

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Управление и право»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент нач. отдела
прямых продаж
/Ю.С. Пальчиков/

11.01. 2019 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.Г. Деменкова/

2019 г.

Совершенствование методики оценки кредитоспособности

заёмщиков в коммерческом банке

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.04.01.2019.11211.ВКР

Руководитель работы
к.э.н., доцент

/А.В. Прокопьев/

10.01. 2019 г.

Автор работы
обучающийся группы ДО-391

/М.Г. Власова/

09.01. 2019 г.

Нормоконтролер

/Н.В. Назарова/

2019 г.

АННОТАЦИЯ

Власова М.Г. Совершенствование методики оценки кредитоспособности заёмщиков в коммерческом банке. – Челябинск: ЮУрГУ, ДО-391, 83 с., 20 ил., 18 таб., библиогр. список – 87 наим., 3 прил., 15 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью совершенствование методики оценки кредитоспособности заёмщиков в коммерческом банке.

В работе дана общая характеристика деятельности Сургутского отделения № 5940 ПАО «Сбербанк», а также представлен анализ деятельности коммерческого банка.

Так же проведен анализ деятельности Сургутского отделения №5940 ПАО «Сбербанк» по кредитованию физических и юридических лиц и оценка их кредитоспособности, а также представлен SWOT – анализ ПАО «Сбербанк».

Представлены предложения по совершенствованию методики оценки кредитоспособности заёмщиков в коммерческом банке с помощью кредитного скоринга

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ.....	10
1.1 Понятие кредитоспособности заемщика банка.....	10
1.2 Особенности управления процессом кредитования клиентов банка.....	14
1.3 Методологические основы оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке.....	25
2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ И ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ БАНКА.....	33
2.1 Общая характеристика объекта исследования.....	33
2.2 SWOT-анализ ПАО «Сбербанк»	36
2.3 Анализ деятельности Сургутского отделения №5940 ПАО «Сбербанк» по кредитованию физических и юридических лиц и оценка их кредитоспособности.....	39
3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	57
3.1 Предлагаемая методика оценки кредитоспособности физических лиц на базе кредитного скоринга.....	57
3.2 Применение предлагаемой методики для оценки кредитоспособности клиентов Сургутского отделения ПАО «Сбербанк» по выборной группе.....	62
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	74
ПРИЛОЖЕНИЕ А Анализ кредитного качества по классам кредитов и авансов клиентам западно-сибирского банка ПАО «Сбербанк России», который проведен на индивидуальной основе за 2017 г.....	79
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Влияние обеспечения по классам на балансовую стоимость кредитов клиентов западно-сибирского банка ПАО «Сбербанк России».....	80
ПРИЛОЖЕНИЕ В Методики прогнозирования банкротства	81

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Особое место в работах исследователей банковской сферы всегда отводилось кредитным рискам. Актуальность этой темы обусловлена стремительным развитием рынка банковских услуг, затрагивающим интересы многих участников рынка.

Для любого субъекта хозяйствования важнейшей задачей является достижение максимизации прибыли посредством минимизации своих потерь. Для предприятия любой отрасли и сферы деятельности зачастую характерно нарушение одного из критериев, и это считается вполне нормальным условием их существования, так как экономика, как ни одна из прочих сфер жизнедеятельности людей подвержена влиянию многочисленных факторов, потрясений, колебаний. Изменчивость различных макроэкономических индикаторов не позволяет хозяйствующим субъектам всегда равномерно и беспрепятственно достигать своей главной цели, и не всегда это достижение дается им лишь своими собственными силами. Таким спасительным кругом, позволяющим удержаться на плаву в самое неблагоприятное время, для любого субъекта экономики является помощь в обеспечении необходимыми ресурсами для бесперебойного осуществления поставленных задач. Такую помощь может предоставить коммерческий банк.

Кредитование – является одной из ключевых операций банка. Кредитование представляет собой финансовые взаимоотношения, в которых одна сторона – кредитор, предоставляет во временное пользование ссуду в денежной форме, а вторая сторона – заемщик, пользуется предоставленной ссудой на условиях возвратности и возмездности. Этот вид операций, характеризующийся наибольшим уровнем дохода для кредитной организации, одновременно является и самым рискованным.

Тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль над финансовым состоянием заемщика, за способностью погасить кредит являются одной из основополагающих составляющих финансового благополучия кредитных организаций. Анализ кредитоспособности в большом количестве банков производится экспертами, которые опираются, в основном, на свой опыт и интуицию, что может приводить к внесению в решение не имеющих достаточных оснований субъективных соображений. В реальной ситуации мнения аналитиков часто различаются, особенно если обсуждаются спорные вопросы, имеющие множество альтернативных решений.

При разработке методов для оценки уровня кредитоспособности физических лиц широкое распространение получил подход, базирующийся на вычислении рейтинга заемщика. Основой в этом подходе является начальная опросная анкета, данные которой отражают социально-экономическое положение и способность клиента своевременного возвращения кредита. Скоринговая система в этом случае осуществляет количественный, семантический анализ и обработку данных анкеты. Внесение изменений в опросную анкету влечет необходимость корректировки или существенной модернизации всей системы. Данное обстоятельство ограничивает возможность адаптации скоринговых моделей к социально-

экономическим условиям РФ. Поэтому, подобный подход не позволяет разработать универсальной системы автоматизированного анализа кредитоспособности.

Проблема своевременного возвращения кредитов актуальна для большинства банковских учреждений. Ее решение в значительной мере зависит от качества оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков.

Актуальность темы работы определяется необходимостью разработки формализованной методики совершенствования современных подходов к оценке кредитоспособности физических лиц и алгоритмов, реализующих методику в виде системы, поддерживающей принятие объективных решений.

Степень разработанности проблемы. основоположниками базовых концепций современной теории финансов являются Дж. Вильямс, Г. Маркович, У. Шарп, Дж. Линтнер, Дж. Моссин, С. Росс, Ф. Модильяни, М. Миллер.

Вопросы оценки финансового состояния и кредитоспособности предприятий достаточно глубоко рассмотрены в трудах таких известных ученых экономистов, как Баканов М.И., Бланк И.А., Букато В.И., Голанский М.М., Донцова Л.В., Ефимова О.В., Ковалев А.И., Ковалев В.В., Колесников В.И., Кроливецкая Л.П., Лаврушин О.И., Э.А., Переверзева Л.З., Поляк Г.Б., Савицкая Г.В., Сайфулин Р.С., Стоянова Е.С., Шеремет А.Д., Шуляк П.Н. и другие.

Объектом выпускной квалификационной работы является ПАО «Сбербанк» и его структурное подразделение – Сургутское отделение № 5940.

Предметом работы являются социально-экономические отношения, возникающие в процессе оценки кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке, их влияние на качество кредитной политики банка.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка методики оценки кредитоспособности заемщиков коммерческого банка, базирующейся на принципах кредитного скорринга, позволяющей повысить эффективности и снизить риски кредитной деятельности банка.

Задачи исследования:

- изучение теоретических и методологических основ оценки кредитоспособности физических и юридических лиц в коммерческом банке;
- выполнение SWOT-анализа объекта исследования в целях определения оптимальной стратегии его развития;
- анализ системы и процесса оценки кредитоспособности клиентов банка;
- разработка усовершенствованной методики оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка;
- апробация предлагаемой методики на базе объекта исследования для выявления степени ее применимости в практике банка и эффективности.

Теоретическая и методологическая база. В процессе написания работы была использована научная, методическая и учебная литература, материалы периодических изданий, а также отчетные материалы ПАО «Сбербанк».

При выполнении работы использованы следующие основные методы: диалектический метод, сравнение, средние величины, детализация, обобщение, факторный анализ, метод экспертных оценок.

Нормативно-правовую базу составили законодательные и нормативные акты РФ, регулирующие вопросы банковской деятельности.

Информационной базой являются данные периодической печати, статистические данные ПАО «Сбербанк».

Научная новизна выпускной квалификационной работы состоит в развитии теоретико-методологических положений оценки кредитоспособности заемщиков в коммерческом банке, в частности:

- 1) На основании анализа теоретических аспектов оценки кредитоспособности клиентов банка выполнен сводный обзор существующих в теории и практике методов оценки кредитоспособности физических лиц с выделением преимуществ и недостатков каждого метода
- 2) Предложена методика оценки кредитоспособности физических лиц в коммерческом банке, в основе которой лежат принципы кредитного скорринга. Отличительной особенностью предлагаемой методики от известных в теории и практике аналогов является более низкая с точки зрения влияния на итоговые баллы клиента значимость критерия краткосрочной просрочки платежа, при увеличении степени значимости критериев дохода и рода деятельности. Также предлагаемая методика допускает более гибкий подход к отнесению клиента к классам кредитоспособности.
- 3) Выполнена апробация предлагаемой методики оценки кредитоспособности клиента на малой выборке клиентов исследуемого банка, по результатам которой прослеживаются отличия результатов отнесения клиентов к классам кредитоспособности по действующей и предлагаемой методикам.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ФИЗИЧЕСКИХ И ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Понятие кредитоспособности заемщика банка

Уровень риска, возникающего в процессе кредитования заемщика (физического или юридического лица), банки оценивают исходя из множества факторов. Важнейшие из них – кредитоспособность и платежеспособность потенциального клиента. На первый взгляд, это одинаковые финансовые термины, но на самом деле это не так – между ними есть существенная разница.

Платежеспособность – это способность заемщика оплатить по своим обязательствам за определенный промежуток времени. Речь идет о платежах на конкретную дату или за прошлый период.

К таким обязательствам относят: счета к оплате от поставщиков оборудования; возврат заемных ресурсов (кредитов); оплату труда персоналу; платежи по налогам и сборам и т.д.

Оценивается этот финансовый параметр в виде коэффициента платёжеспособности, который равен отношению имеющихся в наличии денег к сумме платежей за прошедший период или на определённую дату. Если коэффициент больше или равен единице, то заемщик является платёжеспособным. В противном случае идет речь о низком уровне платёжеспособности, следствием чего являются (могут являться) просрочки по платежам.

Для анализа платёжеспособности юридического лица банку необходимо ознакомиться с финансовой отчетностью компании (баланс и ОФР), а если речь идет о физическом лице, то достаточно запросить справку о его доходах (например, по форме 2-НДФЛ).

Таким образом, платежеспособность – важный сигнальный фактор, своеобразная лакмусовая бумажка, отражающая финансовое состояние клиента на определенный момент времени.

Кредитоспособность – это способность предприятия (гражданина) полностью исполнить обязательства по кредитному договору, своевременно погасив кредит и начисленные проценты. В отличие от платёжеспособности, которая оценивает прошлое и текущее финансовое состояние, кредитоспособность оценивает будущие обязательства заемщика, в том числе риски невозврата кредитных средств.

Понятие кредитоспособности заемщика коммерческого банка играет центральную роль в кредитных отношениях и является характерным для рыночной экономики.

Информация о кредитоспособности имеет значение, как для кредитора, так и для заемщика. Для первого она означает уменьшение риска потерь из-за вероятности возникновения финансовых затруднений у предприятия, для второго – знание своей платежеспособности и долговременной финансовой устойчивости для принятия тактических и стратегических решений по обеспечению дальнейшего развития предприятия.

Кредитоспособность предприятия формируется в результате его экономической деятельности и показывает, насколько правильным является управление финансовыми ресурсами, насколько рационально сочетание собственных и заемных источников, насколько эффективно используется собственный капитал и какова отдача от производственной деятельности.

Кредитоспособность отражает взаимоотношения предприятия с партнерами, кредиторами, бюджетом, акционерами и др. В конечном счете, она в значительной степени определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве.

Кредитоспособность предприятия трактуется отечественными учеными либо как способность заемщика получить кредит и вернуть его с процентами в полном объеме в установленный срок, либо как способность своевременно и полностью погасить кредит с причитающимися процентами. В частности, М.И. Баканов, А.Д. Шеремет отмечают: «Кредитоспособность – такое состояние финансового положения предприятия, которое позволяет получить кредит и своевременно его вернуть. При оценке кредитоспособности принимаются во внимание кредитная история и репутация заемщика, наличие и состав его имущества, состояние экономической и рыночной конъюнктуры, устойчивость финансового состояния и другие показатели деятельности предприятия».

Другие авторы считают, что «кредитоспособность – это способность в установленные сроки и полностью рассчитываться с кредитодателями (банками и др.) по полученным краткосрочным и долгосрочным ссудам». Е.С. Стоянова и др. отмечают, что «высокая кредитоспособность – достойная способность возмещения кредитов с процентами и другими финансовыми издержками». Определение кредитоспособности заемщика необходимо для оценки кредитного риска, представляющего собой опасность неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредитору.

Предоставление ссуд банками, по мнению В.И. Колесникова, Л.П. Кроливецкой, обуславливает изучение кредитоспособности, то есть изучение факторов, которые могут повлечь за собой их непогашение. Цели и задачи анализа кредитоспособности заключаются в определении способности заемщика своевременно и в полном объеме погасить задолженность по ссуде; степени риска, который банк готов взять на себя, размера кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах и, наконец, условий его предоставления». Далее данные авторы уточняют: «Кредитоспособность – это наличие у заемщика предпосылок, возможностей получить кредит и вернуть его в срок».

О.И. Лаврушин отмечает, что «кредитоспособность клиента коммерческого банка – способность заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основному долгу и процентам). Кредитоспособность заемщика в отличие от его платежеспособности не фиксирует неплатежи за истекший период или на какую-либо дату, а прогнозирует способность к погашению долга на ближайшую перспективу».

Не вызывает сомнения определение кредитоспособности предприятия как способности рассчитаться с кредиторами полностью и в срок. Однако, по нашему мнению, целесообразно трактовать кредитоспособность в более широком смысле,

то есть определять ее в то же время как способность потенциального заемщика получить кредит.

Для оценки такой важнейшей характеристики заемщика используется значительно большее количество факторов, и платёжеспособность является лишь одним из них. Если речь идёт о предприятии, то идёт количественный и качественный анализ всего бизнеса, всей схемы деятельности компании.

При этом оценка кредитоспособности строится не просто на финансовом результате предприятия за конкретный отчетный период, но и на прогнозируемых показателях деятельности на весь период кредитования.

В качестве методов оценки используют анализ финансовой устойчивости и денежных потоков предприятия. Степень финансовой устойчивости определяют посредством анализа таких финансовых коэффициентов, как: ликвидность; оборачиваемость активов; финансовый леверидж; прибыльность; обслуживание долга.

При анализе денежных потоков учитываются все планируемые поступления и расходы предприятия на период пользования кредитными деньгами.

Кредитоспособность должна рассчитываться не только банком для принятия решения о выдаче кредита, но и самим заемщиком – для оценки своих возможностей.

Таким образом, кредитоспособностью можно назвать прогнозируемую в будущем платёжеспособность предприятия. Решение банка будет зависеть от результатов этого прогноза.

Кредитоспособность физического лица. Без оценки способности заявителя погасить взятые на себя обязательства по кредиту, не обходится ни одно финансовое учреждение, будь это банк, микрофинансовая организация, кредитный потребительский кооператив и т.д. Основная задача любого кредитора – правильно оценить риски клиента по возможности невозврата заёмных денег.

При оценке кредитоспособности граждан кредитные организации учитывают следующие моменты:

- соотношение запрошенного кредита и существующих обязательств к личному доходу клиента (долговая нагрузка);
- финансовое положение заемщика и членов его семьи;
- стоимость имущества, имеющегося у клиента в собственности;
- состояние кредитной истории заявителя;
- личностные характеристики заявителя, его положение на «служебной лестнице», социальный статус и так далее.

Количество оцениваемых факторов может легко перевалить за сотню, а если речь идёт об автоматической программной оценке, то и несколько тысяч – это далеко не предел...

Вот лишь некоторые методы оценки кредитоспособности физических лиц:

1. Кредитный рейтинг (скоринг-тест). Рейтинг заявителя оценивается скоринговой программой, умеющей оценивать риски неплатежа. Если говорить упрощённо, то это специально разработанная программа оценки, которая автоматически присваивает определенный балл каждому пункту анкеты в зависимости от его содержания. В результате такой обработки заявки компьютер выдаст так называ-

емый скоринговый балл, значение которого определяет возможность или невозможность кредитования конкретного заемщика. Часто для составления рейтинга автоматически анализируется информация из кредитной истории заемщика, что делает прогноз более точным и качественным.

2. Оценка кредитной истории. Кредитный отчет, полученный путем запроса в Бюро кредитных историй, позволяет изучить платежную дисциплину клиента в прошлом, и сделать её прогноз на будущее. Кредитная история оценивается уже банковским сотрудником, а не программой.

3. Оценка платежеспособности. Основной упор банк здесь делает на способность заемщика платить по кредиту. Для этого анализируется доход и ежемесячные расходы клиента, а также риск потери работы или наступления других неблагоприятных событий.

При небольших суммах кредита используются быстрые и недорогие методы оценки, например, скоринговая оценка, которая займёт не больше 1 минуты. Она используется в микрофинансовых организациях. Когда сумма запрашиваемого кредита значительная, речь идёт о банках, то могут использоваться сразу все методы оценки в комплексе. Обычно первым этапом идёт скоринг, который отсекает часть клиентуры, а потом осуществляется более качественный (углублённый) анализ кредитоспособности заемщика.

Кредитоспособность заемщика, в упрощенной формулировке, представляется способностью совершать сделки по кредитам. Существенным элементом бесперебойной работы банка признается правильно выстроенный процесс управления рисками по кредитам, для которого требуется использование комплекса факторов и числовых форм. Благодаря детальному анализу удается сделать вывод о том, каков уровень способности заемщика возратить кредит. Банки используют разный набор показателей, благодаря которым оценивается работа структуры.

Кредитоспособность заемщика – это неоднозначное явление, определяемое разными экономистами по-разному. Одни понимают под этим термином физические возможности выплачивать займ из имеющихся у него доходов. Другие, зачастую западные кредитные структуры, подходят к определению с более широких позиций, объединяя не только возможности, но и желание выплачивать займ в рамках оговоренного срока.

Анализ кредитоспособности заемщика требуется для принятия верного решения в отношении возможности кредитования и условий (объем денежных средств, временной отрезок, ставка по процентам, график погашения, необходимость залога и т.п.).

Приведенные критерии, после анализа, должны стать гарантией снижения до минимальных цифр уровня рисков, связанных с возможной задержкой или невыплатой займа.

Оценка кредитоспособности заемщика признается значимым фактором, на базе которого банковская структура принимает решение о выделении того или иного вида кредитного продукта.

1.2. Особенности управления процессом кредитования клиентов банка

Сегодня банковский сектор выступает основным источником финансирования экономики России. От степени доступности банковских услуг зависит формирование положительного тренда развития, экономики страны. Изучение и рассмотрение такого понятия, как кредитный процесс, позволяет комплексно проанализировать все составляющие и этапы механизма банковского кредитования. Следует отметить, что основными нормативными документами, регулирующими кредитный процесс на банковском рынке РФ, являются следующие документы:

– Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 №395-1 (изм. от 28.01.2018);

– Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 10.07.2002 №86-ФЗ (изм. от 08.03.2018);

– Федеральный закон РФ от 16.07.1998г. № 102 – ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (ред. от 31.12.2017);

– Федеральный закон «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ (ред. от 29.07.2017);

– Инструкция Банка России от 28.06.2017 № 180-И (ред. от 06.12.2017) «Об обязательных нормативах банков»;

– Положением Банка России от 16 декабря 2003 года № 242-П «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах» (ред. от 04.10.2017).

Итак, рассмотрим основные понятия процесса банковского кредитования.

Кредит можно охарактеризовать как совокупность экономических отношений между кредитором и заёмщиком по поводу обращения стоимости. В кредитных отношениях принимают участие как минимум два субъекта – кредитор и заёмщик.

Так, согласно определению [13], кредиторы – это участники кредитных отношений, которые имеют в своей собственности (или распоряжении) свободные средства и передают их во временное пользование другим субъектам.

Кредиторами могут быть физические лица, юридические лица (предприятия, организации, правительственные структуры и т.д.), государство. Особенное место среди кредиторов занимают банки. Они аккумулируют средства клиентов, в том числе и в виде займов, а затем, на собственных условиях, предоставляют их другим клиентам. В связи с этим банки можно рассматривать как коллективных кредиторов.

В свою очередь, заёмщики – это участники кредитных отношений, которые имеют потребность в дополнительных средствах, и получают их в кредит от кредиторов [18, с. 201].

Характерной особенностью заёмщика является то, что он не становится собственником заёмных средств, а только временным распорядителем. Поэтому его права по поводу использования средств ограничены – он не может нарушить условия и цели, которые предусмотрены его соглашением (кредитным договором) с кредитором. В этом смысле заёмщик находится в определенной зависимости от кредитора. Однако это не противоречит равноправию сторон в кредитных отношениях. В связи с этим можно сформулировать определение банковского кредита

как ссудного капитала в денежной форме, который передается во временное пользование на определенных условиях [29, с. 201]. К таким условиям, которые определяют основные составляющие кредитных отношений, относятся принципы кредитования, а именно:

- срочность – кредит должен быть возвращен в сроки, которые определены кредитным договором;
- возвратность – возникает из самой сути кредита, этим он и отличается от финансовых отношений;
- платность – оплата процентов, потому что кредитование это коммерческая операция с целью получения дохода;
- обеспеченность – цель этого принципа: защита интересов банка, уменьшение рисков от операции;
- целевое использование – вложение средств в сферу обращения, производства, другими словами, на конкретные цели, а не просто в связи с нехваткой денежных средств [25, с. 15].

Важно отметить, что для определения сущности кредитного процесса необходимо охарактеризовать функции банковского кредитования, которые определяют общественное предназначение кредита, ту «работу», которую он выполняет в обществе, т.е. его роль. Среди исследователей банковского кредитования присутствует множество противоречивых мнений по поводу функций банковского кредитования: некоторые выделяют две – три функции, другие называют более шести [25, с. 94].

Оптимальным набором функций являются функции, представленные на рисунке 1. Перераспределительная функция базируется на самой сущности кредита как формы оборотного движения стоимости и на четко выраженной «работе», которую выполняет кредит в экономической системе – перемещение ресурсов между отдельными субъектами, секторами и т.д. на принципах возвратности [34, с. 17].

Что касается функции капитализации свободных денежных средств, то она представляет собой трансформацию денежных сбережений и накоплений юридических и физических лиц в стоимость, которая, благодаря кредиту, даёт доход. Такая трансформация обеспечивается через обратное движение средств и платность кредита [34, с. 27].

