

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Высшая школа экономики и управления
Кафедра бухгалтерского учета, анализа и аудита

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, руководитель отдела
обслуживания физических и
юридических лиц АО
«Райффайзенбанк»

_____ Л.Г. Матевосян
«__» _____ 2021 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. Кафедрой

_____ И.И. Просвирина
«__» _____ 2021 г.

МЕТОДИКА АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КРУПНОГО
ПРЕДПРИЯТИЯ (ПО МАТЕРИАЛАМ АО «РАЙФФАЙЗЕНБАНК»)

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА К ВЫПУСКНОЙ
КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ–38.04.01.2021.698.ВКР

Руководитель ВКР, профессор

_____ И.И. Просвирина
_____ 2021 г.

Автор ВКР, студент группы ЭУ-381

_____ Т.Т. Микеладзе
_____ 2021 г.

Нормоконтролер, доцент

_____ Л.А. Ширшикова
_____ 2021 г.

РЕФЕРАТ

Микеладзе, Т.Т. Методика анализа кредитоспособности крупного предприятия (по материалам АО «Райффайзенбанк»). – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ–381, 2021. – 95 с., 23 рис., 35 табл., 2 форм., библиогр. список – 51 наим., 1 Приложение.

Объект исследования – кредитоспособность крупного промышленного предприятия,.

Предмет исследования – методика оценки кредитоспособности, применяемая в АО «Райффайзенбанк».

Цель выпускной квалификационной работы – анализ кредитоспособности крупного предприятия по методике Райффайзенбанка, а также разработка рекомендаций по совершенствованию методик оценки кредитоспособности предприятия.

В работе рассмотрены роль и оценка кредитоспособности предприятия, проведен стратегический и операционный анализ деятельности АО «Конар», являющегося клиентом банка, проведен PEST-анализ, анализ отраслевого окружения, анализ 5 сил Портера, SWOT-анализ, анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах. Проанализирована методика оценки кредитоспособности заемщика-юридического лица в АО «Райффайзенбанк». В рамках исследования предложены пути совершенствования методики оценки клиентов АО «Райффайзенбанк», а также проведен сравнительный анализ текущей методики и методики, предлагаемой к внедрению в исследуемом банковском учреждении.

Разработаны рекомендации по результатам проведенного исследования. Практическая значимость работы заключается в том, что разработанные рекомендации могут быть применены банками для анализа кредитоспособности крупных предприятий.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Роль кредитования в развитии промышленных предприятий.....	6
1.2 Анализ методик оценки кредитоспособности.....	13
2 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ АО «КОНАР».....	30
2.1 Общая характеристика АО «Конар».....	30
2.2 Стратегический анализ АО «Конар».....	33
2.3 Анализ отрасли АО «Конар».....	39
2.4 Анализ финансовой отчетности АО «Конар».....	49
3 ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ АО «КОНАР» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ.....	59
3.1 Проблемы развития производства нефтегазового оборудования и отраслевого окружения АО «Конар».....	59
3.2 Анализ и направления повышения кредитоспособности АО «Конар» по методике АО «Райффайзенбанк».....	63
3.3 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности.....	70
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	93
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	99
ПРИЛОЖЕНИЕ А АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ КОМПАНИИ (STEER- АНАЛИЗ) АО «КОНАР».....	99

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность рассматриваемой темы исследования заключается в экономическом положении, в котором находится Россия. Экономика страны нуждается в возрождении мощнейшего потенциала отечественного производства. Данное условие является неотъемлемой частью для поддержания и совершенствования уровня экономики страны. Текущая экономическая ситуация страны, в условиях санкций (в данном случае на импорт), предполагает благоприятные условия для развития отечественного производства. Так же необходимо подчеркнуть факт тенденции активного развития импортозамещения, из чего вытекает повышение спроса на отечественные товары и услуги, а следовательно повышение темпов роста промышленного производства страны. В основном, используемый для увеличения объемов производства потенциал заложен в дополнительной загрузке ранее не использовавшихся мощностей, но этот потенциал не является неиссякаемым, особенно в условиях изношенности значительной части основных фондов. Кроме того, поддержание необходимого уровня конкурентоспособности отечественных товаров и услуг является довольно непростой задачей, учитывая устаревшее оборудование, используемое в большинстве промышленных предприятий страны. В условиях поддержки развития национальной промышленности, совершенно очевидна необходимость переориентации на выпуск новой продукции, а так же увеличение объемов выпуска, что обеспечит повышение конкурентоспособности отечественного продукта. Для реализации подобных проектов является необходимым установка нового или дополнительного оборудования и применения современных материальных ресурсов, что предполагает необходимость в финансировании. В данный момент, большая часть отечественных предприятий не может позволить осуществление подобных мероприятий за счет своих собственных средств.

Существовавшая ранее система, при которой бюджетные средства выделялись в рамках государственного планирования развития экономики, не учитывала

необходимости четкого законодательного регулирования финансово-кредитных вопросов. У предприятий всех форм собственности чаще всего возникает потребность привлечения заемных средств для осуществления своей деятельности и извлечения прибыли. Наиболее распространенной формой привлечения средств является получение банковского кредита.

Однако для получения кредита необходимо предоставить в банк данные о финансовом положении предприятия, на основе которых банк будет анализировать кредитоспособность предприятия.

Объект исследования – кредитоспособность крупного промышленного предприятия.

Предмет исследования – методика оценки кредитоспособности, применяемая в АО «Райффайзенбанк».

