7	АО «Резерв»	2364	2 124 559

На конец 2016 г., несмотря на неблагоприятное влияние факторов внешней среды и, соответственно, сокращение числа функционирующих кредитных организаций, зарегистрированных на территории Челябинской области, по-прежнему наблюдается активность региональных коммерческих банков и при осуществлении кредитных операций, роль которых в современных условиях в обеспечении экономического роста усиливается, прежде всего, по причине все большей зависимости темпов роста производства от банковских кредитов.

В рамках настоящего исследования представляется целесообразным остановиться не только на обобщенной оценке состава и динамики кредитного портфеля региональных коммерческих банков, но и на изучении ссудной задолженности в разрезе категорий заемщиков.

Субъектом кредитования с позиции классического банковского дела являются юридические или физические лица, дееспособные и имеющие материальные или

иные гарантии совершать экономические, в том числе кредитные сделки. Субъект получения кредита может быть самого разного уровня, начиная от отдельного частного лица, организации вплоть до государства. В целом же по субъектам ссуды коммерческого банка можно разделить на три большие группы:

- ссуды, выданные юридическим лицам для кредитования текущей производственной деятельности (корпоративные ссуды);
- ссуды, предоставленные физическим лицам для удовлетворения личных потребностей (потребительские ссуды);
- ссуды, выдаваемые коммерческим банкам для поддержания ликвидности их баланса (межбанковские ссуды).

Таблица 16 – Объем кредитов по кредитным организациям, зарегистрированных в Челябинской области

В тысячах рублей

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	01.01.2017
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	37 431 249	36 677 346	37 099 067
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	2 889 590	8 218 181	19 264 547
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	28 203 320	25 432 226	25 392 996
Всего	68 523 159	70 327 753	81 756 610

Анализ динамики объемов кредитов, выдаваемых региональными коммерческими банками, позволяет отметить, что в условиях действия финансовых санкций в отношении российских банков и компаний спрос на внутренние источники финансирования вырос, их стоимость увеличилась.

Согласно данным таблицы 16 за анализируемый период объём кредитов, предоставленных региональными коммерческими банками хозяйствующим субъектам и населению Челябинской области, увеличившись почти на 16 %, и составил на 01.01.2017 г. более 81 756 610 тыс. руб., в том числе объём кредитов, предоставленных физическим лицам – 25 392 996 тыс. руб., юридическим лицам – 37 099 067 тыс. руб.

Региональные коммерческие банки в силу недостаточной капитализации не всегда в состоянии удовлетворять запросы крупных товаропроизводителей Челябинской области, а практика синдицированного кредитования недостаточно развита в регионе. В то же время высокий уровень кредитования местной экономики со стороны инорегиональных банковских структур свидетельствует об эффективности проводимой руководством Челябинской области экономической политики, в результате которой сократился отток ресурсов с территории региона и выросли вложения в ее экономику.

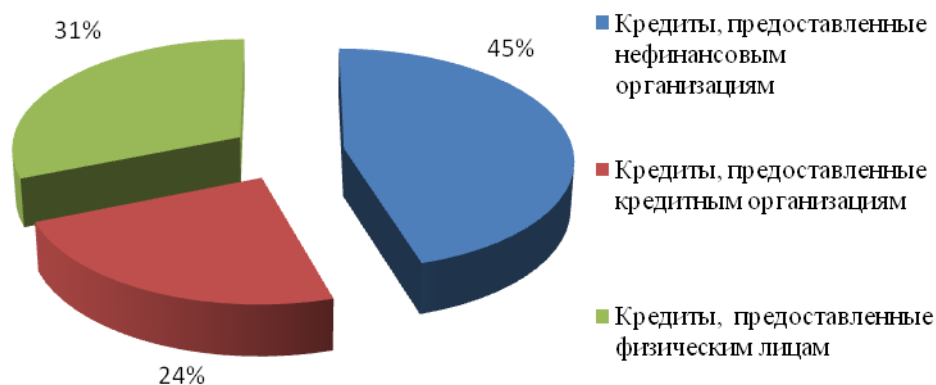


Рисунок 11 – Структура кредитов, выданных региональными банками на 01.01.2017, в процентах

Данные рисунка 11 позволяют утверждать, что основным направлением размещения ресурсов коммерческими банками, зарегистрированными и действующими на территории Челябинской области, выступает кредитование

клиентов-юридических лиц, не являющихся кредитными организациями, доля которых по итогам 2016 года составила 45 % или 37 099 067 тыс. руб.

Чрезмерная концентрация кредитных операций в одном сегменте повышает степень кредитного риска. Тогда как излишняя диверсификация кредитного портфеля создает определенные трудности в управлении заемными операциями и может стать причиной банкротства коммерческого банка, поэтому зарубежные кредитные организации определяют для себя границы вложения ресурсов в определенный сегмент. С одной стороны, настоящая структура кредитного портфеля региональных коммерческих банков свидетельствует о его слабой диверсифицированности по категориям заемщиков, но с другой стороны, такие показатели просто являются отражением кредитной политики, разработанной и реализуемой коммерческими банками Челябинской области.

Следует отметить, что несмотря на активное участие банковского сектора региона в удовлетворении потребностей населения в дополнительных денежных средствах, за анализируемый период объем кредитов, предоставленных коммерческими банками Челябинской области физическим лицам, снизился практически на 10 %. Данный факт обусловлен переходом экономики Российской Федерации и Челябинской области в частности, в стадию кризиса. Что вызвало снижение доходов и платежеспособности населения, а следовательно и снижение спроса на кредитные средства.

Кроме того, значительно увеличилась их доля в общей сумме кредитных вложений банковского сектора региона с 31 % в 2014 г. до 41 % в 2016 г. Для сравнения следует отметить, что доля кредитов физическим лицам в общем объеме выданных банками ссуд в среднем по России составила в 2016 г. 29 %, а это на 11 % ниже соответствующего показателя по Челябинской области.

Такая динамика свидетельствует об усилении взаимосвязи между банковским сектором региона и его экономикой и социальной сферой. Столь впечатляющие темпы роста обусловлены следующим. Самый привлекательный и развитый сегмент банковского рынка - обслуживание крупных корпоративных клиентов, в

последнее время характеризуется небольшой маржой и ограниченными возможностями заключения сделок на выгодных для коммерческого банка условиях, вызванных, в том числе, сильной конкуренцией со стороны международных банков. Банки, прогнозируя данную тенденцию, переориентируют стратегии своего развития на наращивание кредитования в других сегментах рынка - кредитах физическим лицам. Однако, если сравнивать показатель по Челябинской области со стандартами мировой практики потребительского кредитования, то приходится констатировать многократное отставание его уровня от уровня кредитного обеспечения потребностей населения, достигнутого в большинстве развитых стран. Так, например, в США данный показатель составляет 59 %, в Бразилии - 44 %, в Чехии – 38 % [9].

Таблица 17 – Данные по просроченной задолженности в кредитных организациях, зарегистрированных в Челябинской области

В тысячах рублей

Показатель	На 01.01.2015	На 01.01.2016	01.01.2017
Кредиты и прочие размещенные средства, предоставленные нефинансовым организациям	2 759 743	3 412 415	4 841 326
Кредиты, депозиты и прочие размещенные средства, предоставленные кредитным организациям	0	200 000	179 704
Кредиты и прочие средства, предоставленные физическим лицам	474 906	629 621	738 284
Всего	3 234 649	4 242 036	5 759 314

Следует отметить факт незначительного объема просроченной задолженности по кредитам, выданным населению, что прослеживается на рисунке 12. Ее доля в общем объеме просроченной задолженности кредитных организаций региона и

составляет 13 %. Столь незначительные объемы просроченной задолженности по данному виду кредитных вложений говорят о достаточном уровне платежеспособности заемщиков, а также об их желании взаимодействовать с банковским сектором региона в долгосрочной перспективе. Высокая доля просроченной задолженности приходится на кредиты, выданные предприятиям, которая составила 84%. В условиях кризиса , способность организаций отвечать по своим обязательствам значительно снижается, и к концу 2016 г. составила 4 841 326 тыс. руб.

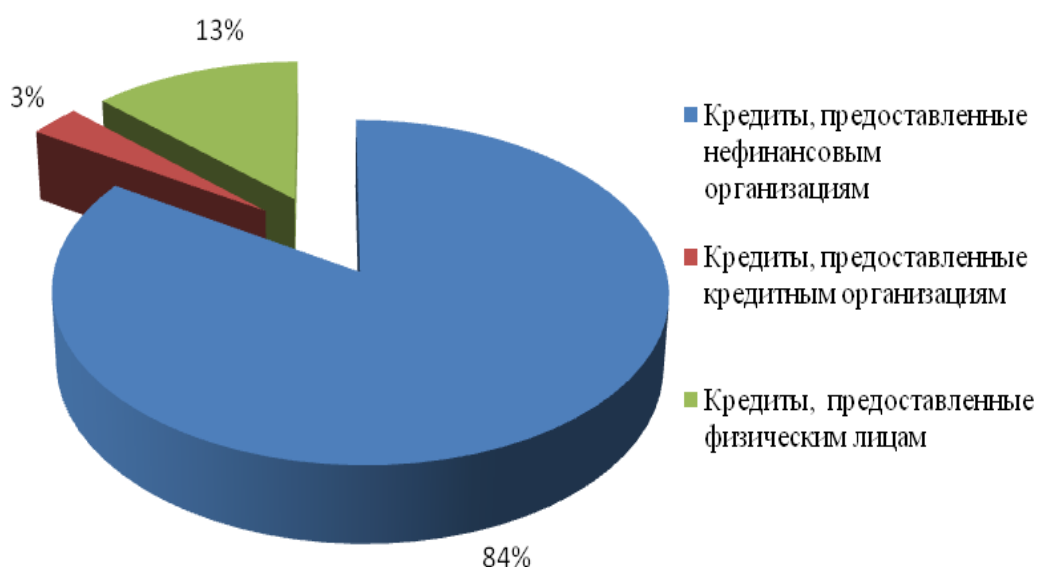


Рисунок 12 – Структура просроченной задолженности по кредитам, выданными региональными банками на 01.01.2017, в процентах

В заключение структурного анализа кредитных вложений региональных коммерческих банков отметим, что наименьшая доля в общем объеме кредитного портфеля приходится на ссуды клиентам–кредитным организациям.

В целом же результаты исследования, позволяют отметить следующие тенденции, характерные для кредитного рынка Челябинской области:

– высокий уровень концентрации банковского сектора региона по капиталу и кредитам;

- наличие на региональном уровне высоких рисков кредитования из-за неопределенности состояния экономики;
- рост просроченной задолженности по кредитам в абсолютном выражении, а также сокращение кредитных сделок с корпоративными клиентами в силу неудовлетворительного финансового состояния заемщиков кредитных организаций;
- перечень потенциальных заемщиков в регионе ограничен, в основном, предприятиями промышленности, торговли и общественного питания;
- наличие на региональном рынке инорегиональных кредитных учреждений, осуществляющих активное кредитование юридических ;
- низкая диверсификация размещенных средств.