Контрольно – стимулирующая функция банковского кредитования не ограничивается только соответствующими требованиями кредитора к заёмщику. Контрольно-стимулирующее влияние ощущает на себе и кредитор [34, с. 40]. Возможность высвободить из оборота средства и вложить их в надежные доходные кредиты стимулирует кредитора к ускорению оборота своего капитала, наращиванию свободных ресурсов, более экономичному их использованию, повышению своей квалификации по вопросам размещения свободных средств.

Характеризуя эмиссионную функцию банковского кредитования, необходимо отметить, что эмиссионную функцию в государстве на самом деле выполняет банковская система.

Что касается кредита, то эмиссионная функция заключается в создании дополнительной, к имеющейся в экономике, покупательской способности [27, с. 103].



Рисунок 1 – Функции банковского кредитования [36, с. 29]

Функция замещения денег в обороте кредитными операциями вытекает из исторического происхождения кредитных отношений, когда при ограниченности ресурсов и наличии объективного доверия, в обороте вместо денег появляются кредитные средства.

Как уже отмечалось, контрольная функция состоит в обеспечении контроля за выполнением условий и принципов кредитования со стороны субъектов кредитного договора. В современных условиях большое влияние на процесс банковского кредитования и банковскую систему в целом оказывают внутренние и внешние факторы, что в свою очередь требует от банков разработки эффективных подходов осуществления своей деятельности (в том числе и кредитной).

В современных условиях, с целью обеспечения организации эффективного кредитного процесса, банки разрабатывают собственную внутреннюю кредитную политику и внедряют практические механизмы её реализации [24, с. 32]. Важно отметить, что внутренняя кредитная политика банка является ключевым фактором успешной работы и дальнейшего развития кредитного учреждения.

Так, роль кредитной политики состоит в определении заданий и приоритетных направлений банковского кредитования, средств и методов, а также, принципов и порядка их реализации.

Кредитная политика создает основу организации банковского кредитования в соответствии с общей рыночной стратегией деятельности банка и должна четко определять цели кредитования, соответствующее документально-методическое обеспечение и правила их реализации.

Кредитная политика разрабатывается с учетом стратегии и тактики банка в области управления активными операциями и определяет следующие направления кредитной деятельности, которые представлены на рисунке 2.

Таким образом, можно обобщить представленные данные (рисунок 2), а именно, кредитная политика банка направлена:

- определение стандартов и критериев деятельности банковских сотрудников, которые отвечают за выдачу кредитов;



Рисунок 2 – Структура кредитной политики банка [34, с. 21]

- определение основных действий менеджеров, которые принимают стратегические решения по поводу кредитования;

- определение принципов оценки и контроля над качеством управления кредитной деятельностью банка.

Ответственность за разработку кредитной политики и механизмов её реализации возложены на кредитный комитет банка, который возглавляет, как правило, руководитель банка.

Разработка внутренней политики требует от руководителей четкой формулировки целей кредитования, и насколько они совпадают с общей стратегией банка. В общем виде кредитная политика банка должна отражать следующие ключевые моменты, представленные на рисунке 3.



Рисунок 3 – Ключевые моменты кредитной политики банка [34, с. 32]

В экономической литературе не существует единого мнения по поводу количества стадий и этапов кредитного процесса. Анализ научной литературы свидетельствует, что в основном отождествляется стадия с этапом кредитования, выделяются от трёх до семи этапов кредитного процесса [36, с. 46].

Существуют стадии кредитного процесса, которые, в свою очередь, включают определенные этапы.

Стадия кредитного процесса определяет период, часовой интервал совершения мероприятий по организации кредитования. Этап конкретизирует мероприятия, которые осуществляются на каждой стадии.

На рисунке 4 представлено информационно – аналитическое обеспечение кредитного процесса в разрезе стадий и этапов. Следует отметить, что основным условием предоставления банковского кредита является высокая вероятность его погашения с соответствующими условиями. Этого возможно достичь путем обеспечения кредита. Поэтому кредитный процесс предусматривает выдачу основной массы кредитов под обеспечение, а необеспеченными (бланковыми) кредитами пользуются клиенты с высокими доходами, ликвидные, с надежной репутацией.



Рисунок 4 – Информационно – аналитическое обеспечение кредитного процесса [34, с. 42]

На рисунке 5 представлена классификация форм обеспечения возврата кредита. Обеспечение кредита может быть материальным и нематериальным.



Рисунок 5 – Классификация форм обеспечения возврата кредита [34, с. 32]

Исходя из этого, под формой обеспечения возврата кредита следует понимать конкретный источник погашения долга, юридическое оформление права кредитора на его использование, организацию контроля банка за достаточностью данного источника.

Еще одной предпосылкой возврата банковского кредита, наряду с наличием обеспечения, являются целевые денежные поступления, доход, прибыль от реализации объекта кредитования.

Еще одной предпосылкой возврата банковского кредита, наряду с наличием обеспечения, являются целевые денежные поступления, доход, прибыль от реализации объекта кредитования.

Однако любая кредитная операция связана с определенным риском.

То есть, возможна ситуация, когда заёмщик не может получить достаточную сумму целевых денежных средств, доход, прибыль и не может обеспечить своевременный возврат долга. Для страхования этого риска используются определенные формы страхования возврата долга или гарантии.

Как уже отмечалось, основным условием (принципом) банковского кредитования является обязательное осуществление оплаты заёмщиком за пользование кредитными средствами. Так, основным видом платы за пользование банковским кредитом является процент.

Наряду с ним банки могут устанавливать комиссии, которые используются как дополнительные элемент цены банковского кредитования. Комиссия устанавливается, как правило, в тех случаях, когда в процессе кредитования банк выполняет

дополнительную «работу», связанную с оформлением и контролем, или надзором за кредитуемым проектом.

Помимо перечисленных факторов, которые влияют на кредитный процесс в России, следует, также, выделить:

- учетную ставку центрального банка;
- уровень инфляции;
- срок кредитования;
- цену сформированных ресурсов;
- риски;
- размеры выдаваемых кредитов;
- спрос на банковские кредиты;
- качество залога;
- расходы на оформление кредита и залога;
- ставки банков – конкурентов;
- характер отношений между банком и клиентом;
- нормы прибыли от других банковских операций [20, с. 21].

Таким образом, подводя итоги исследования сущности и основных понятий кредитного процесса, можно сделать вывод о том, что влияние перечисленных факторов на кредитный процесс в банке является взаимосвязанным, поэтому тяжело определить количественное значение каждого из них, но учитывать их в совокупности необходимо.

В связи с этим, кредитных организациям следует уделять особое внимание каждому из этапов кредитного процесса с целью минимизации банковских рисков.

В современных условиях, динамично развивающегося банковского сектора РФ, по мнению автора, развитие кредитных отношений (кредитование физических и юридических лиц) недостаточно активизировано со стороны кредитных организаций.

Это связано, в первую очередь, с кризисными явлениями в экономике, которые негативно влияют на финансовое состояние потенциальных заемщиков и увеличивают риск невозврата кредитных средств в случае их кредитования.

Сегодня банковская система РФ переживает динамичную трансформацию, которая касается как качественных, так и количественных характеристик отрасли. В таблице 1 представлена характеристика банковской системы РФ за период 2015-2018гг.

Как свидетельствуют данные (см. таблицу 1), количество банков с отозванной лицензией по состоянию на 01.01.2018г. увеличилось по сравнению с 01.01.2017г. на 411 кредитных организаций, а по состоянию на 01.04.2018г. еще 8 кредитных организаций попали в указанный список.

В таблице 1 представлена структура банковской системы РФ за период 2015-2017 гг. Исходя из уже сточающихся требований Банка России, эта тенденция продолжится. В объемах кредитного портфеля банковской системы заметен не существенный рост.

Таблица 1 – Характеристики банковского сектора России за период 2015-2018 гг.

Показатель	01.01.2016	01.01.2017	01.01.2018	01.04.2018
Действующие кредитные организации (кредитные организации, имеющие право на осуществление банковских операций)	733	623	561	542
Количество банков с отозванной лицензией	288	351	362	370
Кредитный портфель физических и юридических лиц, млрд. руб.	57511,4	55622,0	58122,3	56257,0
Привлеченные средства физических и юридических лиц, млрд. руб.	51906,1	50003,4	53703,0	54396,9
Ключевая ставка Банка России	11,0	10,0	8,25	7,25*

Источник: составлено на основе официальных данных Центрального банка России

Так, по состоянию на 01.01.2016г. кредитный портфель банка составлял 57511,4 млрд. руб., на 01.01.2017г. произошло сокращение на 3,3%, однако, на 01.01.2018г. прирост составил лишь 103,9%. Промежуточные данные на 01.04.2018г. свидетельствуют о некотором спаде объема кредитного портфеля. Однако, несмотря на это, намечена перспектива роста активности кредитных операций банковской системы РФ.

Положительным фактором для активизации банковского кредитования является снижение ключевой ставки Банка России, в связи с тем, что ключевая ставка ЦБ РФ – это ставка по которой Банк России предоставляет кредиты коммерческим банкам, и соответственно принимает от них средства на хранение - депозиты.

Так, за анализируемый период ключевая ставка Банка России уменьшилась с 11,0% до 8,25% (с 01.04.2018г. ключевая ставка снижена до 7,25%).

Сегодня, Банк России осуществляет комплекс мер по стабилизации, в том числе развитию, банковского сектора страны.

Так, в соответствии с последними изменениями, банки подразделяются на банки с базовой лицензией, универсальные банки и небанковские кредитные организации.

Для банков с базовой лицензией ЦБ установил пониженные нормативы обязательных резервов по обязательствам.

Федеральным законом «О банках и банковской деятельности», согласно последней редакции от 01.05.2015г., с 01.01.2018г. выделены три группы кредитных организаций и определен минимальный размер собственных средств (капитала): банки с базовой лицензией (уставный капитал 300 млн. руб.), банки с универсальной лицензией (уставный капитал свыше 1 млрд. руб.) и небанковские организации (уставный капитал 90 млн. руб.) [43]. Следует отметить, что процесс трансформации банковской системы продолжится до 01.01.2019 г. К этому моменту, все участники банковского сектора РФ будут отнесены к той или иной группе.

Согласно новой классификации, ограничен перечень банковских операций, которые могут осуществляться банками с базовой лицензией.

Исходя из требований, банки с базовой лицензией будут обслуживать физических лиц и субъектов малого и среднего бизнеса, при этом некоторые операции будут для них недоступны.

К таким операциям относятся операции с иностранными юридическими лицами, с иностранными организациями, не являющимися юридическими лицами по иностранному праву, а также с физическими лицами, личным законом которых является право иностранного государства. Также, для банков с базовой лицензией недоступны такие операции как открытие корреспондентских счетов в иностранных банках, привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов, выдача банковских гарантий, размещение привлеченных денежных средств физических и юридических лиц во вклады от своего имени и за свой счет.

Важно отметить, что, в целях обеспечения экономической безопасности банковской деятельности в современных условиях, ст. 13 ФЗ «О банках и банковской деятельности» определено, что граждане, незаконно осуществляющие банковские операции, несут в установленном законом порядке гражданско-правовую, административную или уголовную ответственность.

Как известно, основной проблемой банковского сектора России является процедура регулирования банковских рисков, в том числе, обеспечение таких условий, в которых деятельность банков не будет нарушать права его клиентов и контрагентов.

В данном случае, имеется в виду, что с целью обеспечения гарантии возврата средств, которые банки привлекают от физических лиц, создана система обязательного страхования вкладов физических лиц.

Важно отметить, что в случае наступления таких событий, при которых банк не может выполнить свои обязательства по возврату привлеченных от физических лиц средств, уполномоченный орган – Агентство по страхованию вкладов физических лиц осуществляет возмещение в размере 100% суммы вклада, но не более 1,4 млн. руб.

Федеральный закон «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», также, регулирует деятельность банковской системы для целей обеспечения экономической безопасности.

А именно, как было отмечено, указанный Федеральный закон определяет цели деятельности ЦБРФ, которые регулируют как деятельность банков на внутреннем и внешнем (мировом) банковском рынке, так и экономическую безопасность экономики страны в целом.

Таким образом, обязательное резервирование является необходимой мерой государственного финансового контроля деятельности банковской системы для обеспечения интересов экономики и дальнейшего развития кредитования как локомотива банковской деятельности.

В таблице 2 представлены нормативы резервирования для банков с базовой лицензией и банков с универсальной лицензией.

В целях объективной необходимости ограничения, деятельности банков в сфере кредитования, кредитные организации обязаны создавать резервы (фонды), в том числе под обесценение ценных бумаг. Требования к размерам резервов в зависимости от факторов устанавливаются ЦБРФ.

Таблица 2 – Нормативы резервирования для банков с базовой и универсальной лицензиями

Норматив	Банк с базовой лицензией	Банк с универсальной лицензией
обязательных резервов по обязательствам и долгосрочным обязательствам перед юридическими лицами-нерезидентами РФ	в руб. 7%, в иностранной валюте 7%	в руб. 5%, в иностранной валюте 7%
перед физическими лицами	в руб. 1%, в иностранной валюте 6%	в руб. 5%, в иностранной валюте 6%
по иным обязательствам и долгосрочным иным обязательствам кредитных организаций	в руб. 1%, в иностранной валюте 7%	в руб. 5%, в иностранной валюте 7%
Коэффициент усреднения обязательных резервов 0,8		

Источник: составлено на основе официальных данных Центрального банка России

Согласно, последних изменений, внесенных в ФЗ «О банках и банковской деятельности», с 1 декабря 2017 г. установлены обязательные резервные требования для банков с базовой лицензией, а для банков с универсальной лицензией и небанковских кредитных организаций нормативы обязательных резервов остались прежними. Отзыв банковской лицензии на основе требований ФЗ «О банках и банковской деятельности», также, является законодательным рычагом влияния на деятельность банковской системы с целью обеспечения адекватной деятельности на рынке, в том числе в организации кредитной деятельности. Как было отмечено, за период 2015-2017 гг., Банк России отозван лицензии у 69 кредитных организаций. Согласно Федеральному закону от 2 декабря 1990 года № 395-1 «О банках и банковской деятельности», существует два варианта отзыва лицензии: первый – когда ЦБРФ обязан отозвать лицензию, и второй – когда он может отозвать лицензию [27, с. 119].

ЦБ назначает в банк временную администрацию не позднее следующего дня после принятия решения об отзыве лицензии. По закону такая кредитная организация должна быть ликвидирована. При достаточности средств проводится добровольная ликвидация, при недостаточности – процедура банкротства.

Анализируя состояние потребительского кредитования и проблемы его развития в России, можно выделить проблемы потребительского кредитования в России.

По мнению автора, основной проблемой развития потребительского кредитования в России является проблема низких официальных доходов граждан, что не позволяет рассматривать их в качестве заемщиков.

Согласно статистике, сегодня использовать ипотеку в качестве инструмента, позволяющего улучшить жилищные условия, могут лишь 10% населения страны, а доходы одной трети населения вообще ниже прожиточного минимума, поэтому о массовости в этом сегменте речи пока быть не может, и говорить о насыщенности хозяйственного оборота ипотечными кредитами не приходится.

Второй важной проблемой, является тот факт, что формирование рынка потребительского кредитования в РФ происходит в условиях не только не отличающихся стабильностью, а, напротив – кризисных.

Это обстоятельство позволяет рассматривать процесс формирования и дальнейшего развития рынка ипотечного кредитования как меру, способствующую стабилизации экономики страны, что возможно достичь за счет привлечения инвестиций в реальный сектор экономики и укрепления финансового рынка.

Таким образом, развитие потребительского кредитования, в значительной степени, определяется следующими факторами:

- тенденции в области ипотечного, жилищного кредитования;
- законодательная база;
- изменение соотношения между доходными группами населения, изменением объемов доходов различных групп населения, и, прежде всего, групп платежеспособных граждан с точки зрения требований потребительского кредитования;
- обеспеченность граждан жильем;
- темпы роста инфляции;
- динамика цен на рынке жилья;
- объемы строительства;
- заинтересованность государства в повышении качества жилищных условий граждан.

Что касается рынка ипотечного кредитования, то на него огромное влияние оказывает структура собственности, которая определяет систему экономических интересов в стране и, на этой основе, базовые параметры спроса на ипотечные кредиты, границу и структуру рынка ипотечного кредитования.

Дефицит инвестиций, величина налогового бремени, процентные ставки, соотношение между долговым финансированием и собственными средствами, динамика цен и другие факторы, относящиеся к финансовой структуре экономики, являются определяющими для формирования рынка ипотечного кредитования.

Особое значение для развития рынка ипотечного кредитования имеет динамика цен на недвижимость, приобретаемую в кредит, поскольку именно цена и процентная ставка банка определяют уровень доступности ипотечного кредита. Достаточно велико значение и динамика цен на сопутствующие товары и товары первой необходимости, которые формируют расходы населения и выявляют то количество денежных средств, которое потенциальный заёмщик может позволить себе расходовать на обслуживание кредита.

Таким образом, подводя итоги исследования теоретических аспектов организации кредитного процесса в коммерческом банке, отметим, что сегодня наметилась тенденция к активизации кредитования в банках РФ, однако требования к участникам банковского сектора изменились, что ограничило некоторые банки в кредитовании определенных категорий юридических лиц и выделено для них пласт клиентов–заемщиков в виде физических лиц.

Такая тенденция, выводит на первый план необходимость развития потребительского кредитования. Так как, по данным Центрального Банка, на 1 января 2018 года в банковской системе РФ функционирует 219 банков с капиталом менее 1 млрд. рублей, т.е. 40% участников банковской системы РФ будут вынуждены сосредоточить свое внимание на таких клиентах как физические лица и субъекты малого и среднего предпринимательства.

Согласно исследованиям, основным видом кредитов для указанной категории клиентов является ипотечное кредитование, развитие которого, на сегодняшний день, находится в неудовлетворительном состоянии.

Активизация кредитного процесса сегодня имеет исключительное значение, как для развития экономики в целом, так и для повышения благосостояния отдельных граждан.

1.3. Методологические основы оценки кредитоспособности заемщика в коммерческом банке

Кредитование заёмщиков является самой доходной сферой в деятельности банка, но в тоже время и самой рискованной. Для того чтобы минимизировать эти риски банки проводят оценку кредитоспособности. От результатов этой оценки банк принимает решение выдать кредит или нет. Поэтому анализ кредитоспособности становится важной, неотъемлемой задачей банков. Ведь практически от возможностей банка провести анализ кредитоспособности клиента зависит успешность его деятельности.

Для кредитора финансовая состоятельность заемщика важна постольку, поскольку он рассчитывает вовремя получить обратно выданную в качестве кредита сумму и проценты за нее. Такая состоятельность заемщика выражается в его платежеспособности и кредитоспособности.

Под термином кредитоспособность заёмщика понимается его способность полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Оценка кредитоспособности заемщика – один из важнейших моментов процесса кредитования. Это вполне обоснованное действие со стороны финансовых учреждений, поскольку правильность оценки способности заемщика выплачивать кредит и проценты по нему непосредственно влияет на следующие параметры банка – риск, качество кредитного портфеля, потенциальный уровень выплаты долга, возникновение просроченных платежей, и, как следствие, на итоговую прибыль кредитной организации.

Основные задачи оценки кредитоспособности: изучение финансового положения организации; предупреждение потерь кредитных ресурсов в результате неэффективной работы кредитополучателя; стимулирование субъекта хозяйствования в повышении эффективности работы.

Главная цель оценки кредитоспособности заёмщика – оценка кредитного риска и выявление источников погашения заёмщиком процентов и задолженности по кредиту.

При осуществлении анализа кредитоспособности должны быть решены следующие вопросы:

имеется ли возможность у должника вернуть занятые денежные средства в указанный срок (финансово-хозяйственная сторона деятельности предприятия);

какова готовность должника к возврату денежных средств (юридический характер и связь с личными качествами руководителей предприятия).

Одним из самых важных критериев кредитоспособности клиента является его способность зарабатывать средства в ходе своей деятельности для погашения долга.

Капитал клиента также является одним из важных критериев кредитоспособности клиента. При этом важны два следующих аспекта его оценки: достаточность и степень вложения собственного капитала в кредитуемую операцию.

Немаловажным критерием является обеспечение кредита. Под обеспечением кредита понимается вторичный источник погашения долга (залог, гарантия, поручительство или страхование).

Основные методы оценки кредитоспособности физических лиц показаны в таблице 3.

Таблица 3 – Методы оценки кредитоспособности

	Методы	Сущность	Преимущества	Недостатки
Для физических лиц	1. Кредитный скоринг	Система оценки заемщика, которая применяется в экспресс-кредитовании. В общении с клиентом сотрудник банка задаст некоторые вопросы, а ответы занесет в базу. По результатам заполнения и проверки анкеты система присваивает заявителю баллы, сумма которых влияет на решение о выдаче кредита.	Оптимизация затрат на рассмотрение заявки за счет автоматизации процесса принятия решения и выдаче кредита; сокращение времени рассмотрения заявки, увеличение числа и скорости обрабатываемых заявок; отсутствие субъективного мнения эксперта при принятии решения о выдаче кредита.	Оценивается не заемщик, а его ответы, поэтому хорошо подготовленный человек может знать, какие дать ответы, чтобы система приняла положительное решение о выдаче кредита; Скоринговая система требует постоянной доработки и обновления, чтобы выдавать как можно более точную информацию.
	2. По уровню платежеспособности	Показатели платежеспособности вычисляются на основе данных о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода.	Наличие специально разработанных формул и поправочных коэффициентов, облегчающих работу и дающих наглядное представление о кредитоспособности потенциального заемщика.	Совокупный доход семьи банк учитывает лишь в исключительных случаях.
	3. По кредитной истории	В основе оценки кредитоспособности физического лица по кредитной истории — изучение его кредитной истории, связанной с получением и возвратом кредитов.	Достоверность информации предоставленной БКИ.	Не подходит для тех кто берёт кредит первый раз.

Продолжение таблицы 3

	Методы	Сущность	Преимущества	Недостатки
Для юридических лиц	1. Анализ финансовых коэффициентов	Анализ финансовых коэффициентов используется в целях контроля над хозяйственной деятельностью предприятия и для выявления сильных и слабых сторон предприятия относительно конкурентов, а также при планировании деятельности предприятия на будущее.	Предложенные этапы проведения анализа позволяют дать многостороннюю информацию о финансовом состоянии предприятия, основанную на изучении бухгалтерского баланса.	Использование в качестве информационной основы для анализа лишь бухгалтерского баланса предприятия и приложений к нему, что существенно сужает круг ответов на важные, с точки зрения экономической эффективности, вопросы.
	2. Анализ денежного потока	Способ оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, в основе которого лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде.	Позволяет показывать основные источники притока и направления оттока денежных средств; делать оперативные выводы относительно достаточности средств для платежей по текущим обязательствам.	Он не раскрывает взаимосвязи полученного финансового результата и изменения денежных средств.
	3. Анализ делового риска	Связан с прерывностью кругооборота фондов, возможностью не завершить эффективно этот кругооборот. Анализ такого риска позволяет прогнозировать достаточность источников погашения ссуды.	Позволяет прогнозировать достаточность истоков погашения ссуды.	Деловой риск связан с недостатками законодательной основы для совершения и завершения кредитуемой сделки, а также со спецификой отрасли заемщика.

Рассмотрим каждый из этих методов.

Для физических лиц:

1. Скоринговый метод оценки кредитоспособности – является наиболее распространённым в настоящее время в банковской практике методом балльных оценок кредитоспособности заёмщиков – физических лиц.

При данном методе оценки кредитоспособности заёмщик заполняет анкету, в которой указывает свои данные и отвечает на определённые вопросы. Менеджер банка исполняет в данном случае чисто техническую роль – вносит данные в программу. Когда все пункты анкеты загружены, компьютерная программа просчитывает и выдает результат – количество набранных баллов. Если очень маленькое количество баллов, то в получении кредита точно откажут. Если среднее количество, то менеджер может попросить привести поручителя и направить на другие проверки.

2. Оценка кредитоспособности по уровню дохода. Оценка кредитоспособности заёмщика по уровню доходов осуществляется на основе данных о доходе физического лица и степени риска потери этого дохода. Доход определяется исходя из справок о заработной плате или налоговой декларации, после чего корректируется с учетом обязательных платежей и коэффициентов риска банка.

3. Оценка кредитоспособности по кредитной истории. В данной методике изучается кредитная история заёмщика. То как он получал и возвращал кредиты в прошлом. На основе этих данных собирают информацию о случаях неплатежа у различных кредитных организациях и любых других получателей платежей от физических лиц (налоговых, коммунальных и т.д.). Таким образом, составляется кредитная история. Банк проверяет кредитную историю потенциального заёмщика и делает вывод о том стоит ли выдавать ему кредит или нет. В России действует Федеральный закон «О кредитных историях», создаются специальные бюро по кредитным историям.

Для юридических лиц:

Анализ финансовых коэффициентов. Качественный анализ финансовых коэффициентов заключается в необходимости определить для каждого из них ограничения, отклонения от которых в ту или иную сторону не является положительным моментом в деятельности организации, или такой анализ вообще не возможен в силу объективных причин.

Анализ денежного потока. При оценке величины денежного потока сопоставляются притоки и оттоки денежных средств заёмщика за период, соответствующий периоду кредитования. На основе полученных данных может быть смоделирован денежный поток на планируемый период.

Анализ делового риска. Можно выделить основные факторы делового риска: надёжность поставщиков, сезонность поставок, длительность хранения сырья и материалов и т.д.

Самым основным и важным документом, на основании которого производят анализ кредитоспособности юридического лица, является заверенная аудитором бухгалтерская отчетность, а также отчёт о финансовых результатах.

При оформлении любого вида кредита каждый банк или иное финансовое учреждение всегда проводит анализ кредитоспособности заёмщика. Это важный аспект, без которого не обходится ни одна заявка на получение кредита. Банк объективно оценивает заемщика по различным параметрам и делает выводы относительно того можно ли ему выдать займ и какой лимит кредитования для него оптимален.

Единого эталона оценки кредитоспособности нет, каждый банк сам определяет важные для себя критерии и методы проведения анализа. Кто-то использует специальные программы с математическими формулами, кто-то обладает специальным отделом, где заявки рассматриваются реальными людьми. В любом случае всё сводится к тому, что банк определяет конкретные критерии, которым должен соответствовать потенциальный заёмщик для получения одобрения.

Методики оценки кредитоспособности физических лиц.

Как уже говорилось, каждый кредитор разрабатывает свою систему анализа кредитоспособности заёмщика, устанавливая конкретные критерии. Оценка мо-

жет проводиться в виде присвоения заявителю определённого класса или же это скоринговый метод, при котором на основании анкетной информации заявителю присваиваются баллы.

Распределение заемщиков на классы и по коэффициентам.

Банки устанавливают систему классификации заемщиков, присваивая каждому обратившемуся определённые коэффициенты. Они определяются анкетными данными и обозначают финансовый риск. Это соотношение доходов и расходов заемщика. Коэффициенты определяются по формулам, применяемым в конкретном банке. Каждый кредитор устанавливает своё минимальное значение для возможного одобрения заявки. Достиг заявитель определённого коэффициента - может получить одобрение. Именно может, потому, как банком учитываются и иные факторы, например, кредитная история заявителя.

Примерный расчёт коэффициента кредитоспособности заемщика.

Для начала банк должен определить, сколько денег остаётся у заемщика после оплаты всех счетов.

Чистый доход = Полученный доход – Регулярные расходы.

а) Под полученным доходом понимается доход, подтверждённый документально. Если в сделке присутствует поручитель или созаёмщик, то доходы обоих участников сделки суммируются. Это среднемесячный доход за 6 или 12 месяцев после вычета налогов и текущих выплат (например, алиментов).

б) Регулярные расходы – это выплаты по текущим кредитным обязательствам, расходы на коммунальные платежи, арендную плату при съёме жилья, расходы на иждивенцев и прочее.

Допустим, заявитель получает заработную плату, которая составляет 40 000 рублей после всех удержаний. Это сумма, которую он получает на руки. Если его регулярные обязательные расходы составляют 15 000 рублей, то в виде чистого дохода у него остаётся 25 000 рублей. Теперь на основании данных кредита, который желает оформить этот человек, можно определить коэффициент его кредитоспособности (КК).

$КК = ЧД/ЕП$, где ЧД – это чистый доход, а ЕП – это ежемесячный платёж, который будет соответствовать данной кредитной заявке. Пусть платёж будет 10 000 рублей, тогда получается следующее:

$КК = 25000/10000$, в итоге коэффициент кредитоспособности гражданина будет равен 2,5.

После определения коэффициента кредитоспособности заемщика возможность одобрения будет зависеть от кредитной политики конкретного банка. Для одного значение 2,5 находится в рамках нормы, а для другого минимальный коэффициент должен составлять 3 балла. Получается, что если заявитель не набрал минимальное значение, банк считает его кредитоспособность низкой и не одобряет заявку, не рассматривая её дальше. Если же норма набрана, то можно изучать остальные факторы для определения возможности одобрения.

Дополнительные факторы для вынесения решения.

Очень важным аспектом при определении вердикта является кредитная история заявителя. Банки определяют её в зависимости от обслуживания прошлых договорных обязательств:

1. «Хорошее». Заёмщик с положительной кредитной репутацией. Сюда же часто относят тех, кто не пользовался кредитами вообще и не имеет досье в БКИ (Бюро Кредитных Историй).

2. «Слабое». Наличие погашенной просрочки сроком до 90 дней.

3. «Неудовлетворительное». Наличие открытых просрочек, просрочков более 90 дней, судебных решений.

Понятно, что последней категории заявителей будет отказано в выдаче средств, потому как для банка важна возвратность средств. Первая «хорошая» категория получит одобрение при достаточном коэффициенте кредитоспособности. А вот средняя категория, характеризующаяся как «слабая», будет находиться под вопросом.

Одни банки также отсекают таких заявителей, а другие могут предоставить им деньги в долг. Допустим, если у них отличный показатель кредитоспособности, намного превышающий минимальной допустимый. Например, Банк может кредитовать заёмщиков с положительной кредитной историей при коэффициенте, равном 2,5, а заявителям в «слабой» категории деньги могут быть выданы при коэффициенте 3,2 и выше. Каждый банк индивидуален в этом вопросе, единого эталона нет.

В спорных моментах банк может обратиться к анкетным данным заёмщика более углублённо, чтобы проанализировать его дальнейшую кредитоспособность. Тогда может применяться бальная оценка заёмщика. За некоторые данные гражданину присваиваются баллы, при наборе минимального их количества может быть принято положительное решение. Это зависит от места работы клиента, его стажа, должности, деловой репутации и пр.

Скоринговый метод проведения оценки заёмщика. Это бальная оценка потенциального заёмщика, которая очень часто применяется в банках, а в микрофинансовых организациях чаще всего опираются именно на скоринг.

Что такое скоринг? Это специальная программа, которая на основании введённых данных о заёмщике выводит ему определённую оценку в виде баллов. Набрал нужное количество – получил одобрение. Заявка может вообще не рассматриваться человеком, особенно часто это встречается при микрокредитовании, товарных кредитах, срочных кредитов с быстрым принятием решения. То есть, всё рассмотрение проводит программа, именуемая скорингом.

Баллы скоринга насчитываются за все пункты анкетной информации. Чем лучше считается заёмщик по разным критериям, тем выше будет его балл за конкретный пункт анкеты. Скоринг создаётся на модели идеального заёмщика.

Для начала банк проводит анализ тысячи заёмщиков и их кредитных историй, чтобы вывести своего идеального клиента. Допустим, анализ показал, что реже всего допускают просрочки граждане в возрасте 35-40 лет, значит, заявители этого возврата получают наибольший балл скоринга по критерию возраста. А молодые заявители, которые чаще всего допускают просрочки, получают наименьший балл за возраст. Или по статистике мужчины совершают нарушения в выплатах чаще, чем женщины, поэтому за половую принадлежность также назначается определённый балл.

Модель кредитного скоринга Дюрана. Каждый кредитор устанавливает свою систему баллов, рисует свой портрет идеального заёмщика, поэтому вновь о единственно верном эталоне говорить не следует. Можно привести модель кредитного скоринга Дюрана, который применяется некоторыми кредитными организациями. Он предполагает следующие критерии и баллы:

- пол. Мужской пол – 0 баллов, женский – 0,4 балла;
- возраст. До 20 лет – 0 баллов. Свыше – 0,1 балл за каждый последующий год. На этом пункт можно получить не более 0,3-х баллов;
- срок проживания в регионе-городе оформления. За каждый год назначается 0,042 балла. За этот пункт можно получить максимум 0,42 балла;
- профессия. Высокий риск – 0 баллов, с низким риском – 0,55 баллов, остальные – 0,16 баллов;
- финансовые показатели. Оформление страховки – 0,19 баллов, наличие собственной недвижимости – 0,35 баллов, наличие банковских счетов – 0,45 баллов;
- место работы. Предприятие или общественная отрасль – 0,21 балл, другие – 0 баллов;
- стаж. 0,059 баллов за каждый год работы на текущем месте.

Это примерный показатель начисления баллов, как уже говорилось, каждый банк разрабатывает собственную модель скоринговой оценки заёмщика. Туда могут входить и такие критерии:

- кредитная история заявителя. Чем лучше, тем выше балл;
- должность. Руководители получают больший балл;
- семейное положение. Люди, состоящие в браке, получают наибольший балл;
- прочие критерии.

И также в любом случае проводится анализ кредитоспособности заёмщика, выводится его коэффициент. По совокупности коэффициента и балла при скоринге выносится решение об одобрении или отказе в выдаче кредита.

Вывод по скоринговой оценке кредитоспособности заёмщика. Каждый банк назначает свою минимальную планку количества баллов, которого будет достаточно для вынесения положительного решения по заявке. В одном банке этот порог может быть низким, а в другом более высоким. В этот порог банки закладывают и собственные риски. Они просчитывают, сколько им понадобится качественных заёмщиков, чтобы покрыть убыточные просроченные договора.

Минимальные планки могут периодически меняться в каждом банке. Например, кредитный портфель банка наполнился просроченными договорами, тогда банк повышает планку оценки системы скоринга, чтобы получить наиболее качественных заёмщиков и закрыть текущие убытки. Поэтому на практике могут происходить ситуации, когда банки отказывают, казалось бы, хорошим заёмщикам с отличной кредитной историей. Просто в этот момент система настроена так, что положительный ответ приходит, например, только идеальным заёмщикам возврата 30-50 лет, находящимся в браке и имеющим стаж на текущем месте работы более 5-ти лет.

В заключение хочется сказать, что хоть единого эталона оценки кредитоспособности не существует, все банки придерживаются примерно одинаковых схем и заёмщик может повлиять на результат рассмотрения.

Вывод по главе: таким образом, платежеспособность – важный сигнальный фактор, своеобразная лакмусовая бумажка, отражающая финансовое состояние клиента на определенный момент времени.

Кредитоспособность – это способность предприятия (гражданина) полностью исполнить обязательства по кредитному договору, своевременно погасив кредит и начисленные проценты. В отличие от платёжеспособности, которая оценивает прошлое и текущее финансовое состояние, кредитоспособность оценивает будущие обязательства заёмщика, в том числе риски невозврата кредитных средств.

Понятие кредитоспособности заемщика коммерческого банка играет центральную роль в кредитных отношениях и является характерным для рыночной экономики.

Оценка кредитоспособности заёмщика очень важна для банка. Кредитование заёмщиков является самой доходной сферой в деятельности банка, но в тоже время и самой рискованной. Для того чтобы минимизировать эти риски банки проводят оценку кредитоспособности. Она нужна для минимизации рисков и больших потерь для банка. С её помощью банк может быть уверен, что средства предоставленные заёмщику будут возвращены в срок.

2. АНАЛИЗ СИСТЕМЫ И ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ, КЛИЕНТОВ БАНКА

2.1. Общая характеристика объекта исследования

ПАО «Сбербанк» на сегодняшний день является самым крупным банком в России и СНГ. Сбербанк имеет самую широкую сеть подразделений, которые предлагают весь спектр банковских услуг. Центральный банк Российской Федерации, который является учредителем и основным акционером Сбербанка, по данным на 2018 год владеет уже свыше 60% акций уставного капитала.

История Сбербанка начинается еще с указа Николая I от 1841 года об учреждении сберегательных касс. Акционерный коммерческий Сберегательный банк Российской Федерации создан в форме акционерного общества открытого типа в декабре 1990 года. В 1991 перешел в собственность ЦБ РФ. В сентябре 2012 года ЦБ РФ продал 7,6% акций частным инвесторам за 159 млрд. рублей. В настоящий момент миноритарных акционеров данного банка уже более 226 тыс. юридических и физических лиц. В это число входят иностранные инвесторы, им принадлежит 47,68% акций Сбербанка. Дочерние банки на территории СНГ находятся в Казахстане, в Белоруссии и Украине.

Так же есть свои дочерние организации в Европе:

1. Sberbank Europe AG (со штаб-квартирой в Австралии, создан на основе приобретённого в 2012 году Volksbank International AG, управляет сетью из девяти банков в восьми разных странах – Словакии, Чехии, Венгрии, Словении, Хорватии, Боснии и Герцеговине, Сербии и в Украине);

2. DenizBank A.S. в Турции;

3. Sberbank (Switzerland) AG со штаб-квартирой в Цюрихе.

Кроме этого есть свои представительства в Китае, Германии и свой филиал в Индии. Банк лидирует как на рынке депозитов (порядка 46% вкладов), так и в сфере кредитования (38,7% частные лица и около 33% юридические лица).

Через данный банк получают зарплату около 11 млн. человек, пенсии – 12 млн. По данным на 2018 год банком эмитировано 239,3 млн. дебетовых карт и 31,7 млн. кредитных карт, что превышает численность населения России.

Среди других банков России Сбербанк всегда выделялся своей важной социальной ролью, которая складывалась на протяжении многих лет. Территориальные отделения Сбербанка находятся в каждом уголке страны, выполняя все функции банка, включая выдачу зарплат и пенсий. Благодаря этому во многих местностях Сбербанк является абсолютным лидером среди других коммерческих банков. Таблица 2.1 – Ключевые финансовые показатели за II квартал 2017г. и II квартал 2018г.

Наименование	II квартал 2017 г.	II квартал 2018 г.	Изменения, %
Чистая прибыль млрд. руб.	180,8	215,3	+16
Прибыль на обыкновенную акцию, руб.	7,81	9,13	+14,4
Чистые комиссионные доходы, млрд. руб.	80,6	113,7	+29,1

Продолжение таблицы 2.1

Наименование	II квартал 2017 г.	II квартал 2018 г.	Изменения, %
Чистые процентные доходы, млрд. руб.	330,1	349,0	+5,4
Процентные доходы, млрд. руб.	526,1	535,3	+1,7
Чистая процентная маржа, %	6,0	5,8	-0,2 пп.
Операционные расходы, млрд. руб.	148,4	153,4	+3,2
Отношение операционных расходов к операционным доходам, %	31,7	32,2	+0,5 пп.
Чистые расходы по созданию резерва, млрд. руб.	43,7	43,8	+0,2
Отношение совокупного объема резервов к обесцененным кредитам, %	85,1	92,0	+6,9 пп.
Общий капитал, трлн. руб.	3,62	3,6	-0,8
Балансовый капитал, трлн. руб.	35,9	35	-2,6
Рентабельность капитала, %	24,0	24,4	-0,4 пп.
Балансовая величина активов, трлн. руб.	27,1	28,8	+5,6
Рентабельность активов, %	2,9	3,3	+0,4 п.
Мультипликатор P/B	1,61	1,21	-24,8

«Сбербанк в очередной раз продемонстрировал сильные финансовые результаты, обгоняющие консенсус прогноз аналитиков. Так, например, чистая прибыль превысила консенсус на 4,6%. Также банк демонстрирует один из самых высоких показателей рентабельности капитала в финансовом секторе (24,4%).» (Комментарии аналитика БСК Брокер, Сергея Сидилева).

Спектр продуктов и услуг продолжает расширяться, наряду, с привычными всеми потребительскими кредитами, ипотеками, кредитованием юридических лиц, активно развиваются онлайн сервисы и удаленные каналы обслуживания:

- интернет-банкинг «Сбербанк Онлайн» (более 24,5 млн. активных пользователей);
- мобильные приложения «Сбербанк Онлайн» для смартфонов (более 35,9 млн. активных пользователей);
- СМС-сервис «Мобильный банк» (более 28,4 млн. активных пользователей);
- одна из крупнейших в мире сетей банкоматов и терминалов самообслуживания (77 тыс. устройств);
- новейшая система «Сбербанк Бизнес Онлайн» - это система дистанционного банковского обслуживания, предоставляющая возможность посредством стандартного интернет-браузера подготавливать и отправлять платежные документы, получать информацию о движении денежных средств по счетам, взаимодействовать с сотрудниками Сбербанка путем обмена сообщениями сводного формата, а также направлять заявки на рассмотрение Банком возможности предоставления Клиенту тех или иных услуг и банковских продуктов.

Так же с помощью системы «Сбербанк Онлайн» не так давно стало возможным оплачивать счета в ресторане. Для этого не нужен паспорт и карта банка, не

нужно дожидаться официанта, просто достаточно ввести в приложении номер чека и оплата пройдет мгновенно.

Совместный проект Сбербанка с правительством Татарстана по открытию безналичного города реализован в 2016 году. Проект в Зеленодольске реализован на основе технологии mchip и бесконтактном решении платежной системы Mastercard. По мнению Германа Грефа, данный проект показал, что уход от наличных денег это возможно.

В 2017 году в Казани на ул. Айвазовского глава Сбербанка открыл свой первый в России круглосуточный коворкинг «Платформа для бизнеса». Двухэтажное здание для проведения переговоров по развитию высокотехнологичного предпринимательства. Аналогичный проект планируется открыть в Санкт Петербурге.

4 сентября 2018 года Сбербанк запустил портал sbergraduate – ресурс, на котором собрана вся информация, для студентов и выпускников, желающих построить карьеру в данном банке. На новом портале объединены все HR-продукты банка для молодежи. А именно:

1. Sberseasons – стажировки в ИТ;
2. 12UP – именные стипендии;
3. HeadStart – стажировки в инвестиционном банкинге;
4. Young Global Pioneers – обучающее путешествие.

Кроме того, на портале можно посмотреть актуальные вакансии, вузовские мероприятия, в которых участвует банк, статьи о том, как пройти собеседование и построить карьеру в Сбербанке, информация о структуре банка, изложенная простым языком. Запуск портала Sbergraduate.ru позволит удовлетворить потребность Сбербанка в найме молодых специалистов. Студенты, аспиранты и выпускники вузов благодаря этому найдут возможности для начала карьеры в Сбербанке и будут понимать ожидания работодателя.

На сегодняшний день Сбербанк остается среди лидирующих банков страны, благодаря своей финансовой стабильности и предоставлением всевозможных банковских продуктов и услуг. Активно открываются разносторонние проекты, помогающие не только развитию самого банка, но и способствующие положительному развитию экономики страны.

Западно-Сибирский банк – один из филиалов Сбербанка России, который ведет свою деятельность на территории Западной Сибири, а именно в четырех субъектах РФ: Омская область, Тюменская область, Ханты-Мансийский автономный округ и Ямало-Ненецкий автономный округ. Территориальный банк объединяет в себе более 700 подразделений разной структуры с общей численностью сотрудников около 12 тысяч человек.

Престижность и высокие темпы развития филиала обуславливаются несколькими причинами. Во-первых, Западно-Сибирский банк работает со всеми категориями клиентов, в частности с корпоративными компаниями и крупными финансовыми организациями региона. Со многими из них банк имеет надежные партнерские отношения. Во-вторых, перечень услуг один из самых широких среди всех финансовых институтов нашей страны.

Западно-Сибирский филиал занимается финансированием практически всех отраслей, которые играют значимую роль в регионе. Он оказывает существенное

влияние на развитие корпоративного бизнеса, а также участвует во многих государственных социальных и экономических программах.

Реквизиты Западно-Сибирского банка Сбербанка России.

Полное фирменное наименование: Филиал Акционерного коммерческого Сберегательного банка Российской Федерации (открытое акционерное общество) Западно-Сибирский банк;

Сокращенное фирменное наименование: Западно-Сибирский банк ОАО «Сбербанк России»;

Юридический адрес: Россия, город Москва, 117997, улица Вавилова, дом 19;

Почтовый адрес: Россия, город Тюмень, 625023, улица Рижская, дом 61;

Телефон: (3452) 41-21-53;

Телеграф: 235209;

Регистрационный номер: 1481/1597;

Корреспондентский счет: 30101810800000000651;

ОКПО: 09268402;

БИК: 047102651;

ИНН: 7707083893;

КПП: 723102001;

ОКАТО: 71401000000;

Код SWIFT: SABRRUMMTN1;

Адрес электронной почты: sb@zsb.sbrf.ru.

Услуги Западно-Сибирского банка Сбербанка России:

Услуги для частных клиентов: кредитование, накопительные предложения, банковские пластиковые карты, страхование, пенсионный фонд, денежные переводы, дистанционное обслуживание.

Услуги для представителей малого бизнеса: кредиты на пополнение оборотных средств, беззалоговые кредиты на любые цели, кредит на приобретение транспорта, недвижимости и оборудования, депозиты, векселя и доходные сертификаты, операции на глобальных рынках, управление активами, осуществление расчетов, страхование бизнеса.