Однако, несмотря на неразвитость отдельных направлений деятельности, банковский сектор Челябинской области играет положительную роль в социально-экономическом развитии региона. Его возрастающие финансовые возможности все в большей степени позволяют удовлетворять потребности активно развивающихся отраслей экономики, а также спрос на свободные денежные средства со стороны некоторой части населения

2.3 Анализ методики оценки кредитоспособности юридических лиц

Отсутствие единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности позволяет банкам использовать разнообразные методы анализа кредитоспособности заемщика. Наиболее распространенными являются:

- расчет и анализ финансовых коэффициентов;
- анализ денежного потока;
- рассмотрение показателей делового риска;
- комплексный анализ кредитоспособности заемщика;
- рейтинговая модель;
- прогнозная модель;

- модели Альтмана и Чессера;
- правило «шести Си»;
- «СAMPARI»;
- «PARTS»;
- метод, разработанный Ассоциацией российских банков.

Расчет финансовых коэффициентов применяется практически во всех российских коммерческих банках. Суть данного метода заключается в расчете коэффициентов ликвидности, рентабельности, финансового левериджа, эффективности использования активов.

Ликвидность – способность заемщика своевременно рассчитываться по своим обязательствам.

Коэффициент финансового левериджа (финансового рычага) определяется как соотношение между заемным и собственным капиталом. Нормативным является значение на уровне единицы. Если результат менее единицы, следовательно, юридическое лицо менее зависимо от заемных средств. Коэффициент автономии входит в состав показателей финансового рычага, находится как отношение собственного капитала юридического лица к валюте баланса.

Основными в расчетах являются коэффициенты эффективности использования активов, включающие в свой состав:

- продолжительность одного оборота активов. Оценка данного показателя проводится в сравнении с периодами предшествующими отчетному. Чем больше у организации доля основного капитала, тем больше будет период оборачиваемости. Если же преобладают оборотные активы, то процесс оборачиваемости ускоряется. Расчет производится по формуле (1) [42]:

$$Об = \frac{CpO}{B} \cdot Д, \quad (1)$$

где Об – продолжительность одного оборота активов;

CpO – средняя сумма основных и оборотных активов;

B – выручка;

Д – число дней в анализируемом периоде;

– число оборотов активов за интересующий период, отражает эффективность использования активов за месяц, квартал, год. Чем меньше оборотов, тем больше пользы от их применения. Рассчитывается как отношение числа дней в анализируемом периоде к продолжительности одного оборота активов;

– коэффициент оборачиваемости активов, определяется как отношение выручки к средней сумме основных и оборотных активов. Чем больше значение данного коэффициента, тем лучше предприятия.

Для определения, к какому классу относится заемщик, проводят сопоставление полученных результатов с нормативными значениями, специфичными для каждой отрасли, в которой функционирует заемщик. На основе полученных результатов составляется рейтинг в баллах, полученный путем умножения класса, к которому отнесен тот или иной показатель, на его долю в совокупности, равной 100 единиц. Границы соответствия сумм полученных баллов к определенному классу заемщика коммерческий банк вправе устанавливать самостоятельно [25].

Метод оценки кредитоспособности заемщика на основе анализа денежных потоков заключается в рассмотрении всех поступлений и выплат юридического лица за отчетный период. Расчет денежных потоков рассчитывается двумя методами:

– прямой метод связан с главной книгой, которая имеется на предприятия, и в которой отражена текущая деятельность предприятия. Используя эти данные можно рассчитать денежный поток не только по всему предприятия, а так же по различным видам деятельности;

– косвенный метод показывает расхождение в показателях между прибылью и денежными средствами на предприятия, так как в ходе проведения деятельности могут возникнуть как доходы, так и расходы, которые оказывают влияние на изменение прибыли, но не касающиеся величины денежных средств. Например, платежи по кредиту, в который взяты материалы, отличаются от их стоимости [9].

Притоком денежных средств могут служить: чистая прибыль,

амортизационные отчисления, снижение авансовых выплат и др. Оттоком: возврат ссуд, увеличение платежей по налогам, расчеты с бюджетом.

Метод оценки заемщика на основе анализа делового риска подразумевает оценку риска, включающего нерезультативное использование финансовых, трудовых, технических ресурсов и преждевременное окончание кругооборота фондов (снабжение, производство, реализация). К стадии снабжения можно отнести вид поставок, число поставщиков и их местоположение, длительность поставок. Стадию производства целесообразно оценивать по таким критериям как квалификацию сотрудников и их число, производительность оборудования и его фактический возраст. Стадию реализации оценивают численности и платежеспособности клиентов, объемам занимаемого рынка [8].

Д.А. Ендовицкий предлагает оценивать кредитоспособность заемщика в качестве системы, включающей в себя определенные элементы.

Данный метод носит название «Комплексный анализ кредитоспособности заемщика» (КАКЗ), он состоит из взаимосвязанных блоков, в каждом из которых представлена аналитическая информация, и расположенных в логической последовательности, в которых описаны конкретные действия, в результате поэтапного совершения которых достигается поставленная цель, а именно оценка кредитоспособности заемщика [21]. КАКЗ предполагает проведение оценки, начиная с экспресс-анализа заемщика и заканчивая ретроспективным анализом результатов кредитования. КАКЗ – это не только оценка кредитоспособности, но и анализ кредитных рисков и обеспечения по кредиту. Основным недостатком метода является то, что он требует проработки большого количества информации, трудоемкость Процесс совершения КАКЗ можно представить в виде схемы 1 [20].

Блок 1 – выяснение применения кредита, оценка опыта взаимодействия с заемщиком и предоставляемого залога, оценка документов, определение принадлежности к той или иной отрасли заемщика.

Блок 2, 3, 4 – аналитические исследования.

Блок 5 – интерпретация полученных результатов на предыдущих этапах

анализа. Выносится решение о выдаче или отказ в кредите.

Блок 6 – осуществляется контроль за заемщиком, выявление отклонений от кредитной сделки, тем самым предупреждение кризисных ситуаций.

Блок 7 – ретроспективный анализ.



Рисунок 13 – Комплексный анализ кредитоспособности заемщика

Наличие обратной связи позволяет внести корректировки в блок 1 при отрицательных результатах оценки на оперативном (блок 6) и ретроспективном анализе (блок 7) [21].

Кредитоспособность заемщика зависит от взаимодействия как положительных, так и отрицательных факторов, поэтому существует большое разнообразие подходов к оценке кредитоспособности заемщика, классификацию которых предлагает профессор И. В. Вишняков [14].



Рисунок 14 – Классификация подходов к оценке заемщика

Подходы, отнесенные к классификационным моделям, способствуют группировке заемщиков по различным признакам.

Рейтинговая модель заключается в получении итогового показателя путем произведения значения коэффициентов и их доли в интегральном показателе. На сегодняшний день, при оценке кредитоспособности заемщика с помощью рейтинговой модели используют финансовые коэффициенты: коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, финансового левериджа. Не смотря на явное достоинство данной модели – простота расчетов, существуют и явные недостатки, такие как:

- коэффициенты характеризуют положение дел заемщика в прошлом, то есть упор делается на ретроспективные данные;
- основой расчетов служит финансовая отчетность, если данные в ней недостоверны, то и показатели будут искажены;
- не учитывается анализ таких показателей, как репутация заемщика, перспективы развития, оценка клиентской базы и поставщиков [15].

Прогнозные модели опираются на статистические данные и финансовые

коэффициенты. С помощью них рассчитывается, на каком уровне к банкротству находится оцениваемая фирма. Если она находится близко к показателям средней фирмы-банкрота, то при ухудшении деятельности она, либо обанкротиться, либо благодаря банку ее положение улучшится. Таким образом данная модель оценки является сигналом для предупреждения банкротства заемщика.

Модель Альтмана характеризует качество кредитоспособности заемщика [28].

В общем виде ее можно представить (2):

$$Z = A_1 \cdot X_1 + A_2 \cdot X_2 + \dots + A_n \cdot X_n, \quad (2)$$

где Z – значение оценки;

A_n – весовые коэффициенты, отражающие показатели риска;

X_n – фактор риска.

Модель Чессера позволяет рассчитать невыполнение заемщиком условий кредитного договора, учитывает не только непогашение кредита, но и любые отклонения от заключенного договора (8) [45]:

$$Y = -2,0434 - 5,24 \cdot X_1 + 0,0053 \cdot X_2 - 6,6507 \cdot X_3 + 4,4009 \cdot X_4 - 0,0791 \cdot X_5 - 0,122 \cdot X_6, \quad (3)$$

где X_1 – отношение высоколиквидных активов к сумме активов;

X_2 – отношение нетто-продажи к сумме высоколиквидных активов;

X_3 – отношение брутто-доходов к сумме активов;

X_4 – отношение суммы задолженности к сумме активов;

X_5 – отношение основного капитала к чистым активам;

X_6 – отношение оборотного капитала к нетто-продажам.

В систему показателей Бивера входит помимо самого коэффициента Бивера, показатель рентабельности активов, коэффициент финансового левериджа, коэффициент общей ликвидности и другие. Значение коэффициента Бивера должно быть больше -0,15, иначе положение заемщика свидетельствует о неблагоприятном состоянии, близком к банкротству. Расчет производится по формуле (4) [10]:

$$K_{\text{Бивера}} = \frac{Чпр - А}{Доб + Коб}, \quad (4)$$

где $K_{\text{Бивера}}$ – коэффициент Бивера;

Чпр – чистая прибыль;

А – амортизация;

Доб – долгосрочные обязательства;

Коб – краткосрочные обязательства.

Модели, в основе которых лежит комплексный анализ, опираются на количественные факторы, не учитывая качественные показатели [36].

Правило «шести Си» используется в банках США, и включает шесть характеристик заемщика:

- характер заемщика, то есть ответственность, надежность, серьезность;
- способность заимствовать денежные средства: иметь право подавать заявку на кредит;
- денежные средства, то есть способность заемщика расплачиваться в установленном объеме и срок денежными средствами;
- обеспечение, то есть наличие залога;
- условия, мониторинг деятельности заемщика после выдачи кредита [38].

Метод «СAMPARI» основывается на рассмотрении кредитной заявки и предлагаемых финансовых документов, с последующим выделением наиболее значимых факторов, по мнению кредитора, например таких как, характеристика клиента, доходность деятельности, оценка залога, размер кредита и его использование, с последующей их оценкой и уточнением после личного собеседованием с заемщиком [11].

Метод «PARTS» схож с методом «СAMPARI» в том, что в основу входит также рассмотрение отдельных характеристик заемщика, но упор больше делается не на определение его кредитоспособности, а в установлении суммы кредита, срока его возврата, цели получения кредита, наличие обеспечения.

Метод, разработанный Ассоциацией российских банков. Как и в рассматриваемых выше подходах в основу оценки кредитоспособности положены следующие характеристики заемщика:

- солидность, рассматриваются прошлые отношения заемщика с кредиторами;
- способность, конкурентоспособность продукции заемщика;
- доходность, обоснованность вложения средств в конкретного заемщика;
- реальность достижения поставленных результатов;
- обоснованность суммы кредита;
- возвратность, наличие залога;
- обеспеченность кредита правами заемщика [34].

Оценку заемщика проводят в совокупности с перечисленными характеристиками и финансовыми коэффициентами. Недостатком данной методики является применение ее только лишь при краткосрочном кредитовании, так как не учитываются различные риски.

В настоящее время из рассмотренных методик по-прежнему актуальной и востребованной остается метод оценки заемщика с помощью финансовых коэффициентов, так как существует наличие нормативных данных, с которыми можно произвести сопоставление полученных данных. Несмотря на достоинства метода, недостатки так же присущи ему: это ретроспективность данных, показатели не нацелены на определение будущего состояния заемщика, они отражают лишь ведение дел заемщика в предыдущем периоде, так же не учитывается репутация заемщика, возможность к развитию и расширению деятельности.