Услуги для финансовых организаций: операции на глобальных рынках, управление активами, получение финансирования, осуществление расчетов.

Услуги для корпоративных клиентов: овердрафты, корпоративное кредитование, инвестиционное кредитование, мониторинг, прямое управление счетами, бюджетирование, операции на глобальных рынках, управление активами, депозитарное обслуживание, слияния и поглощения, расчетно-кассовое обслуживание, валютный контроль и многое другое.

2.2. SWOT-анализ ПАО «Сбербанк»

Используем SWOT – анализ для более детальной характеристики рыночной позиции Сбербанка России, а также Западно-Сибирского банка как его структурной единицы.

При анализе конкурентоспособности также необходимо выявить наиболее сильных конкурентов. Наиболее же крупными банками, конкурирующими с За-

падно-Сибирским банком Сбербанка России ПАО на основных сегментах рынка банковских услуг Тюменской области, являются:

АКБ «Бинбанк», АКБ «ВТБ»; АКБ «Зенит, региональный филиал КБ «Открытие, филиал АКБ «Газпромбанк», АКБ «Альфа-Банк», АКБ «ОТП Банк».

Таблица 2.2 – SWOT – анализ Западно-Сибирского Банка ПАО Сбербанк

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> - доминирующие позиции во всех сегментах банковского сектора страны; - потенциальная поддержка со стороны стратегического акционера-Банка России; - обширная филиальная сеть формирует значительное конкурентное преимущество при развитии банковских услуг в регионах; - стабильная диверсифицированная по секторам экономики клиентская база в сегменте корпоративного кредитования 	<ul style="list-style-type: none"> - значительная доля депозитов физических лиц в общей структуре источников фондирования повышает стоимость заемных средств банка; - высокие операционные расходы не способствуют росту показателей рентабельности; - консервативность политики банка ограничивает потенциал развития и внедрения новых финансовых продуктов.
<p>Риски банка;</p> <p>Имидж наиболее надежного российского банка гарантирует стабильный приток депозитов; Невысокая зависимость от международных источников финансирования, снижает чувствительность финансового состояния банка к колебаниям мировых финансовых рынков</p>	
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> - ожидаемый рост банковского сектора гарантирует Сбербанку рост денежных потоков для акционеров; - наличие всех необходимых условия для сохранения лидирующих позиций во всех ключевых сегментах банковского сектора. 	<ul style="list-style-type: none"> - потенциальное усиление конкуренции со стороны крупных международных банковских групп; - увеличение степени зависимости вследствие хронического дефицита долгосрочных источников фондирования внутри страны; -рост стоимости заимствований в случае неблагоприятного развития событий на международных финансовых рынках

Однако необходимо отметить, что размеры Банка, собственный капитал и возможности кредитования позволяют Западно-Сибирскому банку Сбербанка России оставаться безусловным лидером регионального банковского сектора. При поддержке Западно-Сибирского Банка происходит осуществление крупнейших проектов в машиностроении, строительстве, медицине, торговле и других секторах экономики. Отметим также, что сокращение количества банков, функционирующих на территории деятельности Банка, снижение их финансовых возможностей создают благоприятные условия для дальнейшего роста Западно-Сибирского Банка, увеличения его рыночной доли.

В 2017 году Сбербанк утвердил новую Стратегию развития на период 2018–2020 годов.

Главная цель новой Стратегии 2020 – выход на новый уровень конкурентоспособности, дающий возможность конкурировать с глобальными технологическими компаниями, оставаясь при этом лучшим банком для населения и бизнеса. Ключевая задача ПАО «Сбербанк» – нарастить масштабы бизнеса, повысить при-

быльность и эффективность и вместе с тем увеличить гибкость, скорость и клиентоориентированность через внедрение новых технологий и развитие новых навыков сотрудников.

В качестве стратегических направлений развития до 2020 года можно выделить – улучшение клиентского опыта и создание экосистем, обеспечение технологического лидерства и развитие команды банка.

Последовательная работа в этих направлениях позволит внедрить желаемые инновации в свою деятельность, удовлетворить большинство потребностей наших клиентов и, в конечном итоге, улучшить операционные и финансовые результаты Сбербанка.

При разработке целей новой Стратегии 2020 уделено особое внимание трендам, которые влияют на нашу деятельность.

К ним относятся:

стремление компаний – технологических лидеров стать экосистемами, что в дальнейшем приведет к смещению цепочки создания стоимости от производства к дистрибуции;

изменение потребительских предпочтений – перевод в цифровую среду всех сфер жизни;

внедрение новых технологий – существенно влияющее на привычные способы работы с клиентами;

стабилизация рентабельности – в глобальной банковской системе на невысоком уровне при росте регуляторных требований и ожиданий.

Ключевые направления, цели и ожидаемые результаты Стратегии 2020:

01. Лучший клиентский опыт и экосистема: клиентский опыт в финансовой сфере; строительство экосистемы нефинансовых бизнесов.

02. Технологическое лидерство: надежность и эффективность; новая платформа; безопасность; работа с данными; инновации.

03. Люди нового качества в эффективных командах: новые компетенции; команды вместо иерархии; корпоративная культура; трансформация HR-функции.

Финансовые цели.

Прибыльность: значительный рост прибыли, поддержание устойчивого значения ROE 20%, увеличение доли прибыли, направляемой на дивиденды.

Доходы и расходы: устойчивый рост комиссионного дохода, снижение расходов на операционную деятельность за счет оптимизации расходов на персонал, недвижимость, устройства самообслуживания, рост расходов на внедрение новых ИТ-решений и цифровой бизнес.

Расходы на риск: рост достаточности капитала, реализация консервативной политики управления риском и снижение расходов на риск, управление новыми рисками.

2.3. Анализ деятельности Сургутского отделения №5940 ПАО «Сбербанк» по кредитованию физических и юридических лиц и оценка их кредитоспособности

Следует отметить, что анализ кредитного портфеля любого банка, в том числе и Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» следует проводить в комплексе с анализом общего финансового состояния. Это необходимо для выявления степени влияния кредитных операций на результаты деятельности Банка (выполнение обязательных нормативов). Анализ кредитного портфеля Банка, а также, ключевых параметров и коэффициентов, дающих объективную картину финансового состояния Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»: прибыли и убытка, изменение структуры активов и пассивов, ликвидности, платежеспособности, устойчивости проводится на основе данных официальной финансовой отчетности.

Финансовое состояние отражает все стороны деятельности банка, является важнейшей характеристикой деловой активности и надёжности, определяет уровень конкурентоспособности, а так же потенциал в деловом сотрудничестве.

На рисунке 2.1 представлена динамика активов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017гг.



Рисунок 2.1 – Динамика активов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017гг., млрд. руб.

Источник: составлено на основе официальных данных ПАО «Сбербанк»

Согласно, представленных данных (Рисунок 2.1), наибольшую долю в структуре активов Банка занимают кредиты и авансы клиентам и их объем за анализируемый период увеличился. Так, кредиты и авансы клиентам за 2016-2017гг. составляли более 70,0% в структуре активов Банка. Прирост кредитов и авансов клиентам, за анализируемый период, составил 103,3%. При этом произошел прирост обязательных резервов на счетах в центральных банках на 102,1%. Следует сказать, что такая динамика прироста кредитов и авансов клиентам, а также, обязательных резервов свидетельствует о взвешенной политике Банка по отношению к наиболее рисковому активу. Денежные средства и краткосрочные активы как наиболее ликвидные активы Банка за анализируемый период увеличились и составили на 31.12.2017 г. 773,8 млрд. руб., что на 70% больше значения в аналогичном периоде. Также, следует отметить прирост в таких статьях активов как инвестиции в ассоциированные компании (125,5%), активы группы выбытия и внеоборотные активы (110,3%), отложенные активы по налогу на прибыль (112,4%) и непроизводственные финансовые активы (117,3%).

Такая тенденция, также, положительно характеризует деятельность Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» по активизации деятельности на рынке в сложившихся условиях сокращения цен на энергоносители и введения дополнительных санкций, оттока капитал и девальвации национальной валюты.

В приложении 1 более детально представлена структура кредитов и авансов клиентам Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017 г.

На рисунке 2.2 представлена структура кредитов юридическим лицам, выданных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в 2017г. Согласно, представленных данных, в структуре кредитов юридических лиц наибольшую долю занимают кредиты, выданные на финансирование текущей деятельности – 68% в общей структуре кредитов юридическим лицам. Проектное финансирование также занимает существенную долю в структуре кредитов юридическим лицам Банка – 23% в общей структуре.

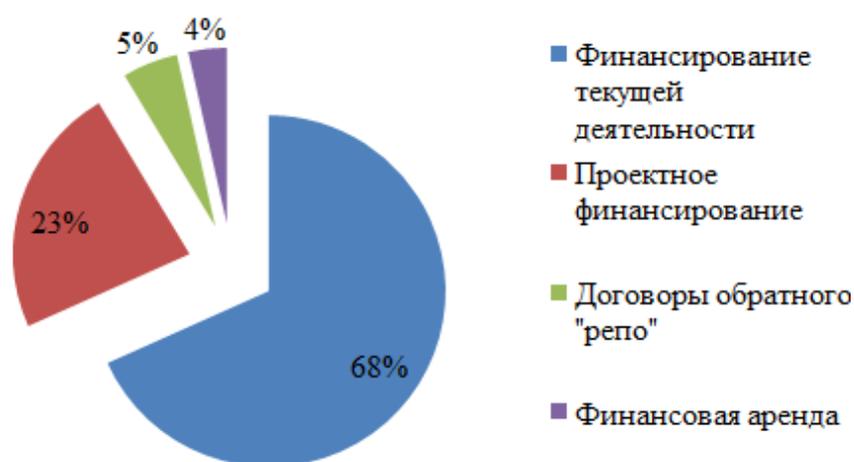


Рисунок 2.2 – Структура кредитов юридическим лицам, выданных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в 2017 г., %
 Источник: составлено на основе официальных данных ПАО «Сбербанк»

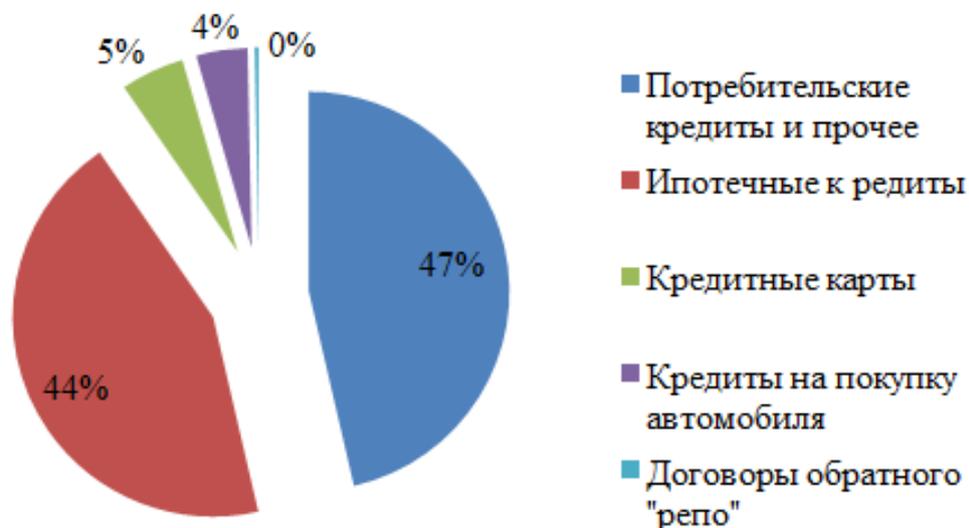


Рисунок 2.3 – Структура кредитов физическим лицам, выданных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в 2017 г., %

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Договоры обратного «РЕПО» и финансовая аренда в 2017 г. составили 5% и 4% соответственно в общей структуре кредитов юридических лиц.

Что касается кредитов физическим лицам, выданным Западно-Сибирским Банком ПАО «Сбербанк» в 2017г., то, согласно, представленным данным на рисунке 10, наибольшую долю занимают потребительские кредиты. Они составили в 2017г. 47% в структуре кредитов физическим лицам. Ипотечные кредиты, также, занимают ключевую позицию в кредитном портфеле физических лиц Банка. Так, в 2017г. их объем составил 44% в общей структуре кредитов физическим лицам.

Что касается кредитных карт и кредитов на покупку автомобилей, то они составили 5% и 4% соответственно в структуре кредитов физ. лиц. Анализируя структуру кредитного портфеля банка, нельзя не обратить внимания на концентрацию кредитов в отраслях экономики.

На рисунке 2.4 представлена концентрация кредитов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в отраслях экономики РФ.



Рисунок 2.4 – Концентрация кредитов в отраслях, млрд. руб.

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк России»

Согласно представленной концентрации кредитов в зависимости от отрасли экономики, следует отметить, что львиная доля кредитов приходится на физических лиц. Так, кредиты физическим лицам составляют 25,4%. Наименьшая концентрация кредитов зафиксирована в угольной промышленности – 0,8%.

Исходя из представленных данных, Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» специализируется, в большей степени, на кредитовании юридических лиц, на долю которых приходится 74,6% кредитного портфеля Банка.

Помимо кредитных операций, Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» осуществляет размещение свободных средств на счетах других банков.

В таблице 2.3 представлена структура средств Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в динамике за 2016-2017 гг. Согласно, представленных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» размещает свободные средства в финансовом секторе зарубежных стран – 405,9 млрд. руб. за 2017 г., 382,0 млрд. руб. за 2016 г.

Таблица 2.3 – Структура средств Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в динамике за 2016-2017 гг., млрд. руб.

Показатели	2017	2016
Средства в банках:		
Россия	372,2	565,0
ОЭСР	75,5	92,3
Прочие страны	405,9	382,0
Итого средства в банках, до вычета резерва	853,6	1039,3
За вычетом резерва под обесценение	-18,6	-1,9
Итого средства в банках, после вычета резерва	835,0	1037,4
Средства в банках, заложенные по договорам «РЕПО»:		
Итого средства в банках, заложенные по договорам «РЕПО» до вычета резерва		13,8
Итого средства в банках	835,0	1051,2

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Как свидетельствует представленная динамика, Банк сократил размещение свободных средств в иностранных финансовых секторах. Анализируя динамику средств в банках, следует отметить сокращение средств по всем направлениям: в России с 565,0 млрд. руб. в 2016 г. до 372,2 млрд. руб. в 2017 г.; ОЭСР с 92,3 млрд. руб. в 2016 г. до 75,5 млрд. руб. в 2017 г.

Руководствуясь понятием банковской деятельности как таковой, которая осуществляется по трем ключевым направлениям: привлечение средств, размещение средств и ведение счетов клиентов, проанализируем источники привлечения средств.

Как известно, для реализации основной цели банка – получение прибыли через привлечение и дальнейшее распределение средств, кредитная организация использует собственные, заемные и привлеченные средства.

На рисунке 2.5 представлена структура обязательств (привлеченные и заемные средства) Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017 гг.

Анализ структуры обязательств Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» свидетельствует, что на средства клиентов (физических, юридических лиц) приходится 79,3%.



Рисунок 2.5 – Структура обязательств (привлеченные и заемные средства) Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017 гг., млрд. руб.

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

За анализируемый период доля средств клиентов возросла с 65,7% до 79,3%. При этом существенно сократились прочие заемные средства: с 1307,2 млрд. руб. в 2016 г. до 304,5 млрд. руб. в 2017 г.

Средства банков за анализируемый период также сократились с 1208,9 млрд. руб. в 2016 г. до 810,3 млрд. руб. в 2017 г. Это свидетельствует о том, что для Банка наиболее выгодной стратегией является стратегия привлечения средств клиентов. В связи с этим, проанализируем структуру средств клиентов в разрезе клиентов и представим в виде таблицы 2.4 и графически на рисунке 2.6.

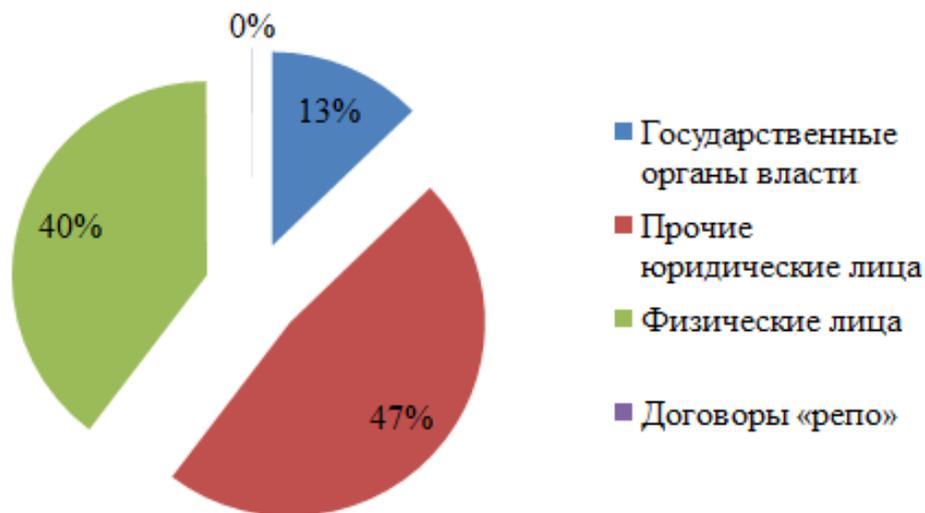


Рисунок 2.6 – Структура средств клиентов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Таблица 2.4 – Структура средств клиентов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в разрезе клиентов, млрд. руб.

Показатель	2017	2016
Государственные органы власти:	1166,7	400,0
Текущие/расчетные счета	118,3	54,6
Срочные депозиты	1048,4	345,4
Прочие юридические лица:	4349,5	3942,1
Текущие/расчетные счета	1277,0	1007,2
Срочные депозиты	3072,5	2934,9
Физические лица:	3621,6	3004,3
Текущие/расчетные счета	906,4	627,9
Срочные депозиты	2715,2	2376,4
Договоры «РЕПО»	6,9	0,2
Итого средства клиентов	9144,7	7346,6

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Источниками средств клиентов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» являются средства государственных органов власти, прочих юридических лиц, а также, физических лиц и договоры «РЕПО». Наибольшую долю в структуре средств клиентов Банка занимают средства юридических лиц, на долю которых приходится около 47% всех средств. Средства физических лиц как источник привлечения также имеет весомую долю: 40% в общей структуре привлеченных и заемных средств Банка.

Что касается средств государственных органов власти, то их долю приходится всего лишь 13%. Доля договоров «РЕПО» – менее 1%. Средства клиентов, размещенные на счетах в Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», классифицируются на текущие / расчетные счета и срочные депозиты. На долю текущих счетов приходится 25% средств клиентов, соответственно, на долю срочных депозитов – 75%.

Это объясняется тем, что наряду со свободным доступом к средствам на расчетных счетах, клиент получает от Банка низкое вознаграждение в виде процента. Что касается срочных депозитов, то проценты по таким вкладам отличаются повышенной ставкой, при этом, ограничены в использовании владельцами средств.

Наибольший объем срочных депозитов привлечен от юридических лиц: за 2017 г. объем срочных депозитов юридических лиц составил 3072,5 млрд. руб. (33,6% от общего объема средств клиентов), что на 4,7% больше, чем в предыдущем периоде.

Средства, привлеченные от физических лиц за 2017 г. составили 2715,2 млрд. руб. (29,7% от общего объема средств клиентов), что на 14,3% больше, чем в предыдущем периоде.

Государственные органы власти размещали свободные средства в срочные вклады в 2017 г. в сумме 1048,4 млрд. руб. (11,5% от общего объема средств клиентов), что на 203,5% больше, предыдущего периода.

Такая тенденция в структуре средств клиентов и кредитов, свидетельствует о том, что Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» сосредоточен на обслуживании юридических лиц.

С целью определения эффективности деятельности Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» следует проанализировать собственные средства Банка.

На рисунке 2.7 представлена структура собственных средств Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в динамике за период 2016-2017 гг. Роль уставного капитала банка заключается в том, что, от его размера, согласно последним изменениям банковского законодательства, зависит тип банка (банк с базовой лицензией или банк с универсальной лицензией).



Рисунок 2.7 – Структура собственных средств Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» в динамике за период 2016-2017 гг.

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Новая классификация участников банковской системы РФ определяет возможные виды банковских операций, которые они имеют право осуществлять. Так, законодательство ограничивает возможность осуществления всего спектра банковских операций, банкам, уставный капитал которых менее 1 млрд. руб. – банки с базовой лицензией.

Согласно, представленных данных (Рисунок 2.7), Западно-Сибирский Банк ПАО «Сбербанк» относится к банкам с универсальной лицензией, так как размер уставного капитала превышает 1 млрд. руб. В анализируемом периоде размер уставного капитала Банка составлял 659,5 млрд. руб.

Важно отметить, что за анализируемый период прирост нераспределенной прибыли, на которую приходится 29% собственных средств Банка, составил 152,9%. Это является положительным фактором стратегии развития Банка, который направляет полученную прибыль на дальнейшее развитие компании.

Для обеспечения устойчивости банковской системы Центральный банк РФ устанавливает ряд экономических нормативов, т.е. определённых коэффициентов с заданным уровнем. Соответствие этим нормативам отражает эффективность собственного капитала банка и его устойчивость на рынке. В таблице 5 представлены обязательные нормативы деятельности для банков, установленные Центральным Банком РФ.

Коэффициент достаточности капитала (Н 1.0) обусловлен двумя его составляющими: объёмом собственного капитала и суммой совокупного риска активов. Воздействие этих компонентов на рассматриваемый нормативный коэффициент противоположно: коэффициент достаточности капитала возрастает при росте объёма собственного капитала и снижается при увеличении риска активов.

Уровень норматива мгновенной ликвидности Н 2 зависит от общей суммы ликвидных активов (денежные средства и активы до 30 дней) и суммы обязательств по счетам до востребования и на срок до 30 дней. Пороговое значение данного норматива составляет 15%.

Норматив текущей ликвидности (Н 3) определяется соотношением высоколиквидных (денежных средств в наличной и безналичной форме) активов к быстро оборачиваемым депозитам до востребования. Минимальное значение данного норматива составляет 50%.