Нормативным актом реализации оценки кредитоспособности заемщика является методика оценки кредитных рисков заемщиков – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей [7].

Базовой информацией при проведении финансового анализа заемщика – юридического лица на обычной системе налогообложения является:

- бухгалтерская отчетность заемщика с расшифровками;
- данные управленческого учета о движении денежных средств;
- данные банков, обслуживающих заемщика.

Базовой информацией о состоянии активов, обязательств заемщика и ее

финансовых результатах могут быть выбраны данные управленческого учета, если выполняются перечисленные ниже условия:

- бухгалтерская отчетность неадекватно и (или) не полностью отражает состояние активов, обязательств заемщика, финансовые результаты заемщика (определяется путем собеседования с ответственными лицами заемщика);

- управленческий учет адекватно и полностью отражает состояние активов, обязательств заемщика, финансовые результаты заемщика [17].

При использовании в качестве базовой информации данных управленческого учета обязательным условием является проверка достоверности предоставленных данных управленческого учета.

Проверка может быть осуществлена:

- путем анализа первичных документов, сопровождающих совершение сделок – подтверждение объемов продаж, объемов дебиторской и кредиторской задолженности;

- путем анализа заключенных заемщиком договоров (контрактов) – подтверждение объемов продаж, объемов дебиторской и кредиторской задолженности;

- осмотром складов заемщика – подтверждение товарно-материальных остатков;

- с помощью посещения офиса и производства заемщика – подтверждение данных о наличии средств производства;

- путем посещения офиса заемщика и проверки форм ведения управленческого учета на месте;

- путем получения информации о заемщике из сторонних источников [27].

Данные о движении денежных средств заемщика должны подтверждаться данными выписок о движении денежных средств по счетам заемщика из обслуживающих банков ее банков и данными о наличном денежном обороте. При проведении финансового анализа индивидуальных предпринимателей и юридических лиц на упрощенной системе налогообложения, может быть

использована следующая информация:

- налоговая отчетность заемщика;
- данные управленческого учета заемщика;
- данные банков, обсуживающих заемщика.

Данные управленческого учета заемщика берутся на основании форм, предложенных банком заемщику, либо в формах, которые приняты у заемщика при наличии всех данных, необходимых банку. Используемые данные управленческого учета должны адекватно отражать реальное состояние заемщика, могут быть использованы вместе с данными налоговой отчетности.

При использовании в качестве базовой информации данных управленческого учета кредитным работником составляются на дату посещения Заемщика (при выдаче кредита), в дальнейшем – ежеквартально на отчетную дату следующие финансовые отчёты:

- аналитическая, консолидированная форма баланса;
- отчёт о прибылях и убытках [37].

До вынесения решения банка о кредитоспособности заемщика, осуществляют оценку активов и пассивов:

1) оценка ликвидных средств. Для большинства заемщиков из числа субъектов малого и среднего предпринимательства ликвидные активы включают в себя кассу и средства на банковских счетах;

2) оценка товарно-материальных запасов необходима для того чтобы проследить их общий уровень и выявить наличие дисбаланса, проверить остатки по категориям: сырье, полуфабрикаты, готовая продукция;

3) оценка дебиторов позволяет составить кредитному работнику профессиональное суждение, необходимо учесть размер долга и насколько реально для заемщика получить эти деньги.

4) оценка предварительно оплаченных расходов фирмы. Сумма заранее оплаченных расходов заемщика (ИП), указанная в бухгалтерской отчетности, может быть перепроверена по действующим договорам и соответствующим

банковским переводам. На практике единственная проблема, которая может возникнуть в связи с предоплатами заемщика это ненадежность поставщика;

5) оценка основных средств предполагает оценку всего оборудования, недвижимость, автотранспорт, используемые в бизнесе и принадлежащие заемщику (учредителям предприятия). Оценка активов производится по справедливой стоимости – это сумма, на которую актив может быть обменен или обязательство исполнено при сделке между осведомленными, заинтересованными, независимыми сторонами [16];

Оценка текущих пассивов – это начисленные налоги в федеральный и местные бюджеты, а также начисленная зарплата сотрудников, которые подлежат уплате в течение ближайших дней и месяцев. Текущие обязательства также включают неоплаченные счета поставщикам материалов (кредиторская задолженность). Предприятие закупает товары и услуги, а уже затем она может расплачиваться за них поставщикам в течение нескольких месяцев. Как быстро в среднем клиент расплачивается по своим долгам можно проверить по формуле:

$$K = \frac{Kp.k}{C} \cdot 30, \quad (5)$$

где K – длительность расплаты клиента по долгам;

$Kp.k$ – сумма краткосрочных товарных кредитов;

C – стоимость товаров и материалов, купленных за месяц;

30 – число дней.

Данный коэффициент отражает, степень «возложения надежд» заемщика на товарный кредит. Тенденция к увеличению срока погашения долгов поставщикам есть фактор риска в отношении ликвидности. Как правило, срок более 90 дней считается очень продолжительным. Каждая позиция пассивов, которая кажется необычной с точки зрения либо размера, либо срока, должны быть рассмотрена индивидуально.

Источники информации – это учетные записи, расписки о частичной оплате, договоры с поставщиками, выписки с банковских счетов. Предоплата покупателей означает, что заемщик получил оплату за товары, которые еще не

были поставлены, и эта выручка еще не засчитана [7];

б) оценка кредитов и прочих обязательств – это обязательства перед физическими и юридическими лицами, не связанные с какой-либо определенной поставкой товаров или услуг, то есть которые не связаны напрямую с текущей хозяйственной деятельностью заемщика. Кредитный работник должен внимательно смотреть, не обратился ли заемщик за кредитом, чтобы расплатиться по старым долгам;

7) оценка собственного капитала. Собственный капитал показывает величину средств, которые защищают бизнес от риска возможных убытков. Чем больше доля собственного капитала в сальдо баланса, тем более стабильно финансовое положение предприятия [29].

Определение кредитоспособности заемщика основывается не только на анализе бухгалтерского баланса, но и отчета о прибылях и убытках. Он должен быть подготовлен за предшествующие 3–6 месяцев работы. Для получения реальной картины того положения, в котором находится организация (индивидуальный предприниматель), кредитный работник должен собрать данные, содержащиеся в официальной и управленческой отчетности, и затем проверить их на логическую состоятельность [41].

Прибыль (или убыток) могут быть результатом двух видов деятельности: операционная прибыль (убыток), полученные в результате «регулярной» хозяйственной деятельности, и прибыль (убыток) от реализации основных средств, включая инвестиции. Важно понять, что только операционная прибыль является постоянной. Напротив, прибыль, полученная от ликвидации части активов, искажает реальную картину деятельности предприятия.

Если предприятие получает прибыль в основном в результате не операционной деятельности, это может служить сигналом того, что предприятие испытывает трудности с исполнением своих обязательств и что она находится в очень плохом положении.

При оценке кредитоспособности юридического лица применяют метод

дисконтирования активов. Его сущность заключается в том, чтобы оценить действительную стоимость всех активов предприятия в условиях реализации с ограниченным сроком экспозиции (скажем в случае обращения на предмет залога или банкротства).

То есть с целью более консервативного подхода к заемщику, и учитывая вероятность наличия неполной и (или) необъективной информации о заемщике, а так же вероятность возможных потерь каких либо активов заемщиком, с помощью поправочных коэффициентов понизить стоимость мало ликвидных активов и дебиторской задолженности, по которой есть вероятность невозврата в случае каких-либо проблем у дебиторов [14].

Рекомендуемые значения дисконта по некоторым активам представлены в таблице 12.

Таблица 18 – Рекомендуемые значения дисконта

Статьи актива	Дисконт, в процентах	Поправочный коэффициент
1. Ликвидные средства	0	1,0
2. Товарные запасы	20–30	0,7–0,8
3. Дебиторы:	30–40	0,6–0,7
– просроченные дебиторы	30–70	0,3–0,7
– безнадежные дебиторы	100	0,0
4. Недвижимость	10–30	0,7–0,9
5. Автотранспорт	30–40	0,6–0,7
6. Оборудование	40–50	0,5–0,6
7. Узкоспециализированное оборудование	40–80	0,2–0,6

При дисконтировании активов сумма дисконта заносится в статью пассива «Резерв на возможные потери активов», тем самым, уменьшая сумму собственного капитала [7].

Таблица 19 – Порядок расчёта финансовых показателей

Показатель	Общий порядок расчёта
1. Коэффициент финансовой независимости (K_n)	$K_n = \frac{CK}{A}, \quad (6)$ <p>где CK – собственный капитал; A – активы компании.</p>
2. Коэффициент текущей ликвидности (L_T)	$L_T = \frac{OA}{KP}, \quad (7)$ <p>где OA – ликвидные оборотные активы, KP – краткосрочные пассивы, тыс. руб.</p>
3. Рентабельность продукции (продаж) (P_{II})	$P_{II} = \frac{\Pi_p}{B_p}, \quad (8)$ <p>где Π_p – прибыль от реализации продукции в отчётном периоде; B_p – выручка от реализации в отчётном периоде.</p>
4. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами (СОС)	$СОС = \frac{(CK + ДП - BOA)}{OA}, \quad (9)$ <p>где CK – собственный капитал; ДП – долгосрочные заёмные средства; BOA – внеоборотные активы; OA – ликвидные оборотные активы.</p>

Оценка показателей производится в соответствии с таблицей 20, в которой представлены значения показателей и соответствующие им баллы.

Итоговый результат находится в результате умножения оценки рассчитанных показателей на вес показателя и на пять баллов. Полученное произведение и есть итоговая оценка по финансовым показателям.

Таблица 20 – Оценка показателей

Показатель	Значение, в процентах			Оценка, баллы
	Производство	Торговля	Услуги	
1. Рентабельность продукции	> 15,0	более 20,0	более 30,0	1,0
	от 8,0 до 15,0	от 10,0 до 15,0	от 10,0 до 18,0	0,8
	от 0 до 8,0	от 0 до 10,0	от 0 до 10,0	0,6
	менее 0	менее 0	менее 0	0,4
2. Величина собственных оборотных средств	> 0			1,0
	< 0			0,4

Окончание таблицы 20

3. Коэффициент финансовой независимости	от 0,8	от 0,8	от 0,8	1,0
	от 0,5 до 0,8	от 0,4 до 0,8	от 0,4 до 0,8	0,8
	от 0 до 0,5	от 0 до 0,4	от 0 до 0,5	0,4
	В других случаях не более			0,0
4. Коэффициент текущей ликвидности	более 4,0			1,0
	от 2,0 до 4,0			0,8
	от 1,0 до 2,0			0,6
	менее 1,0			0,4

Корпоративных клиентов принято классифицировать по тому, в какой отрасли он осуществляет свою деятельность. Значительная доля кредитуемых клиентов относится к торговле, промышленной отрасли и сельскому хозяйству. В промышленной области кредиты берутся заемщиками в основном на реконструкцию объектов, модернизацию основных фондов, покупку нового оборудования. Традиционные критерии систематизации корпоративных клиентов различается по следующим показателям:

- форма собственности. Различают государственную и негосударственную, ООО, ЗАО, ОАО;
- источник финансирования деятельности. Различают бюджетную, небюджетную, то есть коммерческую и общественную;
- объем операций: крупные, средние и мелкие;
- отраслевая принадлежность: промышленность, торговля, сфера обслуживания, сельское хозяйство.

Проводя классификацию корпоративных клиентов по финансовым показателям, разделяют корпоративных клиентов в зависимости от классности клиента в качестве заемщика. Первоклассные корпоративные клиенты – организации сотрудничество, с которыми наиболее предпочтительна банком,

вследствие кредитование проводится на выгодных условиях.

В общем, классификацию можно подразделить на абсолютную, к которой относятся объем выручки, финансовая устойчивость, положение на рынке, опыт работы на рынке, рентабельность деятельности, и относительную, к ней относятся кредитная история [16].

Кредиты, которые востребованы корпоративными клиентами [28]:

1) краткосрочное кредитование. Данный вид кредитования применяется для краткосрочного финансирования потребностей. Используется при недостатке средств на текущем счете клиента. Предоставляются на 30 дней для покупки товаров и материалов, финансирования краткосрочных разрывов в платежах. Предприятия-заемщики, которые пользуется данным видом кредита, относятся к торговле, как оптовой, так и розничной, производственные организации, которые изготавливают товары для конечного потребителя, для выплаты заработной платы сотрудникам, уплаты налогов. Ставка по кредиту обуславливается сроком кредита и категории риска заемщика;

2) кредитование расчетного счета (овердрафт). Выступает как банковский кредит, проводимый через текущий счет клиента, тем самым позволяет снимать денежные средства со счета постепенно в пределах данного кредита. Овердрафт – банковский кредит, который выглядит, как возможность тратить с текущего счета больше, чем есть в наличии. Овердрафтом могут пользоваться только надежные клиенты банка по договору, в котором прописывается сумма овердрафта. Овердрафт отличается от обычных кредита тем, что в погашение задолженности направляются суммы, которые поступают на текущий счет клиента [30];

3) предоставление долгосрочных кредитов. Долгосрочный кредит – это кредит, который предоставляется заемщику на срок более года и используется в большинстве случаев как инвестиционный капитал;

4) организация проектного финансирования. Данный вид кредитования имеет следующие особенности, так как специфика целевого назначения кредита, более значительный срок предоставления и высокая степень риска. Для того чтобы

уменьшить риски кредитования, банк выдвигает ряд условий. Например, получение контрольного пакета акций фирмы, наличие высоколиквидного залога, долевое участие. Поскольку инвестиционный кредит выдается на длительные сроки, осуществляется не только анализ текущего положения заемщика, но и учет динамики финансового состояния предприятия [11];

5) организация синдицированного кредитования. Суть данного вида кредитования заключается в объединении банков для предоставления кредита, это позволяет концентрировать нужный объем средств и распределить риски между участниками операции;

б) лизинговые операции. Сущность лизинга заключается в составлении договора финансовой аренды (лизинга), по которому одно лицо обязуется купить в собственность прописанное договором имущество у определенного поставщика и предоставить это имущество другому лицу за плату во временное пользование для предпринимательских целей [13];

7) ипотечное кредитование. Заемщиков выступает не компания, а физическое лицо, точнее сотрудник, работающий в компании признаваемой банком корпоративным клиентом. Таким сотрудникам предлагают ипотеку по льготным условиям;

8) факторинг – это выкуп платежных требований у поставщика товаров, переуступка права требования, разновидность комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала поставщика [26];

9) предоставление банковских гарантий – это безотзывное обязательство банка выплатить установленную денежную сумму в том случае, если условия контракта не выполняются стороной, за которую банк дает гарантию. Существует несколько видов гарантий:

– платежная гарантия применяется, чтобы гарантировать продавцу оплату приобретенных покупателем товаров и услуг;

– тендерная гарантия применяется при проведении международных тендеров и гарантирует покрытие расходов организаторов тендера в случае, когда если

участник отказывается или не принимает заказ;

– гарантия исполнения применяется для обеспечения поставки товаров или оказания услуг в срок и на условиях, означенных в контракте;

– гарантия возврата авансового платежа обеспечивает возврат авансового платежа покупателю, если не выполнены продавцом обязательства по поставке товаров или предоставлению услуг;

10) авалирование векселей третьих лиц. Авалирование векселей представляет гарантию платежа по векселю со стороны банка. За эту услугу клиент уплачивает банку вознаграждение [11].

Оценка финансового положения корпоративных клиентов схожа с оценкой юридических лиц, рассматриваемая выше, но имеются свои особенности. Такие как: количество оцениваемых показателей увеличивается, уровень значимости показателей меняется, оценка показателей отличается. Для оценки финансового положения корпоративного заёмщика используются, помимо с приведенными коэффициентами, рассчитываемые для оценки финансового положения юридических лиц, показатели оборачиваемости [7].

Правило Фишберна свидетельствует о том, что об уровне значимости показателей неизвестно ничего кроме неравенства 15. Тогда оценка (формула 16) отвечает максимуму информационной неопределенности об объекте исследования, то есть позволяет принимать наилучшие оценочные решения в наихудшей информационной обстановке.

Рассчитанные по формуле 16 уровни значимости (веса) показателей могут корректироваться в соответствии с профессиональным суждением.

В целях анализа выделяются 3 группы предприятий: производство, предприятия торговли, предприятия сферы услуг [44].

Уровень значимости показателей определяются отдельно для каждой группы (таблица 21). Оценка данных показателей представлена в таблице 22. В таблице 23 отражены возможные ситуации, которые может принять темпы роста дебиторской и кредиторской задолженности.

Таблица 21 – Уровень значимости показателей

Показатель	Производство	Торговля	Услуги
1. Коэффициент финансовой независимости	0,13	0,07	0,27
2. Коэффициент текущей ликвидности	0,10	0,27	0,07
3. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	0,24	0,13	0,20
4. Рентабельность продукции (продаж)	0,33	0,33	0,33
5. Показатели оборачиваемости	0,20	0,20	0,13

Таблица 22 – Оценка показателей

Показатель	Значение, в процентах			Оценка, баллы	
	Производство	Торговля	Услуги		
1. Рентабельность продукции	более 10,00	более 15,00	более 18,00	1,00	
	от 5,00 до 10,00	от 10,00 до 15,00	от 10,00 до 18,00	0,80	
	от 0 до 5,00	от 0 до 10,00	от 0 до 10	0,60	
	менее 0	менее 0	менее 0	0,40	
2. Коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами	>0			1,00	
	<0			0,40	
3. Коэффициент финансовой независимости	от 0,50	от 0,30	от 0,50	1,00	
	от 0,40 до 0,50	от 0,15 до 0,30	от 0,40 до 0,50	0,80	
	от 0,00 до 0,40	от 0,00 до 0,15	от 0,00 до 0,40	0,60	
	В других случаях не более			0,40	
4. Коэффициент текущей ликвидности	более 1,20			1,00	
	от 1,00 до 1,20			0,80	
	от 0,80 до 1,00			0,60	
	менее 0,80			0,40	
5. Соотношение и динамика показателей оборачиваемости	<=1,00	0,50	1	0,50	1,00
	от 1,00 до 1,15	0,40	2	0,40	0,80
	от 1,15 до 1,30	0,30	3	0,30	0,60
	более 1,30	0,20	4	0,20	0,40

Таблица 23 – Сценарии

Номер сценария	Характеристика
1. Сценарий	Темп роста дебиторской задолженности $< 0,9$ и темп роста кредиторской задолженности ≤ 1
2. Сценарий	Темп роста $0,9 <$ дебиторской задолженности ≤ 1 и темп роста кредиторской задолженности ≤ 1
3. Сценарий	Темп роста $1 <$ дебиторской задолженности $\leq 1,5$
4. Сценарий	Темп роста дебиторской задолженности $> 1,15$

Итоговая оценка производится на основании суммирования вкладов каждого показателя.

Для получения более полной характеристики финансового положения заемщика дополнительно рассчитываются следующие показатели [48]:

- величина чистых активов (сумма активов организации за вычетом краткосрочных и долгосрочных обязательств);
- рентабельность собственного капитала (отношение чистой прибыли к собственному капиталу);
- рентабельность совокупного капитала (отношение чистой прибыли к валюте баланса).

Помимо юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, корпоративных клиентов, заемщиком может выступать недавно образованное юридическое лицо. Проведение оценки такого заемщика имеет свои особенности. Финансовое положение вновь образованного предприятия в течение не менее 3 месяцев с момента образования оценивается как плохое. В то же время, если комплексный анализ ситуации позволяет оценить перспективу финансового положения заёмщика как благоприятную (оценить возможности заемщика в установленные кредитным договором сроки в полном объеме исполнить обязательства по ссуде как сильные), то указанное обстоятельство (благоприятная перспектива финансового положения) может приниматься во внимание в качестве иного существенного фактора при классификации ссуды в более высокую

категорию качества. При оценке перспектив финансового положения вновь образованных юридических лиц следует принимать во внимание перспективы развития бизнеса исходя из оценки степени востребованности рынком (конкурентоспособности) производимой продукции (услуг) и фактическую динамику бизнеса (соответствие темпов фактической реализации проекта запланированным). При этом могут использоваться результаты маркетинговых исследований, информация, представленная в бизнес-планах, планах развития заемщиков, данные о развитии бизнеса за истекший период времени с момента его организации. [33].

Анализ перспектив финансового состояния заёмщика, занимающегося производством товаров (оказанием услуг), проводится по следующим позициям:

- 1) отраслевые перспективы;
- 2) перспективы позиции на рынке;
- 3) набор производимых товаров (услуг), охват рынка (перспективы);
- 4) зависимость от поставщиков, потребителей;
- 5) современность применяемых технологий;
- 6) качество управления, компетентность управленческого персонала;
- 7) корпоративное управление;
- 8) реализация бизнес-плана, плана развития [17].

Каждая позиция оценивается по 5 бальной шкале и представлена в таблице 20.

Таблица 24 – Оценка позиций

	В баллах
Наименование	Оценка
1. Отличные позиции	5
2. Сильные позиции	4
3. Удовлетворительные позиции	3
4. Слабые позиции	2
5. Уязвимые позиции	0

Для каждой позиции определяется уровень значимости, представленный в таблице 25.

Таблица 21 – Уровень значимости позиций

В процентах

Позиция	Уровень значимости
1. Отраслевые перспективы	7
2. Перспективы позиции на рынке	7
3. Набор производимых товаров (услуг), охват рынка (перспективы)	7
4. Зависимость от поставщиков/потребителей	7
5. Современность применяемых технологий	7
6. Качество управления, компетентность управленческого персонала	7
7. Корпоративное управление, прозрачность структуры группы и функций ее отдельных участников	7
8. Реализация бизнес-плана, плана развития	51

Итоговая оценка определяется путем умножения оценки на уровень значимости и суммированием полученных оценок по каждой позиции. Если итоговая оценка превышает 3 балла, то перспектива финансового положения заёмщика оценивается как благоприятная [29].

Таким образом, проведение оценки кредитоспособности заемщика уменьшают потери банка, путем выявления недобросовестных заемщиков и финансовое положение которых не позволяет отвечать по обязательствам кредитного договора. Тем самым анализ заемщика повышает эффективность деятельности банка, снижая риски кредитования.