Таблица 2.5 – Обязательные нормативы деятельности Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Нормативы	К-т	Норм. знач.	2017	2016	Изм. абс.	Изм. %
Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка	Н 1.0	8%	11,55%	11,01%	0,54%	4,9%
Норматив достаточности базового капитала	Н 1.1	Min 4,5%	7,48%	7,42%	0,06%	0,8%
Норматив достаточности основного капитала	Н 1.2	Min 6%	7,48%	7,42%	0,06%	0,8%
Норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка	Н10.1	Max 3%	0,32%	0,36%	-0,04%	-10,5%

Продолжение таблицы 2.5

Нормативы	К-т	Норм. знач.	2017	2016	Изм. абс.	Изм. %
Норматив использования собственных средств (капитала) банка для приобретения акций (долей) других юридических лиц	Н 12	Max 25%	2,21%	2,3%	-0,09%	-3,8%
Норматив мгновенной ликвидности	Н 2	Min 15%	68,8%	63,1%	5,7%	9,0%
Норматив текущей ликвидности	Н 3	Min 50%	118,11%	100,97%	17,14%	17,0%
Норматив долгосрочной ликвидности	Н 4	Max 120%	78,67%	77,04%	1,63%	2,1%
Максимальный размер крупных кредитных рисков	Н 7	Max 800%	16,68%	26,90%	-10,21%	-38,0%

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Норматив долгосрочной ликвидности банка (Н 4) рассчитывается в виде отношения долгосрочных кредитов (сроком свыше одного года) к собственному капиталу и обязательствам банка сроком погашения свыше одного года. Пороговое значение данного норматива не более 120%.

Норматив Н 7 играет роль ограничителя максимального риска всех крупных кредитов. Этот показатель представляет собой отношение суммы всех крупных кредитов, которые находятся в портфеле кредитного учреждения, к объему его собственного капитала. Максимально допустимое значение данного норматива составляет 800%.

Норматив Н 10.1 представляет собой отношение совокупной суммы требований банка в национальной и иностранной валюте в отношении одного инсайдера банка и связанных с ним лиц к собственному капиталу банка. Максимальное значение данного показателя составляет 3%. Не так давно в России был введен показатель, который ограничивает объемы использования собственного капитала банк с целью приобретения акций других юридических лиц – норматив Н12, которые рассчитывается как отношение размера инвестируемых и собственных средств банка. Под инвестируемыми средствами банка понимается приобретение доли или акций других юридических лиц. Нормативное значение данного показателя составляет не более 25%.

Согласно представленным данным, Западно-Сибирский Банк ПАО «Сбербанк» за анализируемый период выполнял все обязательные нормативы, что положительно характеризует, как тактику, так и стратегию на банковском рынке. Подводя итоги анализа финансовых показателей деятельности Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» за период 2016-2017 гг. отметим, что, в крайне непростых условиях замедления экономического роста в стране, сокращения цен на энергоносители и введения санкций, оттока капитал и девальвации национальной валюты, банк продолжает успешно функционировать на банков-

ском рынке. Об этом свидетельствует динамика ключевых показателей, таких как объемы кредитного портфеля и соблюдение необходимых нормативов.

Сегодня российскими банками, в том числе и Западно-Сибирским Банком ПАО «Сбербанк» используются такие методы кредитования, как: кредитный договор, открытие линии кредитования (возобновляемой, не возобновляемой, рамочной), а также овердрафтное кредитование.

В таблице 2.6 представлены методы кредитования для физических лиц, используемые в деятельности Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк». Как видно свидетельствуют данные (Таблица 2.6), а также проведенный анализ структуры выданных кредитов физическим лицам, наиболее востребованным методом кредитования в Банке, является жилищное (ипотечное кредитования).

Таблица 2.6 – Методы кредитования физических лиц Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

	Проц. Ставка	Сумма, руб.
Кредиты наличными		
Потребительский кредит без обеспечения:		
Базовый вариант	22-27,5%	От 15 000 до 1 500 000
Базовый вариант (для клиентов банка)	17,5-23%	От 15 000 до 1 500 000
Под поручительство физических лиц:		
Базовый вариант	21-26,5%	От 15 000 до 3 000 000
Базовый вариант (для клиентов банка)	16,5-22%	От 15 000 до 3 000 000
На рефинансирование внешних кредитов:		
Базовый вариант	17,5-27,5%	От 15 000 до 1 000 000
Базовый вариант (для клиентов банка)	17,5-25,9%	От 15 000 до 1 000 000
Кредиты на образование		
Образовательный кредит с государственной поддержкой	7,06%	Любая сумма
Ипотека		
Рефинансирование жилищных кредитов	14,25-15,75%	От 300 000
Загородная недвижимость		От 300 000
Строительство жилого дома	13,5-15,25%	От 300 000
Строящееся жилье:		
без использования кредитных средств	13,5-15,5%	От 300 000
с использованием кредитных средств	13,5-15%	До 1 900 000
С государственной поддержкой	12,5%	От 300 00 до 8 000 000
Молодые семьи	11,4%	Любая сумма
Готовое жилье (единая ставка)	13-14%	От 300 000 до 15 000 000
Кредитные карты	От 25,9 до 33,9%	До 600 000

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Это связано, в первую очередь, с привлекательными условиями. Этот метод кредитования позволяет заемщикам Банка получить денежные средства на приобретение жилья по ставке 14,25% годовых, что является конкурентной ценой на банковском рынке.

В таблице 2.7 представлены методы кредитования для юридических лиц, используемые в деятельности Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк».

Таблица 2.7 – Методы кредитования юридических лиц Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

	Процентная ставка	Срок	Сумма, руб.
	Кредит на любые цели		
Кредит – экспресс под залог	От 19,5%	От 6 до 36 месяцев	До 3 млн. руб.
Кредит «Доверие»	От 18,98%	До 36 месяцев	До 3 млн. руб.
Кредит «Бизнес - Доверие»	От 18,98%	До 48 месяцев	До 3 млн. руб.
	Кредит на пополнение оборотных средств		
Кредит «Бизнес – Оборот»	От 14,8%	До 48 месяцев	От 150 тыс. руб.
Кредит «Бизнес - Овердрафт»	От 12,97%	До 12 месяцев	До 17 млн. руб.
	Кредиты на приобретение автотранспорта, недвижимости, оборудования		
Кредит «Бизнес – Актив»	От 14,97%	До 84 месяцев	От 150 тыс. руб.
Кредит «Бизнес - Авто»	От 14,55%	До 120 месяцев	От 150 тыс. руб.
Кредит «Б – Недвижимость»	От 14,74%	До 120 месяцев	От 150 тс. руб.
Кредит «Бизнес - Инвест»	От 14,82%	До 120 месяцев	От 150 тыс. руб.
Кредит «Экспресс - Ипотека»	От 17%	До 120 месяцев	До 7 млн. руб.
Лизинг	От 10%	До 37 месяцев	До 24 млн. руб.
Рефинансирование кредитов	От 14,74%	До 120 месяцев	От 150 тыс. руб.
Кредитование корпоративных клиентов	Индивидуальная ставка	До 36 месяцев	Индивидуальная сумма

Источник: составлено на основе официальных данных

Важно отметить, что именно кредиты на приобретение готового жилья наиболее востребованы среди заемщиков – физических лиц, не последнюю роль в этом играет размер максимальной суммы кредита, которая может быть выдана.

Рассматривая методы кредитования для юридических лиц, которые предлагает Западно-Сибирский Банк ПАО «Сбербанк» (Таблица 2.7), важно отметить, что именно кредитование «Бизнес - овердрафт» для малого и среднего бизнеса.

Согласно условиям кредитования «Бизнес - овердрафт», клиент – юридическое лицо получает средства под минимальный процент и на короткий срок.

Востребованность данного метода сегодня объясняется нестабильностью на рынке, что приводит к боязни клиентов и опасениям Банка оформлять долгосрочные займы.

Эффективность используемых методов кредитования в банке можно оценить через объемы формируемых резервов на возможные потери по кредитным операциям. Резерв обеспечивает кредитной организации более стабильные условия ссудам (РВПС). Целью РВПС является возможность возникновения просроченной задолженности и обесценения ссуды из-за неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиком своих обязательств.

С помощью формирования резерва банком закладывается риск невозврата финансовой деятельности и позволяет избегать колебаний величины прибыли, связанной со списанием потерь по ссудам. Резервы формируются из отчислений, которые банк относит на расходы. В бухгалтерском учете создание резервов отражается как расходы банка. Таким образом, чем больше размер резервов, тем менее эффективными являются те или иные методы кредитования, используемые в Бан-

ке. В таблице 2.8 представлена структура просроченных кредитов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк».

По состоянию на 31.12.2015 г. размер просроченных ссуд в Банке составлял 1129,0 млрд. руб., на 31.12.2016 г. произошло уменьшение на 3%, а на 31.12.2017 г. – увеличение на 40,2%.

Важно отметить, что наибольший рост просроченной задолженности зафиксирован в портфеле жилищных кредитов физических лиц и коммерческом кредитовании юридических лиц. Так, на 31.12.2015 г. просроченная задолженность по ипотечным кредитам составляла 74,6 тыс. руб., на 31.12.2016 г. – увеличение произошло на 32,6%, на 31.12.2017 г. – темпы роста просроченной задолженности увеличились на 39,6%.

Таблица 2.8 – Структура просроченных кредитов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

	Просроченные кредиты, млрд. руб.			Удельный вес, %			Темп прироста, %	
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2016-2015	2017-2016
Финансирование текущей деятельности	647,8	512,6	775,4	57,4	46,8	50,5	-20,9	51,3
Проектное финансирование	187,6	222,2	287,6	16,6	20,3	18,7	18,4	29,4
Ипотечные кредиты	74,6	98,9	138,1	6,6	9,0	9,0	32,6	39,6
Потребительские и прочие	153,7	171,9	216,6	13,5	15,7	14,1	11,8	26,0
Кредитные карты	53,8	75,5	99,2	4,9	6,9	6,5	40,3	31,4
Автокредиты	11,5	14,0	18,9	1,0	1,3	1,2	21,7	35
Итого	1129	1095,1	1535,8	100	100	100	-3,0	40,2

Источник: составлено на основе официальных данных Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

Так, при кредитовании физических лиц существенно больше сроки кредитования, что дает возможность банку получать процентный доход в долгосрочном периоде. Однако, здесь возрастают риски утраты стоимости залога в течении длительного срока кредитования. Прирост просроченной задолженности по кредитам юридических лиц, связанных с финансированием текущей деятельности составил на 31.12.2017 г. 51,3%.

Хотя в предыдущем периоде (2016 г.) наблюдалось сокращение просроченной задолженности на 20,9%.

Как свидетельствует банковская практика, именно беззалоговые кредиты, как для физических лиц, так и для юридических лиц, наряду со своей высокой прибыльностью, являются наиболее рисковыми, так как являются необеспеченными кредитами.

Показателем эффективности используемых методов кредитования является показатель качества кредитного портфеля, который в свою очередь, напрямую зависит от объемов просроченных займов с нарушениями срока возврата, списан-

ных кредитов, несвоевременных погашений ссуд. При росте показателя качества кредитного портфеля появляется угроза уменьшения прибыли и увеличивается риск кредитного портфеля.

Следует отметить, что эффективность тех или иных методов кредитования в банке напрямую зависят от эффективности внутреннего финансового контроля над кредитными операциями и сопутствующими действиями Банка.

Финансовый контроль, организованный в Банке осуществляется по нескольким направлениям, а именно:

- управление финансовыми рисками;
- оценка справедливой стоимости;
- управление капиталом и достаточность капитала.

Указанные мероприятия необходимы с целью поддержания необходимого уровня экономической безопасности в Банке, а также, выявление и последующее регулирование факторов влияющих на экономическую безопасность банковской системы в целом.

В рамках управления финансовыми и страховыми рисками, в Банке осуществляется анализ и контроль кредитных рисков, рисков изменения процентных ставок и чувствительности, валютных рисков и VAR, ценовых рисков, рисков ликвидности и договорных сроков, оставшихся до погашения, оборотных и внеоборотных активов и обязательств, концентрации рисков по географическому признаку, а также, страховых рисков.

Организационная структура финансового контроля в Западно-Сибирском Банке ПАО «Сбербанк» включает:

- Департамент рисков;
- Финансовый департамент;
- Департамент розничных кредитных рисков [37].

Что касается управления консолидированным кредитным риском на уровне Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», то здесь следует выделить следующие функции:

- рассмотрение и утверждение стратегии, политики, единых принципов и подходов, касающихся деятельности по кредитованию или инвестиционной деятельности, а также, управления кредитным риском в масштабах всего Банка;
- контроль на консолидированной основе над текущим уровнем (концентрацией) кредитного риска и разработка необходимых мер по минимизации рисков (потенциальных убытков).

К ключевым элементам управления, консолидированным кредитным риском в рамках финансового контроля, проводимого в Банке, относятся:

- периодический пересмотр политики Банка в области кредитного риска, г;
- установление портфельных лимитов для каждой бизнес-вертикали;
- унификация процедур предоставления кредитов и методов оценки кредитного риска (системы кредитных рейтингов для корпоративных и розничных клиентов, а также, финансовых институтов, рейтинговые (скоринговые) системы для розничных клиентов);

- оптимизация работы с проблемными активами, в т.ч. с привлечением третьих лиц на условиях соответствующего договора, с соблюдением требований действующего законодательства;
- совершенствование системы принятия кредитных решений;
- в части розничного кредитования, максимальная унификация и стандартизация технологических процессов производства и реализации продуктов с «массовыми» условиями кредитования;
- оценка размера экономического капитала (капитала, подверженного риску), достаточного для покрытия кредитных рисков;
- подготовка консолидированной аналитической отчетности по кредитным рискам;
- стресс-тестирование;
- формирование и мониторинг резервов под обесценение в соответствии с МСФО.

Основным документом внутреннего финансового контроля кредитных рисков Банка является кредитная политика, которая утверждает, как на уровне Банка, так и в разрезе каждой бизнес-вертикали.

Кредитная политика Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», как инструмент внутреннего финансового контроля, охватывает следующие области:

- функции и обязанности различных органов и подразделений в области кредитования и управления кредитным риском;
- нормативные требования, касающиеся утверждения и пересмотра кредитной политики бизнес-вертикалей;
- единые в масштабах всего Банка методы, модели, подходы к оценке и управлению кредитным риском;
- принципы политики ценообразования (процентные ставки и комиссии), политики безопасности и прочие принципы.

Мониторинг кредитного риска осуществляется на основании регулярной отчетности, предоставляемой каждой бизнес-вертикалью и отражающей размер кредитного риска, который влияет на результаты финансового контроля Банка и выработку дальнейшей модели поведения на кредитном рынке.

Система управления рисками Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» организована в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, рекомендациями Базельского комитета по банковскому надзору, общепринятыми принципами и банковской практикой управления рисками и регламентируется локальными нормативными актами банка.

Что касается качества кредитного портфеля Банка, то оно представлено в разрезе пяти категорий:

- благополучные – норма резервирования от 0% до 2%;
- требующие контроля – норма резервирования от 2% до 20%;
- сомнительные – норма резервирования от 20% до 50%;
- убыточные – норма резервирования от 50% до 100%.

Норма (ставка) резервирования представляет собой взвешенное отношение суммы резерва под обесценение к общей сумме кредитного портфеля по данному пулу кредитов, обладающих аналогичными характеристиками кредитного риска

до вычета резерва, или взвешенное отношение суммы резерва под обесценение к общей сумме кредита, оцениваемого на индивидуальной основе до вычета резерва.

Банк контролирует данные риски на индивидуальной основе и в совокупности с целью определения и контроля общего уровня рисков.

В Приложении 2 представлен анализ кредитного качества по классам кредитов и авансов клиентам Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», который проведен на индивидуальной и коллективной основах за 2017 г. [37]

Роль обеспечения при минимизации кредитных рисков Банка невозможно переоценить. Управление уровнем кредитного риска осуществляется, в частности, путем получения залога и поручительств (гарантий) государственных органов власти, компаний и физических лиц.

Размер и вид обеспечения, принимаемого Банком, зависит от оценки кредитного риска контрагента. Банком установлены принципы в отношении приемлемых видов обеспечения и параметров оценки.

Банк проводит комплексную оценку застрахованного залогового имущества, которая предусматривает оценку уровня риска, возникающего в связи с проведением кредитной операции, финансового состояния заемщика и риска утраты залогового имущества. В Приложении 3 представлено влияние обеспечения по классам на балансовую стоимость кредитов клиентов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк». Рыночный риск следует трактовать как риск ухудшения финансового результата или капитальной базы Банка по МСФО вследствие неблагоприятного изменения стоимости активов или пассивов под влиянием рыночных показателей – риск-факторов.

Одним из органов внутреннего финансового контроля в Банке является постоянно действующий рабочий коллегиальный орган – Комитет по управлению активами и пассивами (КУАП), основными целями деятельности которого являются:

- управление активами и пассивами Банка;
- управление казначейскими рисками Банка;
- определения принципов внутреннего и внешнего ценообразования в Банке;
- определение подходов к аллокации капитала по типам рисков в Банке;
- определения подходов к перераспределению капитала внутри Банка.

Валютный риск – риск, которому подвержен Банк. Данный риск возникает в связи с наличием открытых позиций по иностранным валютам и неблагоприятными изменениями рыночных обменных курсов, которые могут оказать негативное влияние на финансовые показатели Банка.

Западно-Сибирский Банк ПАО «Сбербанк» управляет валютным риском посредством действий по обеспечению соответствия между суммами ее активов и обязательств по видам валют в рамках установленных ограничений. Для Банка такие ограничения, установленные КУАП, включают внутренние лимиты и триггеры экономического капитала на покрытие валютного риска, аппетита к риску по структурным открытым валютным позициям (ОВП), внутренние лимиты «стоимость под риском» (VaR) и лимиты величины допустимых убытков («стоп-лосс») по торговым операциям, а также, нормативные лимиты по ОВП, установленные ЦБ РФ. Мониторинг лимитов осуществляется Банком ежедневно.

Портфель ценных бумаг Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» подвержен рыночному риску, который представляет собой риск возникновения убытков, связанных с изменением рыночных котировок ценных бумаг и фондовых индексов. С целью ограничения указанного риска, Банк использует аппетит к рыночному риску, в том числе, лимиты стресс-теста, лимиты VaR и лимиты максимальных допустимых убытков «стоп-лосс».

Риск ликвидности – риск, связанный с неспособностью Банка полностью выполнить свои обязательства при наступлении срока их погашения без привлечения средств по ставкам выше рыночных. Риск ликвидности возникает в результате несоответствия (несовпадения) сроков погашения по активам и обязательствам.

Для оценки и снижения риска ликвидности, а также для управления этим риском руководство Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк» использует способы:

- анализ договорных сроков погашения (анализ разрывов) и прогнозирование денежных потоков, включая: планируемые сделки; прогнозируемую пролонгацию срочных контрактов без вывода привлеченных средств клиентов (депозиты и векселя); возможный отток нестабильных средств «до востребования» (текущие счета клиентов, счета Ностро);

- анализ концентрации депозитной базы;

- анализ результатов стресс-тестирования;

- установление внутренних показателей ликвидности: минимальной суммы высоколиквидных активов;

- распределение и использование портфеля ценных бумаг, под который предоставляется финансирование от ЦБ РФ посредством осуществления операций обратного «РЕПО» и который способствует управлению краткосрочной ликвидностью;

- разработка планов действий в экстренных ситуациях.

Методика оценки кредитоспособности заемщика в Западно-Сибирском Банке ПАО «Сбербанк»»2018 году.

Общие правила. Для определения платежеспособности кредитный специалист указывает в базе параметры клиента (или же человек делает это самостоятельно при подаче заявки онлайн). Далее программа сама оценивает указанные параметры и выдает решение.

Оценка кредитоспособности заемщика по методике Сбербанка предполагает разделение потенциальных клиентов на 3 группы в зависимости от безопасности сотрудничества для банка в вопросах кредитования:

1. Сомнений по поводу кредитования нет.

2. Необходимо проанализировать все плюсы и минусы прежде, чем предоставить заём.

3. Повышенный риск.

В зависимости от того, к какой именно группе будет отнесен клиент, будет не только принято решение по поводу выдачи займа как такового. Также по правилам Сбербанка России будут сформированы и условия кредитования.

Когда для заёмщиков одобряют кредиты в Сбербанке, будут определены: максимальная сумма займа, которую можно сразу получить; срок кредитования; процентная ставка.

В РФ вполне допускается, что кредиты в Сбербанке предоставляются не всем на одинаковых условиях. В правилах банка прописан широкий диапазон процентных ставок, доступных сумм. Именно поэтому и пишется минимальное и максимальное значение, так как они определяются программой для каждого клиента индивидуально по внутренним критериям банка.

Сразу следует определить, что методика оценки будет более лояльной для действующих клиентов банка. Если у человека есть карта Сбербанка или же хотя бы раз ранее был оформлен кредитный договор (закрыт без просрочек), то тогда при оценке кредитоспособности заемщика не только увеличиваются шансы получить заём, но также и оформить его на гораздо более выгодных условиях под низкий процент.

Правила оценки платежеспособности. Существуют специальные программы и правила, позволяющие оценить платежеспособность человека и потенциальный риск для банка. Российским законодательством не запрещается отказывать в предоставлении средств без объяснения причин – ответ формируется по внутренним критериям банка и поэтому иногда даже кредитный специалист может не знать причин отказа. Именно поэтому прежде чем подать заявку важно разобраться в том, на чем акцентирует внимание программа при оценке клиента.

Все одобряющие программы и критерии формируются на основании множества различных финансовых и психологических факторов.

К основным факторам относятся: наличие стабильной работы и стаж трудоустройства; семья, дети. Обычно люди семейные более ответственны в финансовых вопросах; кредитная история; возраст. Самыми надежными считаются плательщики 25-55 лет; наличие кредитов, дебетовых счетов в Сбербанке; имущество в собственности.

Даже если у клиента не требуют справку, подтверждающую доход, то все равно указанные им финансовые возможности могут приравниваться к официальным. Он подписывает свою анкету, тем самым подтверждая данные. В случае каких-либо недоразумений он будет нести ответственность за недостоверную информацию и поэтому данные следует указывать только правдивые.

Исходя из этого уровня дохода, формируется и допустимая сумма: по умолчанию всегда считается, что предоставлять заемщику можно лишь те займы, платежи по которым не превышают 40% от суммы дохода в месяц. Исключение составляют лишь ипотеки и те займы, которые оформляет человек семейный (супруги несут солидарную ответственность и поэтому можно взять за основу их суммарный доход).

Надо понимать, что критерии могут отличаться в зависимости от того, какой именно тип кредитования интересует человека: кредитные карты зачастую Сбербанк выдает лишь действующим клиентам или тем, кто уже успешно выплатил потребительский заём. А вот кредиты на товары, предоставляемые в точках продаж, оформить бывает очень просто.

Дополнительные гарантии. Во время оценочных операций учитываются иногда и альтернативные гарантии, которые готов предоставить заемщик.

К ним следует отнести:

предоставление документов на имущество, под залог которого берется кредит;
оформление страхования жизни и здоровья;
дополнительный поручитель по договору;
предоставление справки о доходах.

В зависимости от того, какой именно дополнительный гарантийный документ будет предоставлен, будут определяться также и условия кредитования. Например, по ипотечным кредитам процентная ставка зачастую будет 15-18%. При оформлении кредитования процентная ставка снижается на 1%. Если предоставить поручителя – еще на 1%.