В рамках оценки кредитоспособности заемщика региональными банками выступает методика кредитных рисков заемщика, в которой приводятся факторы, влияющие на возвратность кредита и оценка рисков. Классификация факторов:

1) финансовые факторы дают возможность взглянуть на состояние любого заемщика. Финансовая оценка заемщика образует ядро кредитного анализа, имеет наибольший вес. Финансовые показатели рассчитываются автоматически по балансу и отчету о прибылях и убытках. В данном виде показателей может быть представлена недостоверная информация, ее неактуальность оценивается по шкале:

– 5 баллов – вероятность наличия неполной или неактуальной и недостоверной информации отсутствует (на момент вынесения профессионального суждения в досье есть все финансовые документы на последнюю отчётную дату, бухгалтерская и налоговая отчётность содержит отметки налогового органа, в предоставленной заёмщиком информации кредитным специалистом не выявлено противоречий);

– 4 балла – вероятность наличия неполной или неактуальной и недостоверной информации незначительна (на момент вынесения профессионального суждения в досье есть бухгалтерская и налоговая отчётность на последнюю отчётную дату, содержащая отметки налогового органа о получении, расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности на последнюю отчётную дату, в досье отсутствуют один или несколько иных документов, в предоставленной заёмщиком информации кредитным специалистом не выявлено противоречий);

– 3 балла – существует определённая вероятность наличия неполной или неактуальной и недостоверной информации (на момент вынесения профессионального суждения в досье есть бухгалтерская и налоговая отчётность на последнюю отчётную дату, но нет отметок налогового органа о получении или нет расшифровок дебиторской и кредиторской задолженности на последнюю отчётную дату, в предоставленной заёмщиком информации кредитным специалистом не выявлено противоречий);

– 2 балла – есть значительная вероятность наличия неполной или неактуальной и недостоверной информации (на момент вынесения профессионального суждения в досье нет бухгалтерской или налоговой отчётности на последнюю отчётную дату или кредитным специалистом выявлены противоречия в предоставленной заёмщиком информации);

– 1 балл – нет информации на последнюю отчётную дату;

2) к внутренним факторам относят [38]:

– деловая репутация заемщика – наличие (отсутствие) объективной и достоверной информации о деловой репутации заемщика, а также

перспективность сотрудничества с ним (в том числе по другим банковским продуктам) и его лояльность по отношению к банку.

- качество управления организацией заемщиком – информация о предпринимательских качествах заемщика, его опыте, личных качествах, наличие связей. Кроме того, нужно оценить уровень подготовки персонала, мотивацию.

- принадлежность заемщика к неформальным ассоциациям (наличие связанных фирм) – связанные компании представляют собой разнообразные хозяйственные объединения предприятий различных организационно правовых форм, которые имеют общие хозяйственно-финансовые потоки или объединены общим руководством и общими учредителями. В случае наличия связанных фирм нужно оценить связанный с этим риск (вероятность оттока денег из бизнеса заемщика, наличие проблем в связанных бизнесах).

- согласованность позиций акционеров (участников) по основным вопросам деятельности заемщика – необходимо, по возможности, оценить отношения между лицами, принимающими решение, в том числе по вопросам разделения ответственности по принимаемым решениям, срок совместной работы акционеров (участников);

3) риски проекта, то есть определяется перспективность проекта, планы развития заемщика и возможные дополнительные расходы. Чем больше срок окупаемости кредита, тем больше риск для заемщика [16].

Оценка рисков проводится по пятибалльной шкале, по следующей схеме [41]:

- «5 баллов» – полное отсутствие негативного влияния данного фактора на платежеспособность заемщика и уверенность, что его появление за период кредитования невелико;

- «4 балла» – отсутствие негативного влияния данного фактора на платежеспособность заемщика, при возможности его появления за период кредитования;

- «3 балла» – наличие кредитного риска при незначительном влиянии на возвратность кредита;

– «2 балла» – наличие риска при существенном влиянии на возвратность кредита;

– «1 балл» – наличие риска препятствующего своевременному возврату кредита.

Комментарии с пояснением проставленной оценки в обязательном порядке включаются в профессиональное суждение.

В случае значительного уровня риска устанавливается штрафной коэффициент:

– 0,5 – если оценка риска меньше единицы;

– 0,8 – если оценка риска находится в интервале от единицы до двух включительно;

– в остальных случаях штрафной коэффициент равен 1.

При возможности снизить риск, составляется профессиональное суждение об инструментах (факторах), снижающих кредитные риски (например, при наличии связанных фирм, принятие решения об их поручительстве по кредиту уменьшает влияние этого фактора) [19].

В профессиональном суждении должно быть обосновано, как именно, и насколько снижается влияние данного риска. Нельзя обосновывать снижение риска надежным залогом или отличными оценками по другим факторам (например, положительной кредитной историей).

Степень снижения влияния риска устанавливается в процентном отношении от 0 до 100 %, где 100 % – это полное устранение риска.

Для каждой группы кредитных рисков, влияющих на возвратность кредита (финансовые, внешние, внутренние, проектные), а также для факторов внутри групп определяется уровень значимости.

Уровень значимости факторов представлен в таблице 25. Итоговая оценка по группе рисков производится в результате умножения полученной оценки по каждому из показателей на его значимость, которая определяется каждым банком по своему усмотрению [30].

Таблица 25 – Уровень значимости факторов

В процентах

Группа рисков	Вес группы	Факторы	Значимость показателя
1. Финансовые	65	1. Финансовые показатели	65
		2. Динамика финансовых показателей	15
		3. Наличие неполной и (или) неактуальной и (или) недостоверной информации о заёмщике	15
		4. Информация о выполнении заёмщиком обязательств по различным кредитным договорам	5
2. Внутренние	15	1. Деловая репутация заёмщика и руководителей организации-заёмщика	30
		2. Качество управления организацией-заёмщиком,	30
		3. Принадлежность заёмщика к неформальным ассоциациям (наличие связанных фирм)	10
		4. Согласованность позиций акционеров по основным вопросам деятельности заёмщика, в том числе финансовым и производственным.	30
3. Внешние	10	1. Общее состояние отрасли, к которой относится заёмщик.	40
		2. Конкурентное положение заёмщика в отрасли.	10
		3. Существенная зависимость от одного или нескольких поставщиков и(или) заказчиков.	30
		4. Зависимость деятельности заёмщика от роста цен при покупке товаров и услуг и от падения цен при продаже товаров и услуг	20
4. Проект	10	1. Возможные доп. расходы	60
		2. Краткосрочные и долгосрочные планы и перспективы развития заёмщика.	20
		3. Перспективность проекта	20

Если итоговая оценка по группе рисков меньше 4 баллов, то проводится её корректировка с учётом покрытия рисков по следующей формуле [46]:

$$K_{op} = \frac{(4 - O) \cdot \Pi}{100} + O, \quad (10)$$

где K_{op} – корректировка с учетом покрытия рисков;

O – итоговая оценка по группе рисков;

Π – уровень покрытия рисков.

В других случаях корректировка не производится.

Общая предварительная оценка осуществляется на основании суммирования каждой группы рисков, полученной в результате умножения полученной оценки и веса группы.

Общая оценка рисков проводится по формуле [11]:

$$R = O_n \cdot \prod_{j=1}^k \prod_{i=1}^n F_{ij} \cdot 10, \quad (11)$$

где O_n – общая предварительная оценка рисков;

F_{ij} – штрафной коэффициент по фактору;

i – номер фактора в группе рисков;

n – количество факторов в группе;

j – номер группы рисков;

k – количество групп рисков.

Оценка округляется вверх до ближайшего целого числа.

Финансовое положение заёмщика оценивается в соответствии с таблицей 26.

Таблица 26 – Оценка финансового положения

В баллах

Финансовое положение	Общая оценка рисков
1. Хорошее	40–50
2. Среднее	20–39
3. Плохое	0–19

Таким образом, по количеству полученных баллов, в результате оценки различных групп рисков, определяется финансовое состояние заемщика.

Рекомендуемый размер расчётного резерва определяется в соответствии с финансовым положением, к которому относится заемщик и обслуживанием долга

Необходимость данного резерва обусловлена наличием кредитных рисков в деятельности банка. Формирование резерва производится по каждой ссуде в том случае, если ссуда имеет индивидуальные признаки обесценения и по портфелю однородных ссуд, то есть по группе ссуд, незначительных по сумме и имеющих общие признаки (таблица 25).

Таблица 27 – Рекомендуемый размер расчётного резерва

Финансовое положение		Обслуживание долга, в процентах		
Группа	Подгруппа, баллы	Хорошее	Среднее	Неудовлетворительное
1. Хорошее (40-50 баллов)	40–50	0 (I категория качества)	от 1 до 7 (II категория качества)	от 21 до 30 (III категория качества)
2. Среднее (20-39 баллов)	34–39	от 1 до 7 (II категория качества)	от 21 до 30 (III категория качества)	от 51 до 100 (IV категория качества)
	27–33	от 8 до 14 (II категория качества)	от 31 до 40 (III категория качества)	
	20–26	от 15 до 20 (II категория качества)	от 41 до 50 (III категория качества)	
3. Плохое (0-19 баллов)	14–19	от 21 до 30 (III категория качества)	от 51 до 100	100 (V категория качества)

Итоговый результат оценки финансового положения заёмщика формируется отчёт по оценке кредитного риска, определению категории качества и величины расчетного резерва по ссуде.

Таблица 28 – Рекомендуемая ставка резерва по портфелю однородных ссуд

В процентах

Портфель однородных ссуд	Ссуды для малого и среднего бизнеса	
	Портфели обеспеченных ссуд	Портфели прочих ссуд
1. Без просроченных платежей	0,5	1
2. Просроченные платежи (1–30 дней)	1,5	3
3. Просроченные платежи (31–90 дней)	10	20
4. Просроченные платежи (91–180 дней)	35	50
5. Просроченные платежи (более 180 дней)	75	

Ставки резервов по портфелю однородных ссуд с обеспечением в два раза меньше, нежели по портфелям без обеспечения. Количество просроченных платежей находится в прямой зависимости со ставкой по резерву, чем выше количество дней просроченных платежей, тем выше и ставка.

Настоящая методика обязательна для применения всеми подразделениями банка, ответственными за проведение операций, предусмотренных положением.

Основными рассчитываемыми показателями при оценке кредитоспособности заемщика являются коэффициент финансовой независимости, коэффициент текущей ликвидности, рентабельность продукции, коэффициент обеспеченности оборотных активов собственными оборотными средствами.

Существуют определенные нормативы уровня значимости показателей, индивидуальные для каждой отрасли. Не смотря на разнообразие методов оценки финансового положения заемщика, существуют факторы, которые не позволяют оценить финансовое положение, поэтому банку необходим инструментарий, позволяющий осуществить полноценную качественную оценку заемщика – юридического лица.

Настоящее время диктует постоянное совершенствование деятельности не только заемщиков, но и банка в целом. Разработка рекомендаций по повышению эффективности деятельности банка, внедрение новых технологий необходима для поддержания высокой конкурентоспособности банка на данном сегменте рынка.

3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

3.1 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщика

Кредитование юридических лиц – это процесс в результате, которого кредитор должен обработать большое количество информации, документации, произвести анализ показателей, прежде чем заключать договор с хозяйствующим субъектом. Поэтому каждый банк использует свой набор показателей при проведении оценки. Но при многообразии существующих методик есть один недостаток – статичность информации. Поэтому кредиторам следует опираться не на одну методику, а учитывать совокупность методик, позволяющих предвидеть положение заемщика в будущем [12].