Таким образом, если заемщик хочет получить кредит на более выгодных условиях, то ему лучше предоставить дополнительные гарантии банку – это потребует чуть больше времени, но выгода будет очевидной. Кроме того, при наличии дополнительных гарантий можно получить большую сумму, а также увеличить шансы на получение денег в кредит.

Дальнейшая работа с клиентом. В завершение стоит акцентировать внимание на том, что данные параметры актуальны лишь при первоначальном заключении кредитного договора между человеком и Сбербанком. Далее условия будут уже более лояльными, если клиент проявит себя как благонадежный заемщик. Если же у человека есть дебетовый счет в Сбербанке, то получить заём также будет намного проще.

Зачастую клиентам банк может и вовсе самостоятельно предлагать получить кредитную карту или средства наличными в долг.

Сумма будет зависеть от поступлений клиента на счет или же активности использования средств. Это касается кредитных карт – лимит увеличивается при активном использовании средств и внесении платежей без просрочек. Но здесь интересно то, что средства в большем объеме не будут предоставлены, если заемщик не пользуется лимитом. Повысить же лимит банк может по своему усмотрению или в некоторых случаях при обращении клиента.

Кстати, даже если постоянный клиент банка и допустит просрочки, но при этом в дальнейшем погасит остаток кредита с учетом начисленных процентов и штрафов, то в дальнейшем банк, скорее всего, согласится кредитовать такого человека вновь. Он относится к 2 группе по оценке риска, так как в результате банк получил свои средства назад, а также положенную прибыль.

Вывод по главе: таким образом, проведенный анализ организации финансового контроля в системе безопасности Банка как основы эффективного кредитования, позволяет говорить об эффективном функционировании Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», а также его постоянном развитии. Реализуемый комплекс мер в рамках финансового контроля экономической безопасности, позволяет обеспечить адекватность системы управления рисками и прогнозировать позитивную динамику дальнейшего развития.

3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ, КЛИЕНТОВ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

3.1. Предлагаемая методика оценки кредитоспособности физических лиц на базе кредитного скоринга

Кредитный скоринг – это система оценки кредитоспособности заемщиков коммерческих банков, которая основывается на численных статистических методах. Необходимо сказать, что в переводе с английского языка (scoring) означает делать зарубки, отметки.

В настоящее время сам процесс скоринга осуществляется посредством специализированной программы.

Прежде всего, когда заемщик подает заявку на получение кредита, первое, что ему предлагается – это заполнение анкеты. Следует отметить, что вопросы, указанные в анкете – это и есть скоринговая модель, посредством которой оценивается надежность заемщика. В зависимости от ответа по каждому пункту присваивается определенное количество баллов. Чем данных баллов больше, тем большая вероятность получения положительного решения о выдаче денежных средств.

Скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика в современных банках применяется в системе кредитования с целью получения следующих результатов:

- снижение доли необоснованных отказов по кредитам, тем самым увеличивая кредитный портфель;
- ускорение процедуры оценки потенциального заемщика;
- снижение уровня невозврата денежных средств;
- повышение качества и точности оценки заемщика;
- оценка динамики изменений индивидуального кредитного счета и всего портфеля кредитов в целом.

Для того чтобы достичь поставленных целей в банке применяется скоринговая модель оценки заемщика, которая предполагает минимальное влияние на результат предвзятого отношения менеджера или сговора сотрудников банка. Менеджером банка исполняется, в данном случае, чисто техническая роль – внесение данных в программу, после чего происходит анализ, и программа выдает результат. Далее все зависит от количества набранных баллов, если их мало, то программа выдает отказ, а если набирается достаточное количество баллов, то заемщику приходит уведомление о том, что этап проверки пройден, а заявка отправлена на рассмотрение в службу безопасности банка.

Кредитный скоринг – это шкала, с помощью которой в баллах оценивается кредитоспособность конкретного клиента банка. Впервые такую систему оценки рисков начали применять в США. Это позволило привести к единообразию ряд процедур, использовавшихся ранее для анализа благонадежности заемщиков. Скоринг дал возможность банкам значительно сократить свои временные и трудовые затраты на проведение оценки кредитоспособности вручную. Программа скоринг-оценки автоматически присваивает баллы заданным значениям и рассчитывает их сумму. Она сравнивается с установленным пределом. Если полученное

значение выше, то система принимает положительное решение о предоставлении кредита. В противном случае последует отказ.

Скоринг проводится:

Для определения платежеспособности новых потенциальных клиентов кредитно-финансовой организации.

Для прогнозирования несоблюдения обязательств по кредиту конкретным заемщиком.

Для ранжирования клиентов, в соответствии с вероятностью просрочек платежей по займу.

Для мониторинга собственного кредитного профиля на ранних этапах сбора задолженности и при управлении счетами клиентов.

Преимущества системы кредитного скоринга:

Система кредитного скоринга дает возможность сократить издержки банка за счет автоматизации оценки платежеспособности и принятия решения о выдаче кредита.

Скоринг ускоряет обработку заявлений клиентов.

Система уменьшает влияние человеческого фактора на принятие итогового решения о предоставлении кредита.

Некоторые виды скоринга (например, расширенный) позволяют увеличить пул заемщиков, которые способны без просрочек вернуть кредит.

Скоринговая система дает возможность банкам разрабатывать новые собственные стратегии работы с клиентами на основе приемлемой величины риска и текущей кредитной культуры.

Основные виды кредитного скоринга:

Application Scoring. Данная система является наиболее распространенной и применяется для оценки платежеспособности оставившего заявку потенциального заемщика. По результатам Application Scoring банк может выдать или не выдать кредит, а также предложить клиенту с невысокой благонадежностью другие условия: меньшую сумму или более высокий процент. Скоринг осуществляется на основе анализа кредитной истории. Данные из нее преобразуются в скоринговый балл, который может варьироваться от 300 до 850. Наиболее высокие значения получают благонадежные потенциальные клиенты. Низкий балл соответствует большому риску невозврата кредита, поэтому получившие его заемщики считаются недобросовестными. Таким образом, программа ранжирует клиентов по уровню относительного риска невозврата займа.

Fraud Scoring. Данная система применяется для определения вероятности мошенничества со стороны потенциального заемщика. Fraud Scoring отличается высокой прогностической точностью, особенно при применении в совокупности с другими способами оценки рисков, связанных с кредитованием. При использовании данной системы скоринговый балл может варьироваться в диапазоне от 1 до 999. Причем чем выше полученное значение, тем больше риск мошенничества потенциального заемщика. Использование Fraud Scoring совместно с другими системами скоринга дает возможность значительно улучшить эффективность управления кредитными рисками.

Collection Scoring. Эту скоринговую оценку клиентов применяют на стадии работы с невозвращенными кредитами. Collection Scoring помогает определить приоритетные действия кредитора для возврата непогашенных займов. По факту система предлагает предпринять определенные меры с целью воздействия на недобросовестных клиентов – от первичного предупреждения до привлечения коллекторского агентства. Интересно, что до 40 % таких заемщиков возвращают средства после напоминания, ссылаясь на забывчивость.

Behavioral Scoring. Данная скоринговая оценка применяется для прогнозирования финансовых действий потенциального клиента. Система позволяет предсказывать, как будет меняться платежеспособность заемщика, и корректировать установленные под него лимиты. В качестве основы для анализа программой может использоваться статистика по финансовым действиям в течение определенного промежутка времени (например, по операциям по банковской карте).

Расширенный скоринг. Данная система используется для оценки благонадежности тех заемщиков, у которых еще нет кредитной истории. При этом в качестве критериев принимаются социально-демографические данные. В процессе расчета скорингового балла программа может учитывать такие параметры, как семейное положение, возраст, место и стаж работы, размер заработной платы. Итоговая сумма варьируется в диапазоне от 50 до 250. Чем выше балл, тем ниже риск невозврата. Расширенный скоринг часто применяется в дополнение к другим методам анализа платежеспособности заемщика.

Предлагаемая методика оценки кредитоспособности физических лиц на базе кредитного скоринга:

Кредитный скоринг представляет собой систему для оценивания клиентов в банках, МФО, в основу, которой заложены статистические методы считывания информации.

Этапы скоринга:

- первичная обработка заявки клиента;
- балльная оценка рейтинга клиента по каждому критерию;
- отнесение клиента к классу кредитоспособности;
- принятие решения об одобрении или об отказе в выдаче кредита;

По факту – это выглядит так:

1. Есть компьютерная программа, используемая при обращении посетителя, например за потребительским кредитом.
2. Кредитный специалист вводит в программку данные заемщика (паспортные данные, место работы и пр.).
3. На выходе скоринг выдает ответ – стоит ли выдавать человеку деньги в долг

В таблице 3.1 представлены критерии оценки кредитоспособности заемщиков банка

Таблица 3.1 – Критерии оценки кредитоспособности заёмщиков банка

Показатель	Значение (диапазон значений) показателя	Скоринг-балл
Возраст	До 30 лет	30
	35 - 50 лет	35
	Старше 50 лет	28
Образование	Среднее	22
	Средне специальное	29
	Высшее	35
Состоит ли в браке	Да	25
	Нет	12
Брал ли кредит ранее	Да	41
	Нет	22
Трудовой стаж	Менее 1 года	16
	От 1 до 5 лет	19
	От 5 до 10 лет	24
	Более 10 лет	31
Наличие автомобиля	Да	49
	Нет	18
Возраст автомобиля	Менее 3-х лет	45
	От 3 до 7 лет	25
	Старше 7 лет	18

Зависимость балла от личных данных.

Что бы понять, от чего зависит такая оценка, мы разработали таблицу параметров.

Личные данные заемщика: пол – женщины считаются более ответственными заемщиками; возраст – чем старше, тем больше оценка дается (до 35 баллов); семейное положение – люди в браке получают больше пунктов, чем одинокие; количество детей, их отсутствие.

Финансовая стабильность.

Должность, которую занимаете; время на последнем месте работы, частота перехода в другие организации.

Ежемесячные доходы по отношению к затратам; отсутствие задолженности, в том числе на ближайших родственниках; дополнительные доходы из неофициальных источников.

Дополнительные вопросы.

Недвижимость – месторасположение и стоимость, в данном случае, сыграет роль.

Автомобиль – количество баллов, зависит от соотношения цены авто к достатку за год.

Отдых, – какие курорты посещаете, страны, сколько раз в год.

Другие вопросы – определяет банк лично.

За каждый ответ на вопрос система дает определенное количество баллов. Затем они суммируются и показывают, насколько заемщик интересен банку как клиент.

Есть вопросы, которые могут показаться некорректными. В основном они отображают вашу платежеспособность, не стоит их пугаться. Ответы на них приносят дополнительные плюсы, с помощью которых можно рассчитывать на выгодное кредитование.

Один из популярных экспертов в сфере оценивания кредитного рейтинга заемщиков – бюро кредитных историй «ЭКВИФАКС». Работники агентства подсчитывают баллы потенциального заемщика в следующих пределах:

менее 510 – низкий показатель, максимальное число отказов по кредитам;

от 511 до 580 – небольшие шансы на получение займа;

от 581 до 660 – среднее значение, делающее кредитование возможным;

от 661 до 830 – хороший показатель, отражающий высокие шансы на получение кредита от финансовых учреждений;

от 831 до 1000 – отличный показатель, гарантирующий практически 100 % одобрение всех категорий займов.

Отказ по скоринговому баллу на основании пределов, приведенных этим агентством, возможен, если на основании анализа всех факторов лицо набрало до 580 баллов.

Таблица 3.2 – Шкала кредитоспособности заемщика:

Баллы	Решение по кредиту
Менее 510	Низкий показатель, максимальное число отказов по кредитам
511–580	Небольшие шансы на получение займа
581–660	Среднее значение, делающее кредитование возможным
661–830	Хороший показатель, отражающий высокие шансы на получение кредита от финансовых учреждений
831–1 000	Отличный показатель, гарантирующий практически 100 % одобрение всех категорий займов

Несомненно, самым перспективным является рынок ипотечного кредитования. В большинстве банков уже есть свои собственные наработки в данной области, выраженные в виде программ ипотечного кредитования. Но доходность здесь небольшая, поскольку кредитование не имеет массовый характер. Деятельность в данной области связана с большим количеством рисков, касающихся в основном длительности периода кредитования. Поэтому стоимость кредитной услуги очень велика.

Существенным фактором, негативно влияющим на активность банков на рынке кредитования физических лиц, является отсутствие цивилизованных форм взаимодействия между банками, а так же с правоохранительными органами на предмет обмена информацией о заемщиках, их кредитной истории. Это крайне важный вопрос, так как массовое потребительское кредитование по своей сути является бланковым и строится в основном на прогнозе платежеспособности и других социальных факторах частного лица. Поэтому меры, способные внести определенность в эти прогнозы, исключить действия мошенников, будут снижать кредитные риски, и, следовательно, банки смогут предложить более простые и дешевые формы кредитования.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что скоринговая модель оценки кредитоспособности заемщика играет важную роль в процессе кредитования, но также данная модель несовершенна и требует доработок.

3.2. Применение предлагаемой методики для оценки кредитоспособности клиентов Сургутского отделения ПАО «Сбербанк» по выборной группе

Клиенты, обратившиеся в ПАО «Сбербанк» в г. Сургуте за кредитом, проходят процедуру кредитного скоринга. (Большинство статистических методов приводят к построению правила классификации, основанного на линейной скоринговой функции).

Нами была разработана модель кредитного скоринга для оценки кредитоспособности Сургутского отделения ПАО «Сбербанк», которая прошла апробацию и получены следующие результаты.

Скоринговая модель, позволяющая оценить вероятность повышенного риска выдачи займа на основе анкетных данных и кредитной истории потенциального заемщика.

Скоринговая модель разработана на основе обработки миллионов конкретных кредитных заявок и кредитных историй. Модель характеризуется высокой прогнозной точностью, простотой интеграции в существующие у кредитора системы андеррайтинга заемщиков и возможностью управления на стороне кредитора.

Как работает модель:

1. Кредитор направляет в НБКИ запрос на кредитный отчет с передачей ряда параметров, анкеты потенциального заемщика.
2. НБКИ осуществляет поиск кредитного отчета и производит расчет.
3. Информация отправляется кредитору.
4. Кредитор принимает решение о выдаче займа.

Кредитор получает количественную информацию, позволяющую максимально оперативно принять решение. В тоже время, на основе собственного опыта и анализа своей целевой группы (в том числе для разных типов кредитов, клиентских групп, регионов и т.п.) кредитор имеет возможность придавать собственные статусы определенным правилам и критериям модели, настраивая эффективность скоринга для различных групп заявок.

Существующие на российском рынке промышленные системы определения риска мошенничества ограничены настройкой правил и процедур, позволяющих по определенным параметрам (совпадениям) выявлять кредитные заявки, потенциально несущие угрозу мошенничества.

Национальное бюро кредитных историй (НБКИ) и FICO первыми в России предложили математическую модель оценки вероятности таких угроз. Разработка математической модели учитывала все лучшие мировые практики, используемые FICO и ее партнерами по всему миру.

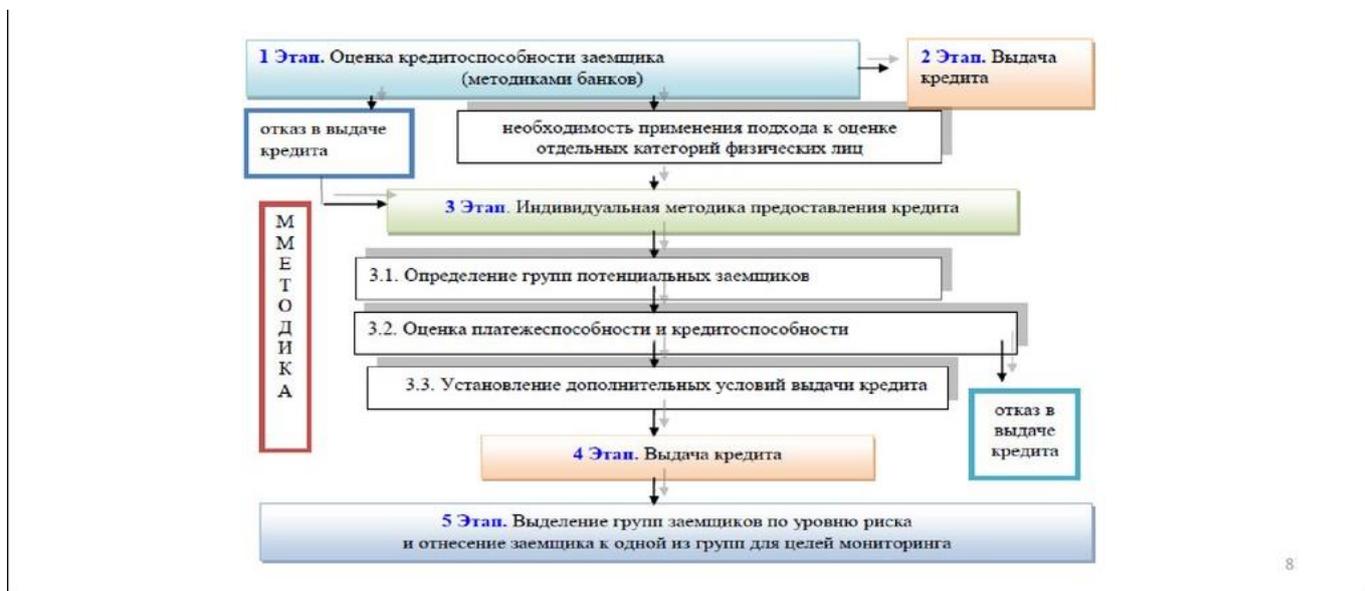


Рисунок 3.1 – Этапы оценки кредитоспособности заёмщика

Если клиент набирает 650+ баллов, то их условно называют «хорошими». Вероятность выхода на дефолт у них низкая. Это значит, что, «зашив» риск в ставку по кредиту, банк одобряет таким клиентам потребительский кредит под 20-25 % годовых. Конечно, 20 % – это на сегодня пороговое значение. Если скоринг от 600 до 650 баллов, его называют «средним» клиентом. Риск дефолта у них выше, а значит, банк «зашьёт» в ставку уже минимум 10 %. Это значит, что потребительский займ возможен для таких клиентов уже только под 25-40 % годовых.

Со скорингом 550-600 баллов клиент условно может считаться «плохим». Риск дефолта 20 % в кредитной ставке по потребительскому кредиту означает 40-70 % (табл. 3.1).

Таблица 3.3 – Кредитный скоринг клиента и риск дефолта невозврата кредитов при различных процентных ставках в ПАО «Сбербанк»

Скоринг	Тип клиента	Риск дефолта невозврата кредитов, %	Ставка, %	Кредитование в кредитной организации
>650	Хороший клиент	5	20-25	да
600-650	Средний клиент	10	24-40	да
550-600	Плохой клиент	20	40-70	да
<500	Крайне плохой клиент	40	-	нет

Анализ таблицы 3.1 показывает, что для клиентов со скорингом ниже 550 баллов классического банковского кредитования нет. Но это не означает, что с ними не нужно работать. Банк ищет варианты решения задач для клиента в МФО, КПК.

Механизм работы с потенциальными клиентами ПАО «Сбербанк» в г. Сургуте заключается в следующем: рассчитывается скоринг клиента, определяется, к какой категории он относится, выясняют, в какой банк его отправлять, определяют, на какой кредит он может рассчитывать.

Если обратился клиент в ПАО «Сбербанк» в г. Сургуте и набрал скоринг 570 баллов, то этот клиент относится к «плохим» заемщикам, отправляют его в банк,

который кредитует заемщиков категории subprime (кризисный заёмщик), кредит для него возможен относительно небольшой, т.е. в 200-300 тыс. рублей в зависимости от региона и под повышенную процентную ставку до 40-70 % годовых.

При наличии положительных дополнительных факторов (таких как залог, поручительство) заемщик способен подняться до категории «средний» заемщик и получить кредит под 25-40 %. Однако в категорию «хороший» заемщик ему перейти не удастся (рисунок 3.1).

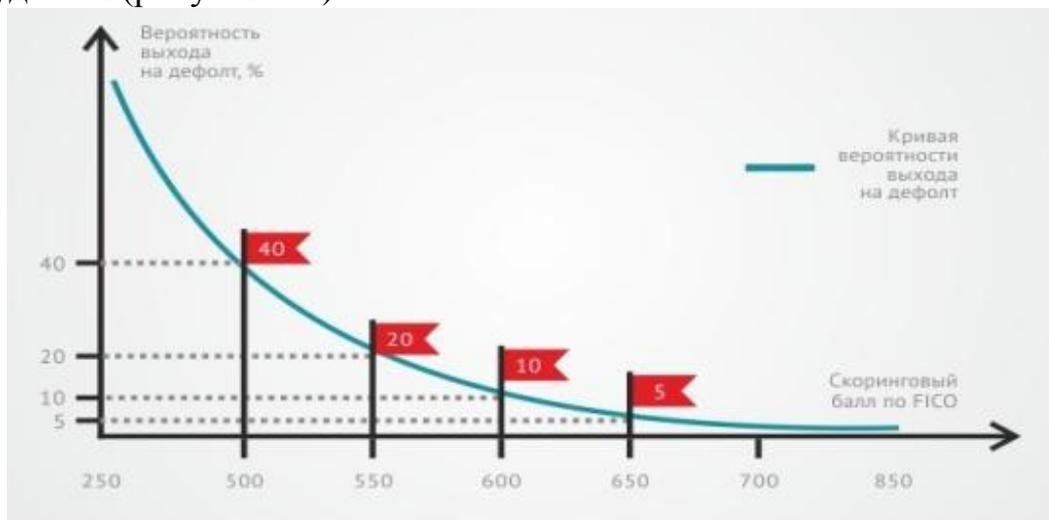


Рисунок 3.2 – Кредитный скоринг заемщика и вероятность выхода клиента на дефолт

Заемщики с низким скорингом требуют больше усилий, чтобы довести дело до положительного решения в банке. Тогда как клиенты с высоким скорингом могут получить кредит и самостоятельно.

В скоринговую модель закладываются параметры, которые влияют на итоговый балл заёмщика, это связано с положительной кредитной историей, высшим образованием и стабильным доходом, такие пойдут в плюс, а наличие судимости или неквалифицированный труд снизят баллы.

Чем выше скоринговый балл, тем меньше вероятность дефолта, и соответственно ниже риск для кредитной организации (рисунок 3.3).

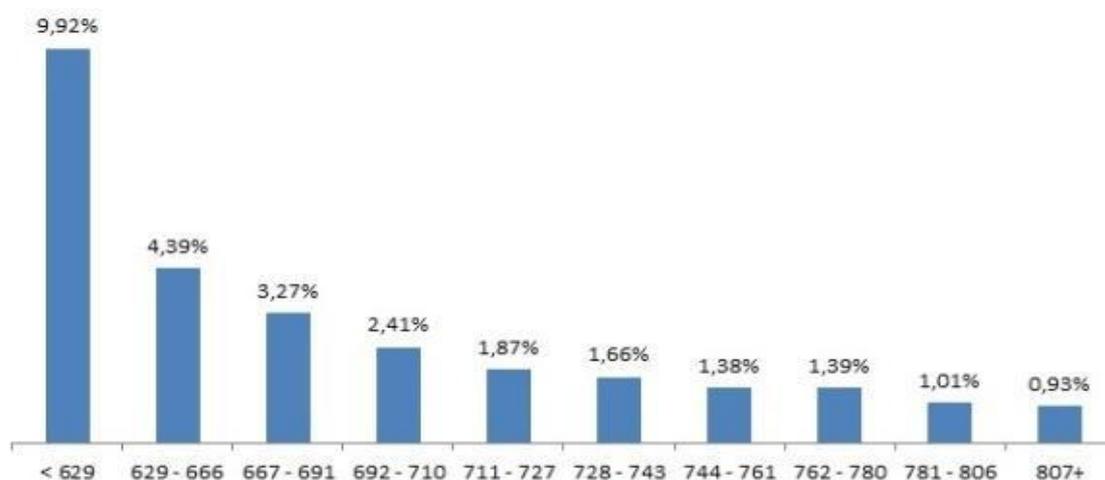


Рисунок 3.3 – Процент ипотечных займов по скоринговому баллу, присвоенному на момент выдачи

Основная задача скоринга – принятие быстрого решения. Накопив достаточно статистических сведений по своим клиентам «настройки» скоринга меняются. Почти точно возможно определить диапазон скоринговых значений клиентов, которым одобряют или не одобряют кредит в том или ином банке, уже после 20-30 обращений. В итоге у кредитной организации получается «матрица» для принятия быстрого решения по любому клиенту. Она заведена в более доступном виде в Excel, куда вводится скоринг в поле, где формула выдает сразу названия банков, куда ранее одобряли или нет данного клиента с подобным значением скоринга.

В (таблице 3.2) представлены причины отказов заёмщикам в получении кредитных средств.

Таблица 3.4 – Причины отказов в кредитовании заёмщика в ПАО «Сбербанк»

Ответы клиентов		Место	Ответы ПАО «Сбербанк»	
Варианты	%		Варианты	%
Плохая кредитная история	29	1	Плохая кредитная история	36
Маленькая зарплата	23	2	Многочисленные кредиты	22
Многочисленные кредиты	12	3	Маленькая зарплата	15
«Серая» зарплата заёмщика	9	4	Непрезентабельная внешность заёмщика	8
Непрезентабельная внешность заёмщика	7	5	Величина запрашиваемой суммы	7
Возраст заёмщика (от 55)	7	6	Возраст заёмщика (до 25)	5
Возраст заёмщика (до 25)	5	7	Возраст заёмщика (от 55)	4
Заёмщик имеет на содержании иждивенцев	5	8	«Серая» зарплата заёмщика	2
Величина запрашиваемой суммы	3	9	Заёмщик имеет на содержании иждивенцев	1

Скоринговая система также показывает и анализирует, в какое время суток идёт запрос кредитных продуктов (рисунок 3.4).

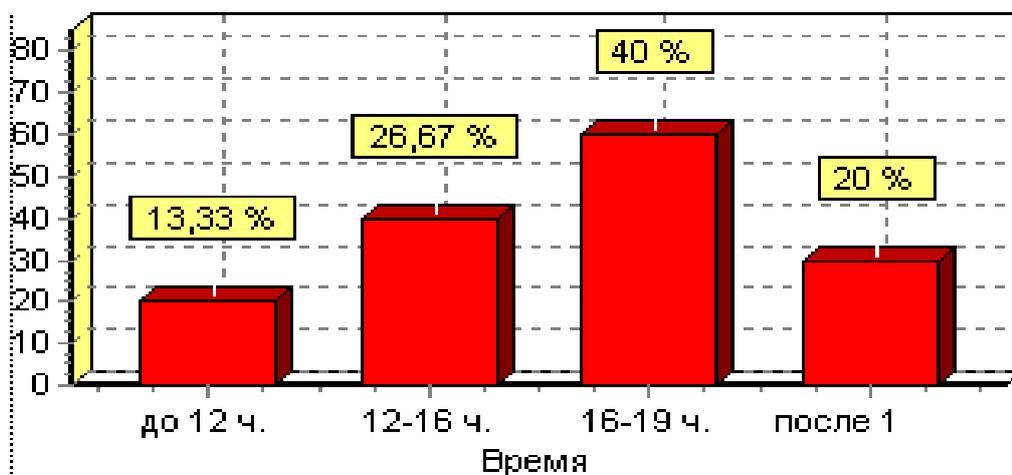


Рисунок 3.4 – Динамика распределения потребительского кредитования по времени

На (рисунок 3.5, 3.6) представлены распределение запросов потребительского кредита по дням недели и причины отказа в выдаче кредита.

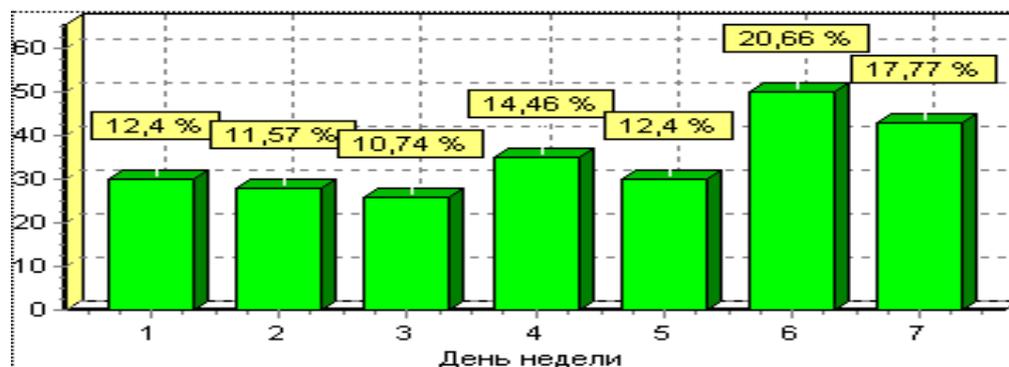


Рисунок 3.5 – Распределение запроса потребительского кредита по дням недели

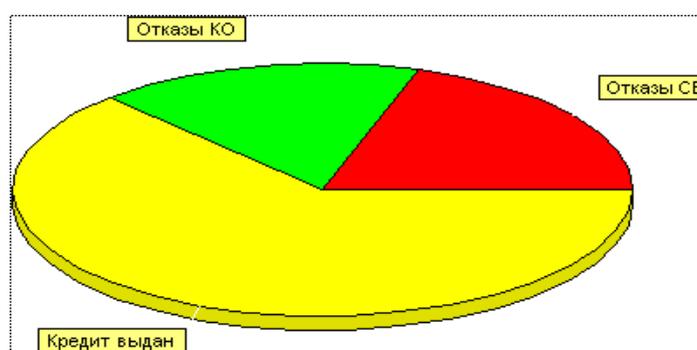


Рисунок 3.6 - Причины отказа в выдаче кредита

Отчеты «Социально-экономические портреты лиц, обратившихся за кредитами» позволяют получить ответы на следующие вопросы:

Какие размеры ссуд пользуются наибольшим спросом?

С каким личным доходом чаще обращаются за кредитом?

Распределение по полу, возрасту, социальному статусу, образованию и т.д. (рисунок 3.7).

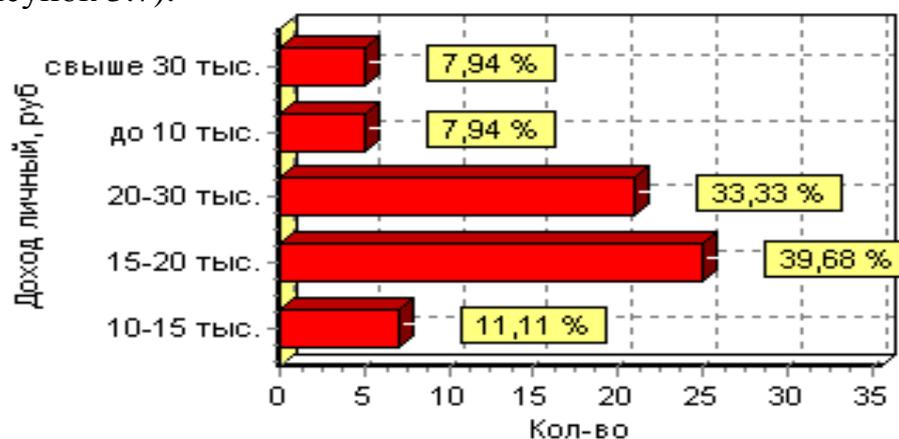


Рисунок 3.7 – Распределение запроса потенциальных заёмщиков по размеру кредита

Анализ длительности рассмотрения анкет, позволяют осуществлять мониторинг эффективности работы банка, участвующих в принятии решений о выдаче кредитов, а также находить «узкие места в цепочке прохождения заявок».

Перспектива внедрения системы кредитного скоринга в банке, как любое другое нововведение разделяет всех заинтересованных лиц на две большие группы. Одной группе сотрудников банка кажется, что внедрять надо, и весь вопрос для неё заключается лишь в том, как и что. Зато другая, зачастую весьма внушительная, группа считает, что внедрение скоринговой системы это что-то невероятно сложное, опасное, дорогое и очень несвоевременное.

Основным доводом противников внедрения скоринговой системы является тот факт, что процесс кредитного скоринга и так осуществляется. Более того, общие результаты такого скоринга внешне кажутся вполне приемлемыми. Так зачем что-то менять?

Практический опыт внедрения систем кредитного скоринга в отечественных банках позволяет нам сравнить типовой подход к скорингу, рассмотренный выше, и применение полноценных систем кредитного скоринга. Такое сравнение по ключевым критериям приведено в таблице 3.3.

Таблица 3.5 – Сравнение действующей методики и скоринга

Критерии	Типовой подход к оценке заемщика	Система кредитного скоринга
Первичная обработка кредитной заявки	Основывается на экспертных знаниях кредитного специалиста	Основывается на объективной информации из различных источников
Процесс оценки идентичных заявок	Рассмотрение каждой заявки зависит от конкретного кредитного специалиста и субъективных факторов	Идентичные заявки проходят идентичную процедуру оценки
Легкость восприятия	«Уже используется», результаты ожидаемы	Необходимы культурные перемены, готовность сотрудников к нововведениям
Процесс внедрения	Длительное обучение и тренировка каждого кредитного специалиста. Нарботка опыта и интуиции	Не требует длительного обучения сотрудников. При внедрении необходим контроль со стороны кредитных специалистов высшего звена
Возможность ошибок, злоупотреблений и мошенничества	Ошибки возможны в силу человеческого фактора. Злоупотребления и мошенничество возможны и распространены	Злоупотребления возможны только на уровне высшего звена кредитных специалистов. Ошибки могут быть связаны с некачественными скоринговыми моделями. Мошенничество возможно, однако его вероятность заметно снижается

Продолжение таблицы 3.5

Критерии	Типовой подход к оценке заемщика	Система кредитного скоринга
Гибкость	При внедрении нового кредитного продукта необходима разработка новых инструкций и обучение персонала. Процесс длительный и мало поддающийся контролю	При внедрении нового кредитного продукта необходимо создание новых скоринговых моделей и стратегий (или внесение изменений в уже имеющиеся). Процесс полностью контролируемый. Качество вновь созданных моделей (стратегий) может быть проверено без запуска в работу. Дополнительное обучение персонала не требуется

Анализируя таблицу 3.5, мы видим, что основой является то, что в нашем недалеком будущем скоринговая система заменит большую часть кредитных специалистов. Хотя на самом деле система кредитного скоринга не заменяет, а лишь дополняет работу кредитного специалиста. Это всего лишь инструмент для работы на кредитном рынке.

Жизнь кредита начинается не с кредитной заявки, а с интереса заемщика или с предложения банка. Заканчивается же жизнь кредита тоже не заключением договора, а полным погашением (хотя возможны и иные сценарии) и, если процесс организован соответствующим образом, предложением клиенту нового продукта.

Выдавая кредит заемщику, банк всегда рискует свои деньги потерять. Владельцам финансовых структур это не нравится, следовательно – предпринимается все необходимые меры, чтобы минимизировать риск невозврата средств по кредитам. Одной из таких мер предосторожности является тщательная оценка материального благосостояния клиента, которая проводится по системе скоринга (рисунок 3.8).

Любому желающему взять кредит в банке необходимо правильно, заполнить анкету, в которой зашифрованы показатели «выгодности» клиента для банка.



Рисунок 3.8 – Структура оценки материального состояния заемщика для получения кредита

В любой анкете порядка тридцати вопросов, но лишь некоторые из них являются ключевыми, влияющими на «проходной балл» будущего заемщика. Каждый заемщик должен тратить время на управление и повышение своего кредитного балла [41].

На примере данных ПАО «Сбербанк» в г. Сургуте при помощи скоринговой модели рассмотрим в сравнении получение или отказ в получении потребительского кредита физическими лицами. Для этого они заполняют тест-анкету или скоринговую карту в банке в кредитном отделе, где отвечают на следующие вопросы (табл.3.4).

Таблица 3.6 – Скоринговая карта заёмщика Иванова И.И. и ее бальная оценка в ПАО «Сбербанк»

Показатель	Значение	Балл
Возраст:	- клиент в возрасте 30-35 лет	114
Зарплата:	- 25-40тыс. руб. в месяц	140
Семейное положение:	- убежденные холостяки и девицы на выданье	87
Количество детей:	- отсутствие таковых	87
Род деятельности:	- сотрудник коммерческой фирмы;	124
Уровень квалификации:	-- работник бюджетной структуры	93
Трудовой стаж:	- трудовая пятилетка	62
Наличие стационарного телефона:	- вымирающий вид, домашний телефон	36
Автотранспорт:	- новая машина отечественного производства	53
Итого баллов		803

Анализ таблицы 3.6 показывает, что общий счет баллов потенциального заёмщика выше черты отсечения 650, поэтому решение по выдаче кредита будет положительным.

Рассмотрим получение или отказ в получении потребительского кредита физическим лицом заёмщика Петрова П.П. (табл. 3.7).

Таблица 3.7 – Скоринговая карта заёмщика Петрова П.П. и ее бальная оценка в ПАО «Сбербанк»

Показатель	Значение	Балл
Возраст:	- меньше 20 и больше 60 лет;	15
Зарплата:	- от 5 до 15 тысяч рублей;	57
Семейное положение:	- официально разведенные;	70
Количество детей:	- двое детей;	52
Род деятельности:	- остальные	47
Уровень квалификации:	-должности обслуживающего персонала;	17
Трудовой стаж:	- больше 5 лет.	89
Зарплата:	- от 5 до 15 тысяч рублей;	57
Наличие стационарного телефона:	- если потенциальному заемщику вполне хватает собственного мобильного;	7
Автотранспорт:	- новая машина отечественного производства;	53
Итого баллов		464

Анализируя таблицу, мы видим, что заёмщик Петров П.П. общий счет набрал по скоринговой карте 464 балла, поэтому решение по выдаче кредита – отказ.

По результатам оценки кредитоспособности клиентов в зависимости от набранных баллов кредит попадает в одну из категорий качества. Данные потенциальные заемщики набрали 803 и 464 балла соответственно. Потенциальный заёмщик, который набрал 803 балла, для него имеются хорошие шансы на получение кредитных средств. А заёмщику, набравшему баллы меньше скорингового порога установленного кредитной организацией, определена черта отсечения по выдаче кредита. Оценка кредитоспособности заёмщиков показывает, что одному кредит гарантирован, и есть все шансы на получение заёмных ресурсов даже по сниженной процентной ставке, а другому будет отказ, т.к. может быть, большой риск невозврата кредитных средств в банк. Данная скоринговая система позволяет беспристрастно и эффективно рассчитать скоринговый балл и своевременно выявить некредитоспособных клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На сегодняшний день коммерческий кредит выступает источником финансирования не только хозяйствующих субъектов, но и физических лиц.

В практике коммерческих банков давно сложился определенный алгоритм или кредитный процесс, посредством которого происходит реализация кредитных отношений между заемщиком и банком. Основу кредитного процесса составляет кредитный анализ, направленный на оценку кредитоспособности заемщика и сопутствующего кредитной сделке риска.

Инструменты, посредством которых осуществляется анализ финансового состояния заемщика, существенно варьируют в различных кредитных учреждениях. Различные программные продукты также используются в зависимости от того, кто выступает кредитополучателем – физическое или юридическое лицо.

При оценке платежеспособности заемщиков – физических лиц в практике кредитных организаций применяются автоматизированные программные продукты, получившие название скоринговые системы.

Автором первых скоринговых моделей считается Дэвид Дюран: в 1951 году он выдвинул идею о необходимости дифференциации клиентов на «хороших» и «плохих» заемщиков. В дальнейшем развитии этой идеи занялась консалтинговая компания, которая и на сегодняшний день является лидером по разработке и модернизации скоринговых систем – FAIRISAAC CORPORATION. Однако именно идея, выдвинутая Дюраном, лежит в основе большинства скоринговых систем, применяемых отечественными и зарубежными кредитными учреждениями.

В России кредитные организации начали применять скоринговые системы с начала 2000-х годов. На тот момент их использование уже получило широкое распространение в зарубежной практике, что упростило их внедрение в деятельность российских кредитных учреждений. Тем не менее, между отечественными и зарубежными скоринговыми системами сохраняются существенные расхождения, обусловленные различиями в уровне социально-экономического развития и менталитете. Первостепенной была задача по адаптации таких моделей к практике российских банков, учитывающей специфику отечественных потребителей кредитных продуктов.

Скоринг по праву считается ключевым инструментом оценки кредитного риска. Его применение в деятельности банков позволяет расширить клиентскую базу, но при этом не допустить чрезмерного роста рисков путем отслеживания и отсеивания ненадежных или сомнительных заемщиков.

В основу скоринговых систем положен статистико-математический метод, посредством которого происходит анализ текущей и ретроспективной кредитоспособности потенциального заемщика, что с высокой долей вероятности позволяет определить, будут ли соблюдены и выполнены заемщиком условия кредитного договора.

В отечественной практике понятие «кредитоспособность заемщика» тесно коррелирует с такими понятиями, как платежеспособность и надежность, и подразумевает способность заемщика рассчитываться по своим долговым обязательствам в срок и в полном объеме. В западной практике функционирования кредит-

ных организаций понятие кредитоспособность определяется как желание, объединенное с возможностью своевременно вернуть полученное обязательство.

Большинство скоринговых моделей построено на автоматизированном расчете результирующего (интегрального) показателя и на установлении его пороговых значений. Специалистам кредитного учреждения важно оценить вероятные потери кредитора в случае, если заемщик в определенный момент времени окажется неплатежеспособным. Поэтому при расчете данного показателя рассматриваются различные параметры клиента, отражающие как его финансовое состояние и уровень жизни (постоянные источники дохода, наличие движимого и недвижимого имущества при необходимости предоставления залога, иные ценности), так и отдельные параметры, такие как возраст, пол, уровень образования, социальный статус. Если значение интегрального показателя превышает обозначенное пороговое значение, то заемщик считается надежным или кредитоспособным.

Очевидно, что коммерческие банки или кредитные учреждения, занимающиеся кредитованием физических лиц, широко используют скоринговые системы, что создает для кредитора определенные преимущества.

Все преимущества кредитного скоринга можно представить в виде трех больших групп: во-первых, он позволяет улучшить качество кредитного портфеля; во-вторых, представляет собой более совершенную технологию процесса оценки; в-третьих, положительно влияет на финансовое состояние банка и его рыночные позиции.

Применение скоринговых систем позволяет улучшить качество кредитного портфеля за счет снижения необоснованных отказов по кредитным заявкам. Вместе с тем происходит снижение уровня невозврата и просроченных платежей. В результате банк имеет довольно обширную клиентскую базу, где преобладают надежные заемщики. Перед банком ставится задача эффективно управлять имеющейся информацией, строить достоверные прогнозы.

С позиции технологии осуществления процесса, оценки кредитоспособности потенциального заемщика скоринг позволяет получать более точную оценку, так как в его основе лежит математический аппарат. При этом требуется гораздо меньше затрат времени. Скоринговые модели позволяют строить и развивать банковский бизнес, опираясь на точные данные автоматизированных программных продуктов.

С точки зрения финансового состояния кредитного учреждения применение скоринговых систем дает возможность снизить формируемые резервы на возможные потери по сомнительным обязательствам и высвобожденные средства инвестировать в активные операции, прежде всего кредитные. Для развития розничного бизнеса банка скоринг дает возможность корректировать и оперативно предлагать рынку новые кредитные продукты, тем самым повышая прочность рыночных позиций, обеспечивает гибкость и быстроту в сотрудничестве.

Несмотря на ряд очевидных преимуществ, скоринговые системы имеют недостатки, а именно: выводы формируются на основе данных прошлых лет; сухой математический расчет результирующего показателя; поверхностный анализ при ускоренном принятии решения о предоставлении кредитного продукта, например, в торговых точках.

Применительно к практике отечественных банков используемые ими скоринговые системы нельзя назвать полноценными, поскольку: оценка заемщика проводится децентрализованно; ограниченный доступ к информации, имеющейся у других кредиторов; невозможность построения сложной стратегии, принятия решений на практике; вероятность обмануть систему оценки и создать впечатление надежного клиента.

Следует отметить, что в отдельных случаях для рассмотрения кредитной заявки применение лишь скоринговой системы может быть недостаточным, поскольку она не даст однозначного ответа. Тогда целесообразным представляется использовать данные из внешних источников – кредитных бюро, локальных баз данных, черных списков отдельных кредиторов. Подобный подход дает возможность получить наиболее полное представление о заемщике на этапе рассмотрения заявки, проанализировать информацию и факты, которые могут свидетельствовать о вероятной неплатежеспособности клиента. В таком случае принятое решение будет отличаться от решения автоматизированной скоринговой системы.

Следующая важная проблема – сложности в определении перечня параметров, подлежащих оценке, и соответствующие им весовые коэффициенты. Несмотря на наличие значительных исследований данной темы, проблема подбора и значимости критериев актуальна и на сегодняшний день, поскольку имеются существенные расхождения в менталитете заемщиков и в уровне социально-экономического развития регионов. Все это создает ощутимые сложности применения скоринговых систем зарубежных стран в отечественной практике.