Нормативными актами РФ определены следующие факты, наличие которых у заемщика, не позволяет оценить его финансовое положение как хорошее. К ним относится [7]:

- 1) наличие текущей картотеки неоплаченных расчетных документов к банковским счетам заемщика;
- 2) наличие просроченной задолженности перед бюджетом (федеральным, региональным, местным) и внебюджетными фондами;
- 3) наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате;
- 4) наличие у заемщика скрытых потерь (например, неликвидных запасов готовой продукции и (или) требований, безнадежных ко взысканию) в размере, равном или превышающем 25 % его чистых активов (собственных средств);
- 5) случай (случаи) неисполнения в течение последнего года заемщиком обязательств по иным договорам с кредитной организацией – кредитором либо прекращение заемщиком обязательств по иным договорам с кредитной

организацией – кредитором предоставлением взамен исполнения обязательства отступного в форме имущества, которое не реализовано кредитной организацией в течение 180 календарных дней или более;

б) не предусмотренная планом развития заемщика (бизнес-планом), согласованным с кредитной организацией, убыточная деятельность заемщика, приведшая к существенному (25 % и более) снижению его чистых активов (для кредитных организаций – собственных средств (капитала) по сравнению с их максимально достигнутым уровнем.

Если финансовое положение заемщика по расчётам было определено как хорошее, но имеет место хотя бы один из приведённых выше фактов, то финансовое положение заемщика оценивается как среднее и процент резерва на возможный потери по ссудам определяется в соответствии с таблицей 29 [4].

Таблица 29 – Определение размера расчетного резерва

В процентах

Качество обслуживания долга	Категория качества	Рекомендуемый размер расчетного резерва
1. Хорошее	II	1–7
2. Среднее	III	21–30
3. Плохое	IV	51–63

На основе приведенной таблицы 29, можно сделать вывод, что чем выше обслуживание заемщиком долга, то есть своевременное ежемесячное погашение обязательств, в соответствии с кредитным договором, тем процент размера расчетного резерва ниже. Поэтому банк так тщательно относится к выбору заемщика [12].

В настоящее время, актуальной является проблема оценки кредитоспособности заемщика, так как при наличии разнообразных методов оценки, расчета показателей, анализа и сбора информации о потенциальном заемщике, упор делается на ретроспективные данные, то есть рассматривается информация и делается вывод о качестве финансового положения заемщика на прошедшую дату.

Поэтому осуществляя анализ финансовой отчетности заемщика, необходимо

учитывать, что он будет обременен не только текущими обязательствами, которые имеются на дату оценку, но и кредитным договором, поэтому наличие свободных денежных средств у субъекта должно хватать не только на текущие расходы, но и на погашение долга. Но за период выплаты денежных средств, установленным кредитным договором, положение заемщика может ухудшиться, из-за захвата рынка конкурентами и появлением у потребителей новых потребностей. Тем самым следовало бы делать упор кредиторам на будущий потенциал развития профессиональной деятельности заемщика, произвести анализ его деловой репутации, рынка, на котором он функционирует, то есть произвести анализ внешнего макроокружения фирмы [22].

Анализ макроокружения включает рассмотрение:

- экономической составляющей, которая дает понять банку как будут приобретаться и распределяться ресурсы. Так же предполагается провести анализ темпа инфляции в стране, нормы налогообложения, уровня безработицы, средней заработной платы персоналу, процентной ставки, анализа конкурентной среды. Данная информация даст кредитору представление о проблемах, с которыми столкнется заемщик в результате осуществления своей деятельности на рынке [9];

- правовой составляющей, которая дает представления о границах действия, в которых будет функционировать заемщик. Это различные законы и нормативно-правовые акты;

- политической составляющей. Её изучение объясняется тем, чтобы быть в курсе об отношении государства к той или иной отрасли, о возможности введения новых законов, которые тем или иным образом могут пагубно отразить на деятельности заемщика [43];

- социальной составляющей. Необходимо иметь представления об отношении рабочих к труду и качество жизни, ценностям, их вероисповедание, демографический рост. Социальные изменения происходят медленно, но когда случаются, могут кардинально повлиять на деятельность организации.

Влияние макроокружения на организации различна, обуславливается их

функционированием в разных отраслях.

Рассмотрим динамику объема выданных кредитов и состояния просроченной задолженности в Челябинской области. Данные представим в виде гистограмм на рисунках 15 и 16.

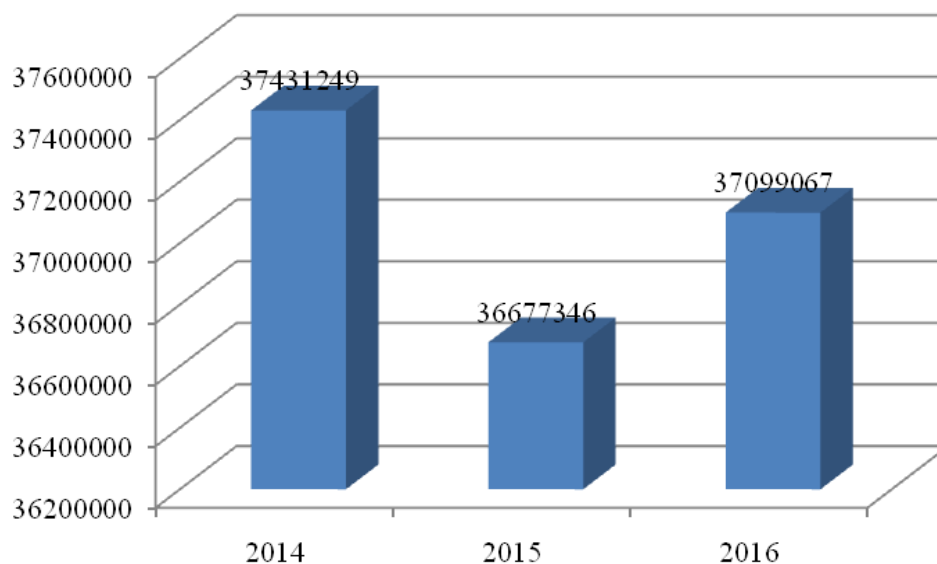


Рисунок 15 – Динамика объемов кредитов, выданных региональными банками юридическим лицам, в тысячах рублей

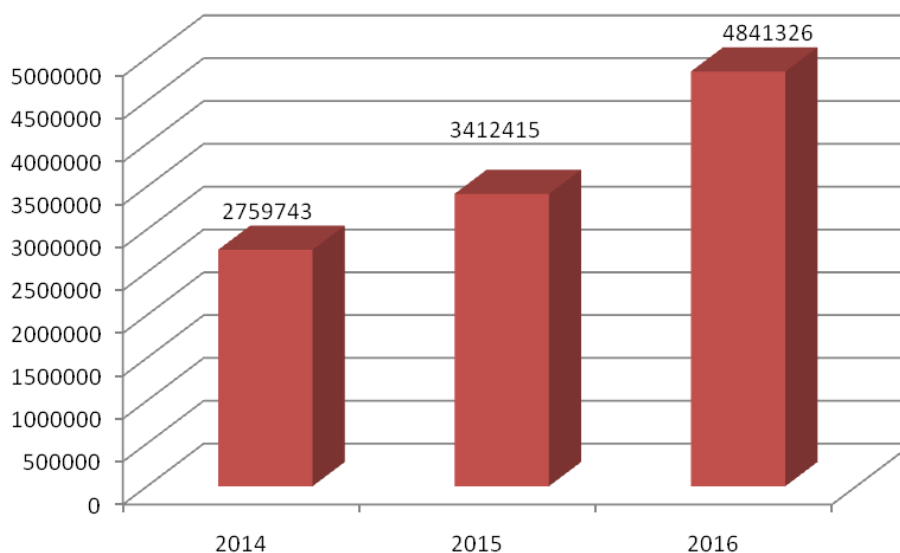


Рисунок 16 – Динамика просроченной задолженности по кредитам, выданным региональными банками юридическим лицам, в тысячах рублей

Данные гистограмм наглядно демонстрируют, что при уменьшении объема кредитования, уровень просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам, значительно увеличивается в течение рассматриваемого периода с 2014-2016 гг. В данный период экономика региона и страны в целом находилась в состоянии кризиса.

Динамику финансового положения своих компаний за 2015 год большинство руководителей оценили как негативную. Более чем у половины предприятий (54,4%) финансовая устойчивость снизилась, из них почти у 10% - существенно. Доля положительных оценок составила всего 9,1%.

Об ухудшении предпринимательского климата в стране бизнесмены неизменно говорят с 2012 года. В 2014 году проблемы малого и среднего бизнеса обнажились полностью: стагнация экономики, девальвация рубля, снижение потребительского спроса привели к закрытию и банкротству многих компаний из сферы МСП. Уже в следующем году более половины опрошенных предпринимателей (53,4%) заявили об ухудшении условий для ведения деятельности, причем более 10% из них отметили серьезное ухудшение (по данным опроса МСП Банка 1201 респондента). Примечательно, что некоторое улучшение оценок наблюдалось в сегменте агропредприятий, которые, по всей видимости, успели почувствовать некоторые выгоды, связанные с введенными РФ контрсанкциями.

Количество качественных заемщиков уменьшалось, а текущая долговая нагрузка росла, что мешало бизнесменам брать новые кредиты. Девальвация рубля, кризис и санкции принесли с собой ухудшение финансового положения многих компаний, снижение потребительского спроса. Добавилась неясность перспективы сбыта продукции, а значит, и доли прибыли, которую бизнес мог отдавать на обслуживание кредита.

Таким образом, падающие обороты и схлопывание рынка кредитования сократило число малых и даже средних предприятий. Банкам было сложно

понять, на сколько увеличение кредитной нагрузки под силу заемщику в условиях снижения спроса и экономической нестабильности.

В связи с этим банкам рекомендуется усовершенствовать действующую методику оценки кредитоспособности предприятий, которая позволит кредиторам дать объективную оценку финансового состояния заемщика в условиях кризиса. В ранее рассматриваемых методиках не учитываются внешние факторы, такие как:

- обстановка на международном рынке;
- прогноз курса доллара;
- прогноз цен на нефть.

То есть, при оценке кредитоспособности заемщика в большей степени учитываются количественные показатели, а не качественные.

Рекомендуется ввести новую балльно рейтинговую систему, руководствуясь Положением Банка России № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» .

При этом, при расчета рейтинга согласно новой методике, будет учитываться на каком рынке работает предприятие. поэтому необходимо представить 2 варианта расчета с учетом внешних факторов.

Таблица 30 – Варианты учета внешних факторов при оценке кредитоспособности заемщика (разработано автором)

Варианты	1 вариант	2 вариант
Рынок	Внешний рынок (экспорт произведенных товаров)	Внутренний рынок
Фактор	Курс доллара/евро	Фактор отраслевой специфики
Показатель, рассчитываемый с учетом введенного фактора	Кэш-флоу	Конечная стоимость продукции

Первый вариант будет использоваться для предприятий-экспортеров. При расчете показателя кэш-флоу будет учитываться курс доллара/евро.

Кэш Флоу – движение денежных средств в рамках компании, проекта или продукта. Имеются в виду свободные деньги на счетах и в кассе (свободный

резерв), то есть наиболее ликвидные активы. Выражается итоговым показателем с отрицательным или положительным знаком, который формируется из поступлений и платежей.