Оптимальная скоринговая система должна привлекать информацию, хранящуюся в «черных списках», в базах данных кредитных бюро и других кредитных учреждений, что позволило бы кредитной организации повысить эффективность риск менеджмента. Однако отечественные банки в большинстве случаев вынуждены полагаться только на собственные источники информации.

Очевидно, что нельзя недооценивать важность скоринга в работе кредитного учреждения, поскольку с его помощью можно снизить уровень просроченной задолженности при одновременном увеличении кредитного портфеля. Подобные системы балльной оценки дают возможность с минимальными затратами труда и времени обработать большой массив кредитных заявок, и как следствие сократить операционные расходы. Все это позволяет повысить эффективность кредитной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности», СПС «Консультант Плюс».
- 2 Федеральный закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», СПС «Гарант».
- 3 Положение ЦБ РФ от 27.02.2017 «О Плана счетов бухгалтерского учета для кредитных организаций и порядке его применения», СПС «Консультант Плюс».
- 4 Инструкция ЦБ РФ от 30 мая 2014 года № 153-И «Об открытии и закрытии банковских счетов, счетов по вкладам (депозитам), депозитных счетов», СПС «Гарант».
- 5 Федеральный закон № 161-ФЗ от 27.06.2011 «О национальной платежной системе», СПС «Консультант Плюс».
- 6 Положение ЦБ РФ № 383-П от 19.06.2012 «О правилах осуществления перевода денежных средств», СПС «Гарант».
- 7 Инструкция ЦБ РФ № 139-И от 03.12.2012 «Об обязательных нормативах банков», СПС «Консультант Плюс».
- 8 Положение ЦБ РФ 25.04.2007 № 303-П «Положение о системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России», СПС «Гарант».
- 9 Указание ЦБ РФ от 25.04.2007 № 1822-У «О порядке проведения платежей и осуществления расчетов в системе валовых расчетов в режиме реального времени Банка России», СПС «Консультант Плюс».
- 10 Положение ЦБ РФ 01.12.2015 № 507-П «Об обязательных резервах кредитных организаций», СПС «Гарант».
- 11 Положение ЦБ РФ 26.03.2004 № 254-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», СПС «Консультант Плюс».
- 12 Положение ЦБ РФ 20.03.2006 № 283-П «Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери», СПС «Гарант».
- 13 Указание Банка России от 24.11.2016 № 4212-У «О перечне, формах и порядке составления и представления форм отчетности кредитных организаций в Центральный банк Российской Федерации», СПС «Консультант Плюс».
- 14 Положение ЦБ РФ от 28.12.2012 № 395-П «О методике определения величины собственных средств (капитала) кредитных организаций («БАЗЕЛЬ III»», СПС «Гарант».
- 15 Инструкция ЦБ РФ от 15.07.2005 № 124-И «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями», СПС «Консультант Плюс».
- 16 Инструкция ЦБ РФ от 27.12.2013 № 148-И «О порядке осуществления процедуры эмиссии ценных бумаг кредитных организаций на территории Российской Федерации», СПС «Гарант».
- 17 Инструкция ЦБ РФ от 02.04.2010 № 135-И «О порядке принятия Банком России решения о государственной регистрации кредитных организаций и выдаче лицензий на осуществление банковских операций», СПС «Консультант Плюс».

18 Положение ЦБ РФ 16.12.2003 № 242-П «Положение об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», СПС «Гарант».

19 Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», СПС «Консультант Плюс».

20 Положение ЦБ РФ 15.10.2015 № 499-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов, представителей клиентов, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», СПС «Гарант».

21 Положение ЦБ РФ 29.08.2008 № 321-П «Положение о порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», СПС «Консультант Плюс».

22 Федеральный закон от 22.04.1996 № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг», СПС «Гарант».

23 «Конвенция о Единообразном Законе, о переводном и простом векселе», заключена в Женеве 07.06.1930, СПС «Консультант Плюс».

24 Письмо ЦБ РФ от 10.02.1992 № 14-3-20 «Положение «О сберегательных и депозитных сертификатах кредитных организаций», СПС «Гарант».

25 Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле», СПС «Консультант Плюс».

26 Федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», СПС «Гарант».

27 Положение ЦБ РФ 24.04.2008 № 318-П «Положение о порядке ведения кассовых операций и правилах хранения, перевозки и инкассации банкнот и монеты Банка России в кредитных организациях на территории Российской Федерации», СПС «Консультант Плюс».

28 Указание ЦБ РФ от 14.08.2008 № 2054-У «О порядке ведения кассовых операций с наличной иностранной валютой в уполномоченных банках на территории Российской Федерации», СПС «Гарант».

29 Положение ЦБ РФ № 266-П от 24.12.2004 «Об эмиссии платежных карт и об операциях, совершаемых с их использованием», СПС «Консультант Плюс».

30 Аналитический бюллетень «Банковская система России: тенденции и прогнозы. Итоги 2017г.» / Центр экономический исследований «РИА-Аналитика». – Москва, 2017, № 1. – 38 с.

31 Афанасьева, О. Г. Анализ деятельности коммерческого банка [Электронный ресурс]: конспект лекций / О. Г. Афанасьева. - Чебоксары, 2017. - 70 с.

32 Банковская система в развивающихся экономиках: Опыт становления, развития и кризисов: Монография / И.Н. Юдина. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. - 351 с.

- 33 Банковские операции: Учебник / А.В. Печникова, О.М. Маркова, Е.Б. Стародубцева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 336 с.
- 34 Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е.Ф. Жуков [и др.]. — 4-е изд. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 319 с.
- 35 Банковский риск-менеджмент: Учебное пособие / П.П. Ковалев. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 320 с.
- 36 Банковское дело: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 464 с.
- 37 Банковское законодательство: Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 240 с.
- 38 Беловицкий К.Б. Экономическая безопасность: учебное пособие / К.Б. Беловицкий, В.Г. Николаев. – М. : Научный консультант, 2017. — 287 с.
- 39 Белотелова Н.П., Белотелова Ж.С. Деньги, кредит, банки: учебник / Н.П.Белотелова, Ж.С.Белотелова - Изд-во : Дашков и К, 2013. - 475 с.
- 40 Бибилова, Е. А. Кредитный портфель коммерческого банка [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Е. А.Бибилова, С. Е. Дубова. - 2-е изд., стер. - М.: ФЛИНТА, 2013. - 128 с.
- 41 Бизнес-планирование в коммерческом банке: учеб. пособие / Н.Н. Куницына, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: Магистр, 2016. - 383 с.
- 42 Букирь, М. Я. Кредитная работа в банке: методология и учет [Электронный ресурс] / М. Я. Букирь. - М. : КНОРУС: ЦИПСИР, 2015. - 240 с.
- 43 Валенцева Н.И. и др. Банковские риски: учебник / Н.И. Валенцева, Л.Н. Красавина, О.И. Лаврушин - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Кнорус, 2015. - 296 с.
- 44 Васильева Д.Н. Репутация банка в условиях кризиса: практическое пособие / Д.Н. Васильева. — 2-е изд. – М. : Дашков и К, Ай Пи Эр Медиа, 2018. – 132 с.
- 45 Грудцын Г. О. Банковское ипотечное жилищное кредитование в РФ: состояние и перспективы развития // Молодой ученый. – 2017. – №2. – С. 394-396.
- 46 Деньги, кредит, банки: Учебник / Е.А. Звонова, М.Ю. Богачева, А.И. Болвачев; Под ред. Е.А. Звоновой. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 592 с.
- 47 Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Б.Х. Алиев, С.К. Идрисова, Д.А. Рабаданова. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 288 с.
- 48 Деньги, кредит, банки: Учебное пособие / Н.А. Агеева. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 155 с.
- 49 Зайлиев А. А. Оценка кредитоспособности будущего заемщика как фактор снижения кредитного риска // Молодой ученый. — 2016. — №10. — С. 700-701.
- 50 Кановалова А. В. Управление рисками инновационных проектов в кредитных организациях дис. ... канд. экон. наук / А.В. Кановалова. - Ярославль, 2014. – 213 с..
- 51 Кирисюк Г.М., Ляховский В.С. Оценка банком кредитоспособности заемщика / Г. М. Кирисюк, В.С. Ляховский // Деньги и кредит, 2014. - № 4. - С. 31-35.
- 52 Коваленко В.В. Концептуальные основы безопасности банковской деятельности: монография / В.В. Коваленко. – AcademicPublishing. – Germany, 2015. – 81 с.

53 Контроллинг в банке: Учебное пособие / А.М. Карминский, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, С.А. Зубов; Под ред. проф. А.М. Карминского - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 288 с.

54 Кочеткова А. А. Новые возможности развития ипотечного кредитования в России // Проблемы экономики и менеджмента. 2015. № 5 (45). – С. 17-23.

55 Крымова И.П. Организация деятельности центрального банка: учебное пособие / И.П. Крымова, С.П. Дядичко. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, ЭБС АСВ, 2017. — 333 с.

56 Кузьмина М. И. Банковское ипотечное жилищное кредитование: оценка состояния и перспектива развития на примере Сбербанка России // Молодой ученый. – 2017. – №1. – С. 209-212.

57 Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки: учебник / под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд. стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 448 с.

58 Ларионова, И. В. Антикризисные механизмы поддержания финансовой устойчивости банковской системы России [Электронный ресурс] / И. В. Ларионова // Современные тенденции развития и антикризисного регулирования финансово-экономической системы / Б. Б. Рубцов, П. С. Селезнев. - М.: ИНФРА-М, 2015. - с. 88 - 108.

59 Леверьева Е. В. Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 445-448.

60 Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент банка: учебное пособие для вузов / Ю.С. Масленченков. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2017. — 399 с.

61 Операции сберегательных банков: Учебное пособие / О.М. Маркова. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 288 с.

62 Организация деятельности коммерческого банка: Учебник / Е.А. Звонова, М.А. Белецкий, М.Ю. Богачева, О.Ю. Дадашева и др.; Под ред. Е.А. Звоновой - М.: НИЦ Инфра-М, 2012 - 632 с.

63 Основы банковского дела: Учебник / Е.Б. Стародубцева. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 288 с.

64 Основы банковского дела: Учебное пособие / Н.В. Горелая; Под ред. А.М. Карминского. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 272 с.

65 Пашков Р.В. Управление рисками и капиталом банка. Серия «Банковское дело»: монография / Р.В. Пашков, Ю.Н. Юденков. – М.: Русайнс, 2016. — 233 с.

66 Пащенко Е.В. Современный механизм банковского кредитования малого предпринимательства / дис. ... канд. экон. наук / Е.В. Пащенко. – Москва. 2015. – 191 с.

67 Пфау Е.В. Технологии розничного банка / Е.В. Пфау. – М. : ЦИПСИР, 2016. — 252 с.

68 Развитие финансовой системы Российской Федерации: Учебное пособие / С.А. Чернецов. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 320 с.

69 Региональный банковский кластер: Монография / Г.Л. Авагян, М.Ю. Саитова. - М.: Магистр: НИЦ Инфра-М, 2017. - 224 с.

70 Селявина Е.А. Эффективность деятельности банков развития / дис. ... канд. экон. наук / Е.А. Селявина. – Москва. 2015. – 211 с.

- 71 Терехова Е.А. Экономическая оценка рисков: учебное пособие / Е.А. Терехова, Н.В. Мозолева. – М.: Российская таможенная академия, 2016. — 100 с.
- 72 Тесленко И. Б. Ипотека как источник финансирования инвестиций в жилищное строительство / И. Б. Тесленко, Н. А. Королева // Актуальные вопросы экономических наук. – 2016. – № 54. – С.68–73.
- 73 Управление ликвидностью в российском коммерческом банке: Учебное пособие / В.В. Астрелина, П.К. Бондарчук, П.С. Шальнов. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2012. - 176 с.
- 74 Финансово-правовые институты зарубежных стран: Учебное пособие / В.А. Белов, М.М. Прошунин. - М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 20152. - 299 с.
- 75 Финансы: Учебник/В.А.Слепов, А.Ф.Арсланов, В.К.Бурлачков и др. - М.: Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 336 с.
- 76 Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. - М.: Магистр: ИНФРА-М, 2017. - 352 с.
- 77 Экономический анализ деятельности коммерческого банка: Учебное пособие / Ю.Г. Вешкин, Г.Л. Авагян. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 432 с.
- 78 Янкина, И. А. Управление финансовой устойчивостью и рисками коммерческого банка [Электронный ресурс] : монография / И. А. Янкина, Е. В. Покидышева. - Красноярск. - Сиб. федер. ун-т., 2012. - 88 с.
- 79 Обзор банковского сектора РФ. Интернет Версия. Аналитические показатели. № 183 январь 2018 года. Режим доступа: URL: <http://www.cbr.ru>
- 80 Сайт Министерства экономического развития РФ. Режим доступа: <http://economy.gov.ru>
- 81 Статистика и основные показатели по банковскому ипотечному жилищному кредитованию [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/profi/analytics/>
- 82 Ставки на рынках ипотечного кредитования Европы и США [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bsn.ru/news/market/>
- 83 Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cbr.ru>
- 84 Банки.ру, официальный сайт.-[Электронный ресурс].- <http://www.banki.ru>
- 85 Высшая банковская школа ПрофБанкинг.-[Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.profbanking.com/did-you-know-that/813-banking-card.html>
- 86 «Сбербанк»- Малому бизнесу - Сбербанк Бизнес Онлайн.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.sberbank.ru/ru/s_m_business/bankingservice/remoteservice/newmeans
- 87 Сбербанк России, официальный сайт. - [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.sberbank.ru>

**ПРИЛОЖЕНИЯ
ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Анализ кредитного качества по классам кредитов и авансов клиентам Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», который проведен на индивидуальной основе за 2017 г.

	Необесцененные			Обесцененные		Итого
	Благополучные	Требующие контроля	Субстандартные	Сомнительные	Убыточные	
Кредиты юридическим лицам	249,9	19,4	540,1	122,7	330,6	1 262,7
Финансирование текущей деятельности	76,0	19,3	140,7	88,7	255,0	579,7
Проектное финансирование и прочее	137,0	–	386,7	17,7	61,4	602,8
Договоры обратного «репо»	29,5	–	–	–	–	29,5
Финансовая аренда	7,4	0,1	12,7	16,3	14,2	50,7
Кредиты физическим лицам	0,7	0,1	0,4	0,1	3,4	4,7
Ипотечные кредиты	0,1	0,1	0,4	0,1	2,5	3,2
Потребительские кредиты и прочее	0,6	–	–	–	0,6	1,2
Кредитные карты	–	–	–	–	0,1	0,1
Кредиты на покупку автомобиля	–	–	–	–	0,2	0,2
Итого кредиты и авансы клиентам, оцененные на индивидуальной основе	250,6	19,5	540,5	122,8	334,0	1 267,4

Анализ кредитного качества по классам кредитов и авансов клиентам Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк», который проведен на коллективной основе за 2017 г.

	Необесцененные			Обесцененные		Итого
	Благополучные	Требующие контроля	Субстандартные	Сомнительные	Убыточные	
Кредиты юридическим лицам	5 344,5	507,2	137,3	13,7	21,1	6 023,8
Финансирование текущей деятельности	3 889,0	369,2	103,8	12,4	20,8	4 395,2
Проектное финансирование и прочее	935,8	130,0	17,5	0,1	0,2	1 083,6
Договоры обратного «репо»	335,4	5,3	–	–	–	340,7
Финансовая аренда	184,3	2,7	16,0	1,2	0,1	204,3
Кредиты физическим лицам	2 271,3	7,3	18,7	22,9	161,4	2 481,6
Ипотечные кредиты	1 072,9	2,3	3,6	7,7	5,0	1 091,5
Потребительские кредиты и прочее	1 000,1	3,1	12,0	13,3	123,7	1 152,2
Кредитные карты	100,0	1,5	2,3	1,2	22,4	127,4
Кредиты на покупку автомобиля	90,5	0,4	0,8	0,7	10,3	102,7
Договоры обратного «репо»	7,8	–	–	–	–	7,8
Итого кредиты и авансы клиентам, оцененные на коллективной основе	7 615,8	514,5	156,0	36,6	182,5	8 505,4

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Влияние обеспечения по классам на балансовую стоимость кредитов клиентов Западно-Сибирского Банка ПАО «Сбербанк»

	2017 г.		2016 г.	
	Избыточно обеспеченные	Недостаточно обеспеченные	Избыточно обеспеченные	Недостаточно обеспеченные
Кредиты юридическим лицам	3 445,2	3 841,3	3 270,4	3 850,9
Финансирование текущей деятельности	1 873,6	3 101,3	1 596,6	3 360,6
Проектное финансирование и прочее	1 021,3	665,1	1 206,4	346,6
Договоры обратного «репо»	355,9	14,3	335,6	33,8
Финансовая аренда	194,4	60,6	131,8	109,9
Кредиты и авансы клиентам, заложенные по договорам «репо»	–	–	11,6	178,5
Финансирование текущей деятельности	–	–	11,6	178,5
Кредиты физическим лицам	1 078,8	1 407,5	1 000,8	1 174,8
Ипотечные кредиты	952,4	142,3	892,9	104,8
Потребительские кредиты и прочее	21,1	1 132,3	15,3	939,7
Кредитные карты	1,2	126,3	1,7	125,9
Кредиты на покупку автомобиля	96,3	6,6	85,1	4,4
Договоры обратного «репо»	7,8	–	5,8	–
Итого кредиты и авансы клиентам	4 524,0	5 248,8	4 282,8	5 204,2

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Методики прогнозирования банкротства заемщиков – юридических лиц

Четырехфакторная модель Z_4 – счета, представлена формулой:

$$Z_4 = 0,53x_1 + 0,13x_2 + 0,18x_3 + 0,16x_4$$

где x_1 – прибыль от реализации / краткосрочные обязательства;

x_2 – оборотные активы / сумма обязательств;

x_3 – краткосрочные обязательства / всего активов;

x_4 – выручка от реализации / всего активов.

В этой формуле пороговое значение Z_4 равно 0,2. При $Z_4 > 0,3$ вероятность банкротства низкая, а при $Z_4 < 0,2$ – высокая.

Пятифакторная модель Э. Альтмана (коэффициент вероятности банкротства), представленная формулой:

$$Z_5 = 1,2K_{ав} + 1,4K_{нп} + 3,3K_r + 0,6K_{п} + K_{от}$$

где, $K_{ав}$ - коэффициент автономии (платежеспособности) ($K_{ав}$);

$K_{п}$ – коэффициент покрытия по рыночной стоимости акционерного капитала ($K_{п}$);

K_r – коэффициент рентабельности активов (K_r);

$K_{нп}$ – коэффициент рентабельности (по нераспределенной прибыли) ($K_{нп}$);

$K_{от}$ – коэффициент отдачи нематериальных активов ($K_{от}$).

Вероятность банкротства по модели Э. Альтмана

Значение Z_5	Вероятность банкротства
1,8 и меньше	Очень высокая вероятность
От 1,81 до 2,7	Высокая вероятность
От 2,71 до 2,9	Возможная вероятность
От 3 и выше	Очень малая

В представленном виде модель подходит акционерным обществам, акции которых свободно продаются на рынке ценных бумаг, то есть имеют рыночную стоимость.

Усовершенствованная модель Э. Альтмана.

Второй вариант модели Э. Альтмана представляет собой усовершенствованный вариант, который более подходит организациям, занимающимся представлением различных услуг.

Эта модель имеет следующий вид, представленный формулой:

$$Z = 6,56x_1 + 3,26x_2 + 6,27x_3 + 1,05x_4$$

где x_1 – коэффициент автономии (платежеспособности) ($K_{ав}$);

x_2 – коэффициент рентабельности (по нераспределенной прибыли) ($K_{нп}$);

x_3 – коэффициент рентабельности активов (K_r);

x_4 – коэффициент покрытия по рыночной стоимости акционерного капитала ($K_{п}$).

Шкала вероятности банкротства для усовершенствованной модели Э. Альтмана

Значение Z_5	Вероятность банкротства
Менее 1,1	Высокая угроза банкротства
От 1,1 до 2,6	Зона неведения

Более 2,6	Низкая угроза банкротства
-----------	---------------------------

Пятифакторная модель диагностики банкротства У. Бивера
 Определение вероятности наступления кризиса по модели У. Бивера

Показатели	Формула	Значение показателей		
		I группа	II группа	III группа
Коэффициент Бивера	Чистая прибыль + амортизация / Долгосрочные + Краткосрочные обязательства	0,4-0,45	0,17	-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	Оборотные активы / Текущие обязательства	>=3	2-2,25	>=1,0
Финансовый леверидж	Долгосрочные + Краткосрочные обязательства / Активы	>=35	>=50	>=80
Коэффициент покрытия активов чистым оборотным капиталом	Собственный капитал - Внеоборотный капитал / Активы	0,4	>=0,3	0,06
Экономическая рентабельность	Чистая прибыль / Валюта баланса	>=8	>=2	<=1,0

К I группе организаций будут относиться финансово устойчивые и платежеспособные компании.

У организаций II группы возможно зарождение начальных признаков финансовой неустойчивости, а также возникновение эпизодических сбоев исполнения обязательств, не нарушающих, однако, процесс производства. У организаций, входящих в III группу, наблюдаются усиление финансовой неустойчивости, частые нарушения сроков исполнения обязательств, что негативно сказывается на процессе производства, и в результате всего перечисленного эти организации в текущем периоде могут оказаться в кризисном финансовом состоянии.

Четырехфакторная модель, по которой рассчитывается интегральный показатель R.

Модель показателя риска банкротства представлена формулой:

$$R = 8,38 K_1 + K_2 + 0,054 K_3 + 0,63 K_4$$

где K₁ – коэффициент автономии (платежеспособности) (Kав);

K₂ – Коэффициент эффективности использования собственных средств;

K₃ – коэффициент отдачи нематериальных активов (Kот);

K₄ – отношение чистой прибыли (непокрытого убытка, взятого с отрицательным знаком) к затратам.

Вероятность банкротства организации в зависимости от значений R

Значение R	Вероятность банкротства, %
Менее 0	Максимальная вероятность (90-100)
0-0,18	Высокая вероятность (60-100)
0,18-0,32	Средняя вероятность (35-50)
0,32-0,42	Низкая вероятность (15-20)
Более 0,42	Минимальная вероятность (до 10)

Двухфакторная модель М.А. Федотовой

Модель учитывает влияние на вероятность экономической несостоятельности двух значимых факторов.

Данная модель представлена формулой:

$$Z = 0,3877 + (-1,0736) K_{тл} + 0,0579 + K_{эс}$$

где $K_{тл}$ - коэффициент текущей ликвидности;

$K_{эс}$ – отношение заемных средств в активам.

При $Z > 0$ вероятность банкротства весьма высокая, при $Z < 0$ вероятность банкротства низкая.