Рисунок 17 – Схема методики расчета Кэш-Флоу с учетом внешнего фактора (разработано автором)

Компания, имеющая на руках свободные средства, может оперативно вложить их в бизнес и получить еще больше денег и прибыли. Также это весомый аргумент для банков и кредиторов, рассматривающих возможность предоставления займа. Она высчитывается как сумма денежных потоков по 3-ем ключевым направлениям деятельности компании:

– Операционный денежный поток. Деньги, полученные или потраченные в ходе внутренних (операционных) бизнес-процессов. Рассчитывается как сумма

оборотного капитала и притока денежных средств. Если компания платежеспособна, результат будет положительным.

– Инвестиционный денежный поток. Деньги, полученные от продажи долгосрочных активов, или потраченные на инвестиционные нужды (строительство, инвестиции).

– Финансовый денежный поток. Деньги, полученные от предоставления кредита/займа, или выплаченные в виде дивидендов, возврата займа или выкупа акций.

С использованием новой методики в ретроспективном анализе денежных потоков будет учитываться курс доллара за прошедший анализируемый период, согласно курсу Центрального банка. При расчете перспективного анализа, на весь срок кредита в обязательном порядке, будет учитываться курс доллара, прогнозируемый Центральным Банком.

Второй вариант методики подразумевает дополнительный учет фактора отраслевой специфики при расчете себестоимости продукции. например, при оценки кредитоспособности предприятия металлургической отрасли, в себестоимость продукции учесть прогнозируемую цену на металл.

3.2 Возможный экономический эффект от предлагаемой методики

С наступлением 2016 года многие владельцы ощутили, что ситуация начала выправляться в лучшую сторону во многом благодаря инициативам правительства, поддержке и активной работе созданной в июне 2015 года Федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (Корпорации МСП), банков и общественных объединений.

Для стабилизации экономики, которая подразумевает в том числе поддержку малого и среднего бизнеса, правительство предусмотрело включение в систему ключевых показателей эффективности банков с госучастием индикаторов, характеризующих динамику кредитования субъектов МСП. Удельный вес

кредитования этих предпринимателей в общей системе показателей банков должен быть не менее 10 %.

Методика, предлагаемая в 3 главе, позволит банкам дать более объективную оценку финансового состояния заемщика, а так же оценить его платежеспособность в перспективе. Вышеизложенные меры направлены на сокращение просроченной задолженности по кредитам, выданным региональными банками юридическим лицам. Что позволит сократить резервы на возможные потери по ссудам. и тем самым обеспечить увеличение прибыли, по средствам улучшения качества кредитного портфеля.

Так же предлагаемые мероприятия рекомендуется использовать для рефинансирования действующих кредитов. Это позволит выстроить актуальную кредитную линию для погашения задолженности заемщиком с учетом его будущих потоков. Рефинансирование текущих клиентов, в свою очередь, обеспечит увеличение комиссионных доходов банка, за счет страхования залогового имущества и других комиссионных сборов. Что положительно скажется на прибыли банка, в кризисном состоянии экономики, когда расширить кредитный портфель значительно сложно, эффективнее работать над его качеством.

Отметили положительная динамика и прогнозируется спрос на кредитные продукты со стороны бизнеса во второй половине 2017 года, опираясь на адаптацию предпринимателей к текущей рыночной ситуации и рост потребительской активности населения, что напрямую повлияло на рынок кредитования МСБ.

Бизнесмены активно инвестируют в проекты по импортозамещению, а для этого берут долгосрочные кредиты. Банки идут навстречу потребностям бизнеса, предоставляя кредиты на срок до 10 лет.

Тренд 2015 года удалось поменять и ситуация на рынке кредитования малого бизнеса начала улучшаться. В целом рынок практически прекратил снижение, что

в сравнении с падением на 8-10% за аналогичный период является положительной динамикой.

В мелких региональных банках осторожно говорят о положительной динамике на рынке кредитования малого и среднего бизнеса, но отмечают суммарный рост кредитного портфеля для этого сектора экономики и сокращение просроченной задолженности. Специалисты банка считают, что рынок кредитования еще окончательно не разморожен. Дела хорошо идут у больших системных игроков - крупных банков, которые начали охотно выдавать кредиты с начала 2016 года. Маленькие игроки и микрофинансовые организации (МФО) имеют рост просрочки по кредитам малого и среднего бизнеса.

Доля просроченной задолженности в портфеле кредитов, выданных субъектам МСП, растет, однако темпы ее прироста замедлились в 1-м полугодии 2016 года более чем в 2 раза - за полгода доля прибавила еще 1,6 п. п. и на начало июля 2016 составляет 15,21 % портфеля. В 2015 году этот показатель вырос с 7,7 до 13,64 %, а прирост составил 5,93 п. п. за 12 месяцев, из них 4 п. п. пришлось на первое полугодие.

Стоит отметить, что в сегменте 30 крупнейших по размеру активов банков уровень просроченной задолженности падает и замедляет темп прироста, в то время как в сегменте банков, не входящих в число крупнейших, такой тенденции не наблюдается. У них уровень просроченной задолженности непрерывно растет с начала 2015 года и на 1 июля 2016 года составляет 17,1% (в сегменте 30 крупнейших банков доля просроченной задолженности составила на аналогичную дату 13,7% портфеля).

В настоящее время Минэкономразвития совместно с Банком России, Корпорацией МСП и МСП Банком осуществляет комплексную поддержку малых предприятий. Она включает в себя организацию инфраструктуры поддержки субъектов МСП в регионах РФ, а также повышение доступности банковских и микрокредитов.

По состоянию на 1 августа 2016 года объем текущего выданного портфеля гарантий Корпорации МСП составляет 36,3 млрд руб., а объем рассмотренных заявок на предоставление гарантий - более 5 тыс. В рамках программы стимулирования кредитования субъектов МСП работает сеть из 40 банков-партнеров и 12 уполномоченных банков, которая должна существенно увеличить объемы кредитования в 2016 году.

Чтобы еще больше увеличить темпы выдачи кредитования под проекты, создается модель оказания гарантийной поддержки субъектам малого и среднего бизнеса и многоканальная система продвижения продуктов.

Так, в рамках данной системы рассмотрение гарантийных заявок банков-партнеров реализуется при участии Корпорации МСП и региональных гарантийных организаций с соответствующим разделением клиентских сегментов.

Многоканальная система продвижения гарантийных продуктов предполагает возможность для бизнесменов направлять заявки на получение гарантийной поддержки не только через сеть банков-партнеров, но и через сеть многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг (МФЦ), центры поддержки предпринимательства, органы исполнительной власти и отраслевые ассоциации.

Кроме того, при участии Корпорации МСП и МСП Банка предоставляются кредиты в сумме от 50 млн до 1 млрд руб. на инвестиционные цели и оборотные средства в приоритетных отраслях по ставке 11% и 10% соответственно. Льготное фондирование долгосрочных кредитов через уполномоченные банки предоставляет на срок до трех лет.

Еще одним важным источником доступности кредитов для МСП стали микрофинансовые организации. Микрозаймы, как правило, дороже обычных, но доступнее и не требуют длительного согласования. Долго на этом рынке царили небольшие частные компании. По оценке экспертов Минэкономразвития, капитализация МФО с госучастием на 1 июля 2016 года составила 24,2 млрд руб.,

таким образом, прирост с начала года составил заметные 7 %. При этом на их долю на рынке микрофинансирования приходится уже весомые 25 %. Объем действующего портфеля государственных МФО вырос к 1 июля 2016 года по сравнению с 1 января более чем на 12% - до 16,4 млрд. Получается, что предоставление микрозаймов малому бизнесу достаточно эффективно. Подтверждается это и падением средней ставки микрозаймов - сейчас она на уровне 9-11% годовых, то есть ниже средней стоимости обычных кредитов.

Несмотря на высокие риски невозврата задолженности при осуществлении микрофинансирования, уровень просроченного долга в государственных МФО со стороны малого бизнеса находится на уровне коммерческих банков. К тому же значительно ниже уровня на рынке микрофинансирования в целом.

Развитию микрофинансирования способствовала работа Корпорации МСП совместно с государственными институтами в виде популяризации мер государственной поддержки, оптимизации процессов рассмотрения заявок от предпринимателей.

В России многие предприниматели совершенно не готовы к неудаче, а отсюда и прямой рост просроченных кредитов. Необходимо создать формат поддержки предпринимателей, оказавшихся в затруднительной финансовой ситуации. Особенно это важно в разрезе МСП.

Сейчас сами банки зачастую берут на себя эту миссию: выступают консультантами в регулировании сложных ситуаций. При возникновении ситуации, когда предприниматель, например, не может обслуживать долг в прежнем порядке, с банком можно договориться о льготном периоде, изменении графика платежей и, как следствие, снижении ежемесячной долговой нагрузки. Банк готов обсуждать изменение условий, вплоть до отмены штрафов и пеней, которые причитаются по договору, искать решение применительно именно к конкретному бизнесу, в каких-то случаях это может быть и дофинансирование.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Кредитование юридических лиц имеет большое значение в развитии экономических связей между отраслями в регионе, направленных на повышение эффективности производства, на создание и использование доходов и прибыли. Кредитование юридических лиц способно оказывать активное воздействие на объем и структуру денежной массы, платежного оборота и скорости обращения денег.

В основе кредитной деятельности любого банка должна находиться кредитная политика. Кредитная политика создает основу всего процесса управления кредитами, определяет объективные стандарты, которыми должны руководствоваться банковские работники, отвечающие за предоставление и оформление займов, и управление ими. Многие кредитные организации не имеют в наличии данного документа, четко определяющего основные ориентиры деятельности в сфере кредитования, что приводит к необдуманным шагам, выбору «не тех» целевых рынков, большой величине просроченной дебиторской задолженности.

Для увеличения интереса банков к сектору малого и среднего бизнеса важно видеть переход от так называемой внутренней отчетности к официальной. Чем больше количество компаний будет работать в реальном секторе экономики (производство, услуги) и чем более стабильной станет структура их руководства и состав собственников, тем выше будет и интерес банков к ним.

Для малого бизнеса можно порекомендовать рассматривать банк как партнера, а не только как источник финансирования и при этом заранее подумать о повышении «прозрачности» бизнеса, ставя себя на место внешнего пользователя финансовой отчетности. Как правило, отказы в выдаче кредита связаны с отсутствием необходимой банку информации о текущем состоянии бизнеса или с получением банком-кредитором недостоверных данных

В данной выпускной квалификационной работе магистра рассматривалось состояние кредитования юридических лиц в Челябинской области. Также был произведен анализ методики кредитования и оценки кредитоспособности предприятий в регионе.

В ходе анализа показателей региона по кредитованию было выявлено, что при уменьшении объема кредитования, уровень просроченной задолженности по кредитам, выданным юридическим лицам, значительно увеличивается в течение рассматриваемого периода..

В 3 главе работы были предложены меры, по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заемщика. В частности, введение расчета новых показателей, позволяющих оценить денежные потоки с учетом внешних факторов перспективе.

В настоящее время необходимо удерживать надежных, платежеспособных клиентов, таких как корпоративные клиенты. Это связано с более низким рисковым уровнем предоставления кредита корпоративным клиентам.

Совершенствование продуктов кредитования, это верное решения проблемы привлечения прибыли и сохранения взаимовыгодных отношений с корпоративными клиентами в частности.

Основой развития Банка является улучшение взаимоотношений с клиентами, сохранение лидирующего положения на данном сегменте финансового рынка в Челябинской области в условиях нарастания конкуренции.

Правильное и четкое формулирование кредитной политики сверху, адекватное восприятие ее на всех уровнях банка позволит руководству банка поддерживать правильные стандарты в области кредитования, избегать излишнего риска и верно оценивать возможности развития дела.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 14.11.2013) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.consultant.ru/popular/gkrf1>.
- 2 ФЗ от 02.12.1990 № 395-1 (ред. От 02.12.2013) «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.consultant.ru>.
- 3 Алексеева, Д.Г. Банковское право: учебник / Д.Г. Алексеев, С.В. Пыхтин. – М.: Юрайт, 2012. – 255 с.
- 4 Алпатов, Г.Е. Деньги. Кредит. Банки: учебник / Г.Е. Алпатов, Ю.В. Базулин. – М.: Проспект, 2012. – 624 с.
- 5 Антонов, П.Г. Денежное обращение, кредиты, банки: учебник / П.Г. Антонов, М. Пессель. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 111 с.
- 6 Батракова, Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебник/ Л.Г. Батракова. – М.: Логос, 2014. – 387 с.
- 7 Белов, В.А. Концептуальные вопросы организации безналичных расчетов: Банковское дело / В.А. Белов. – М.: Дело, 2013. – 21 с.
- 8 Белоглазова, Г.Н. Коммерческие банки в условиях формирования рынка/ Г.Н. Белоглазова. – Л.: ЛФЭИ, 2012. – 324 с.
- 9 Беляев, М.К. Банковское регулирование в России: от прошлого к будущему: учебное пособие / М.К. Беляев – М.: Анкил, 2012. – 152 с.
- 10 Березина, М.П. Безналичные расчеты в экономике России. Анализ практики/ М.П. Березина. – М.: ИНФРА – М., 2012. – 273 с.
- 11 Березина, М.П. Межбанковские расчеты: сборник/ М.П. Березина, Ю.С. Крупнов. – М.: «Финстатинформ», 2012. – 412 с.
- 12 Белых, Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как избежать банкротства/ Л.П. Белых. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. –192 с.
- 13 Бломштейн, Г.Д. Банковское дело и платежная система/ Г.Д. Бломштейн, Б.Д. Саммерс. – М.: Дело, 2012. – 493 с.

- 14 Бор, М.З. Стратегическое управление банковской деятельностью / М.З. Бор, В.В. Пятенко. – М.: Приор, 2012. – 304 с.
- 15 Букато, В.И. Банки и банковские операции в России/ В.И. Букато, Ю.И. Львов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 347 с.
- 16 Бурлан, Г.Н. Техника валютных операций: практикум/ Г.Н. Бурлан. – М.: «Финстатинформ», 2012. – 192 с.
- 17 Горюхин, Б.Н. Оценка периода использования остатков денежных средств на расчетных счетах клиентов: Банковское дело / Б.Н. Горюхин. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 231 с.
- 18 Горяинова, И.Н. Неработающие счета клиентов банка: пособие/ И.Н. Горяинова. – СПб.: СПбГИЭА, 2012. – 45 с.
- 19 Деревягин, А. С. Оценка платежеспособности компании: российский и зарубежный опыт / А.С. Деревягин. // Справочник экономиста. – 2014. – 326 с.
- 20 Дерих, Х.У. Универсальный банк – банк будущего: учебное пособие / Х.У. Дерих. – М.: Международные отношения, 2014. – 201 с.
- 21 Долан, Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно–кредитная политика/ Э.Дж. Долан. – СПб.: ОРКЕСТР, 2012. – 496 с.
- 22 Евдокимова, С.С. Банковский менеджмент и маркетинг: учебное пособие / С.С. Евдокимова. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2013. – 345с.
- 23 Ефимов, С.Л. Деловая практика банковского служащего: учеб. пособие / С.Л. Ефимов. – М.: Банковское дело, ЮНИТИ, 2014. – 130 с.
- 24 Ефимова, Л.Г. Банковское право: учебник в 2 т./ Л.Г. Ефимова. – М.: КНОССРТ, 2013. – 312 с.
- 25 Захаров, В.С. Проблемы российских коммерческих банков. Деньги и кредит / В.С. Захаров. – М.: ИНФРА – М., 2012. – 201 с.
- 26 Захаров, В.С. Становление системы коммерческих банков России./ В.С. Захаров. – М.: Инфра – М, 2012. – 384 с.
- 27 Иванов, А.Н. Банковские услуги: Зарубежный и российский опыт / А.Н. Иванов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 176 с.

- 28 Иванов, В.В. Анализ надежности банков: сборник/ В.В. Иванов. – М.: Русская деловая литература, 2012. – 320 с.
- 29 Каленбет, Е.Д. Управление рисками и защита информации в системах интернет–банкинга/ Е.Д. Каленбет. – СПб.: СПбГИЭА, 2013. – 43 с.
- 30 Козлова, Е.П. Бухгалтерский учет в коммерческом банке/ Козлова Е.П., Галанина Е.Н. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 265 с.
- 31 Колесников, В.И. Банковское дело / В.И. Колесников. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 150 с.
- 32 Косой, А.М. Управление безналичным платежным оборотом/ А.М. Косой. – М.: Финансы, 2013. – 368с.
- 33 Коттер, Р. Коммерческие банки/ Р. Коттер. – М.: Прогресс, 2013. – 501с.
- 34 Кузьмин, О. «Клиент–Банк», программы распознавания отсканированных платежных/ О. Кузьмин. – М.: Москва, 2014. – 45 с.
- 35 Курапов, Л.П. Современные банковские системы: сборник/ Л.П. Курапов, В.Г. Тимирясов, В.Л. Курапов. – М.: Гелиос АБВ, 2013. – 623 с.
- 36 Лаврушин, О.И. Банковское дело: современная система кредитования / О.И. Лаврушин. – М.: КноРус, 2014. – 265 с.
- 37 Лобанова, Т.Н. Банки: организация и персонал. Учебно-практическое пособие / Т.Н. Лобанова. – М.: Городец, 2014. – 125 с.
- 38 Ломан, Э.Д. Деньги, банковское дело и денежно – кредитная политика/ Э.Д. Ломан. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 381с.
- 39 Лукацкий, А. Обеспечение информационной безопасности организаций банковской системы России / А. Лукацкий. – Н. Новгород: НИМБ, 2013. – 504 с.
- 40 Маневич, В.Е. Кредитно – денежная политика и экономическая динамика в России / В.Е. Маневич. – М.: Бизнес и Банки, 2014. – 211 с.
- 41 Маркова, О.М. Коммерческие банки и их операции/ О.М. Маркова, Л.С. Сахарова, В.Н. Сидоров. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 457 с.
- 42 Мехряков, В.Д. Методологические основы конкуренции на региональном рынке финансовых услуг / В.Д. Мехряков. – М.: ИНФРА, 2012. – 329 с.

- 43 Миловидов, Д.А. Современное банковское дело: учебник / Д.А. Миловидов. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 335 с.
- 44 Митина, Т.Н. Электронные банковские услуги: сборник / Т.Н. Митина – М.: Прогресс, 2013. – 221 с.
- 45 Молчанов, И.В. Коммерческий банк в современной России / И.В. Молчанов. М.: Финансы и статистика, 2012. – 259 с.
- 46 Навроцкий, Н.Н. Кредитный рынок: учебник / Н.Н. Навроцкий. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 76 с.
- 47 Панова, Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М.: ДИС, 2013. – 212 с.
- 48 Печникова, А.В. Банковские операции: учебник / А.В. Печникова, О.М. Марикова, Е.Б. Стародубцева. – М.: «ИНФРА-М», 2014. – 347 с.
- 49 Пещанская, И.В. Организация деятельности коммерческого банка: учебное пособие / И.В. Пещанская. М.:Инфра-М, 2012. – 312 с.
- 50 Рукшина, А.А. Финансы. Денежное обращение. Кредит: учебное пособие / А.А. Рукшина. – М., 2013. – 130 с.
- 51 Свиридов, О.Ю. Деньги, кредит, банки. Серия «Учебник, учебные пособия»/ О.Ю. Свиридов. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2012. – 326 с.
- 52 Семенюта, О.Г. Основы банковского дела в Российской Федерации: учебное пособие / О.Г. Семенюта. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 448 с.
- 53 Сушко, В.А. Банкинг: словарь – справочник / В.А. Сушко. – М.: Книжный мир, 2013. – 408 с.
- 54 Тагирбеков, К.Р. Основы банковской деятельности: учебник / К.Р. Тагирбеков. – М., 2014. – 203 с.
- 55 Усоскин, В.М. Современный коммерческий банк: учебное пособие / В.М. Усоскин. – М.: Инфра-М, 2014 г. – 240 с.
- 56 Феоклистов, И.А. Новые банковские продукты и услуги / И.А. Феоклистов. – М.: Гросс-Медиа, 2012. – 112 с.

- 57 Фёдоров, А. Ю. Перспективы развития розничных банковских продуктов и услуг в условиях отечественной конкуренции банковского сектора / А. Ю. Фёдоров. – М.: Финансы и учет, 2013. – 23 с.
- 58 Черкасов, В.Е. Финансовый анализ в коммерческом банке/ В.Е. Черкасов. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 446 с.
- 59 Чугунов А. В. Банковский сектор региона: анализ факторов развития / Деньги и кредит. – М.: Прогресс, 2012. – 221 с.
- 60 Швед, Д. Е. О понятиях «банковский продукт» и «банковская услуга» / Д. Е. Швед. – М.: Маркетинг в России и за рубежом, 2012. – 64 с.
- 61 Ширинская, Е.Б. Операции коммерческих банков: российский и зарубежный опыт / Е.Б. Ширинская. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 122 с.
- 62 Щербакова, Г.Н. Банковские системы развитых стран: учебное пособие / Г.Н. Щербакова. – М.: Экзамен, 2014. – 56 с.
- 63 Яковлев, Н.П. Кассовая работа в коммерческом банке: учебник/ Н.П. Яковлев. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 422 с.
- 64 Ямпольский, М.М. О регулировании деятельности коммерческих банков / М.М. Ямпольский. – М.: Деньги и кредит, 2013. – 142 с.
- 65 Янов, В.В. Учебно-методологический комплекс «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения»/ В.В. Янов. – М.: Прогресс, 2012. – 22 с.
- 66 Банковские новости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bankir.ru/novosti/s/chelindbank-do-26-27-v-2014-g-10067121/>.
- 67 Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.banki.ru.
- 68 Новости Министерства Экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelbiznes.ru/news/news27122016/>
- 69 Обзор регионального кредитного рынка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka-rastudent.ru/23/3040/>

70 Отдел поддержки и развития предпринимательства Министерства Экономического развития Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelbiznes.ru/news/news27122016/>

71 Официальная статистика по Челябинской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://chelstat.gks.ru>

72 Раскрытие информации и годовые отчеты ПАО «Челиндбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.chelindbank.ru>

73 Раскрытие информации и годовые отчеты ПАО «Челябинвестбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://chelinvest.ru/disclosure/reporting/>

74 Раскрытие информации и годовые отчеты АО Банк «Снежинский» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.snbank.ru/otchetnost/>

75 Раскрытие информации и годовые отчеты АО «Уралпромбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uralprombank.ru/o-banke/>

76 Центральный банк РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru>.