Цель выпускной квалификационной работы – анализ кредитоспособности крупного предприятия по методике Райффайзенбанка, а также разработка рекомендаций по совершенствованию методик оценки кредитоспособности предприятия.

Для достижения данной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести анализ банковских методик оценки кредитоспособности;
- проведение стратегического и финансового анализа деятельности АО «Конар», являющегося одним из крупнейших клиентов АО «Райффайзенбанк»;
- провести анализ кредитоспособности АО «Конар» по методике банка АО «Райффайзенбанк»;
- формирование основных путей повышения эффективности методики оценки кредитоспособности клиентов банка АО «Райффайзенбанк».

В соответствии с темой ВКР подготовлена к изданию и направлена для публикации статья «Современные подходы к оценке кредитоспособности заемщика» (Всероссийская научно–практическая конференция, ГНИИ «Нацразвитие», Санкт-Петербург).

1 ПОНЯТИЕ И ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Роль кредитования в развитии промышленных предприятий

На современном этапе развития предприятий промышленности достаточно актуальна такая форма финансовых отношений, как кредитование [4, с. 564]. Из-за недостаточности собственных средств кредит является одним из источников удовлетворения огромного спроса на денежные ресурсы. Предприятия промышленности очень часто испытывают нехватку денежных средств для осуществления вложений в развитие и модернизацию производства, бесперебойного выполнения текущей основной деятельности. Особенно актуальным становится привлечение кредитных ресурсов при глубоком техническом перевооружении, а также при создании и открытии нового производства, так как все это требует огромных финансовых возможностей [34, с. 112].

Неотъемлемым условием подъема и дальнейшего развития экономики нашей страны является возрождение мощного потенциала отечественной промышленности [23, с. 58]. Настоящая ситуация характеризуется тем, что «локомотивом» экономического роста являются промышленного сектора, имеющие наибольшую рентабельность. Переход к наукоемким и высокотехнологичным производствам в промышленности требует установки дополнительного оборудования и использования новых видов материальных ресурсов, но, несмотря на улучшение финансовых показателей деятельности предприятий, они все же не в состоянии самостоятельно профинансировать такие глобальные проекты. Для осуществления подобных операций необходимы источники дополнительных финансовых средств – кредиты и инвестиции [10, с. 16].

На сегодняшний день в экономике России происходит существенное падение абсолютных и относительных объемов инвестиций в промышленный сектор, в

машины и оборудование, что грозит проблемами для будущего экономического роста [9, с. 117].

Снижение инвестиций сдерживает спрос и занятость в соответствующих отраслях промышленности: машиностроении, станкостроении, строительстве и т.д. На рисунке 1.1 отразим динамику инвестиций по видам основных фондов промышленности.

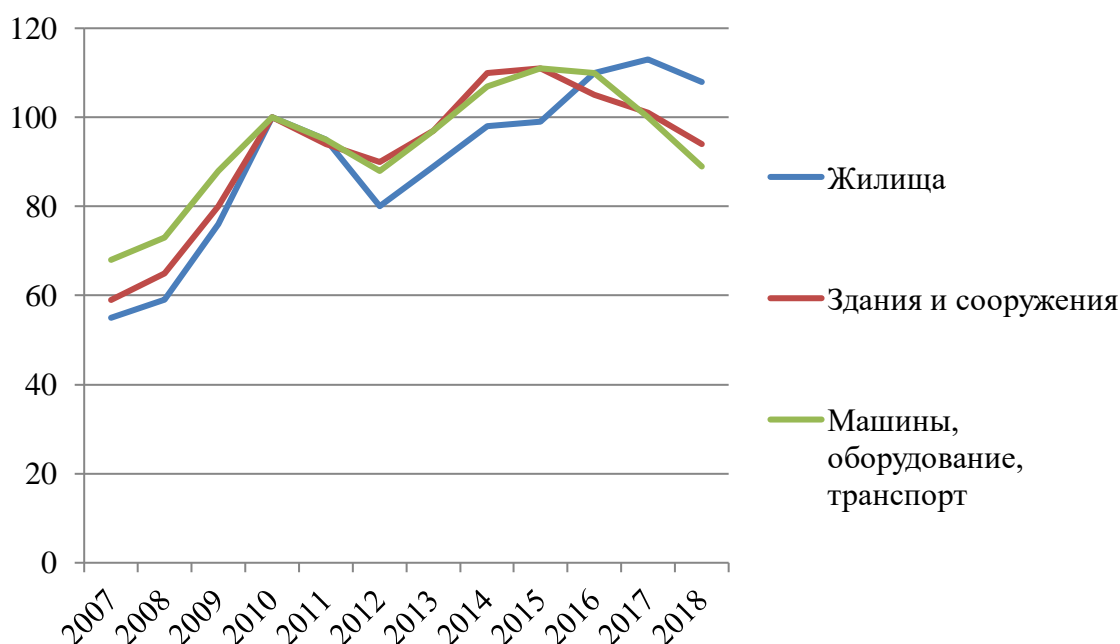


Рисунок 1.1 – Динамика инвестиций по видам основных фондов, в постоянных ценах [48]

В целом инвестиции в развитие промышленности сегодня характеризуются недостаточным уровнем. В связи с чем, аналитики ЦБ РФ назвали главные причины низких инвестиций в развитие отечественной промышленности. Второй причиной по степени значимости стала высокая стоимость заемного финансирования, т.е. коммерческого кредитования. Результаты исследования представим на рисунке 1.2. (Что сдерживало инвестиционную активность в

промышленности в 2016–2018 годах (% ответивших от общего числа предприятий, назвавших свой уровень инвестиций недостаточным)) [40].

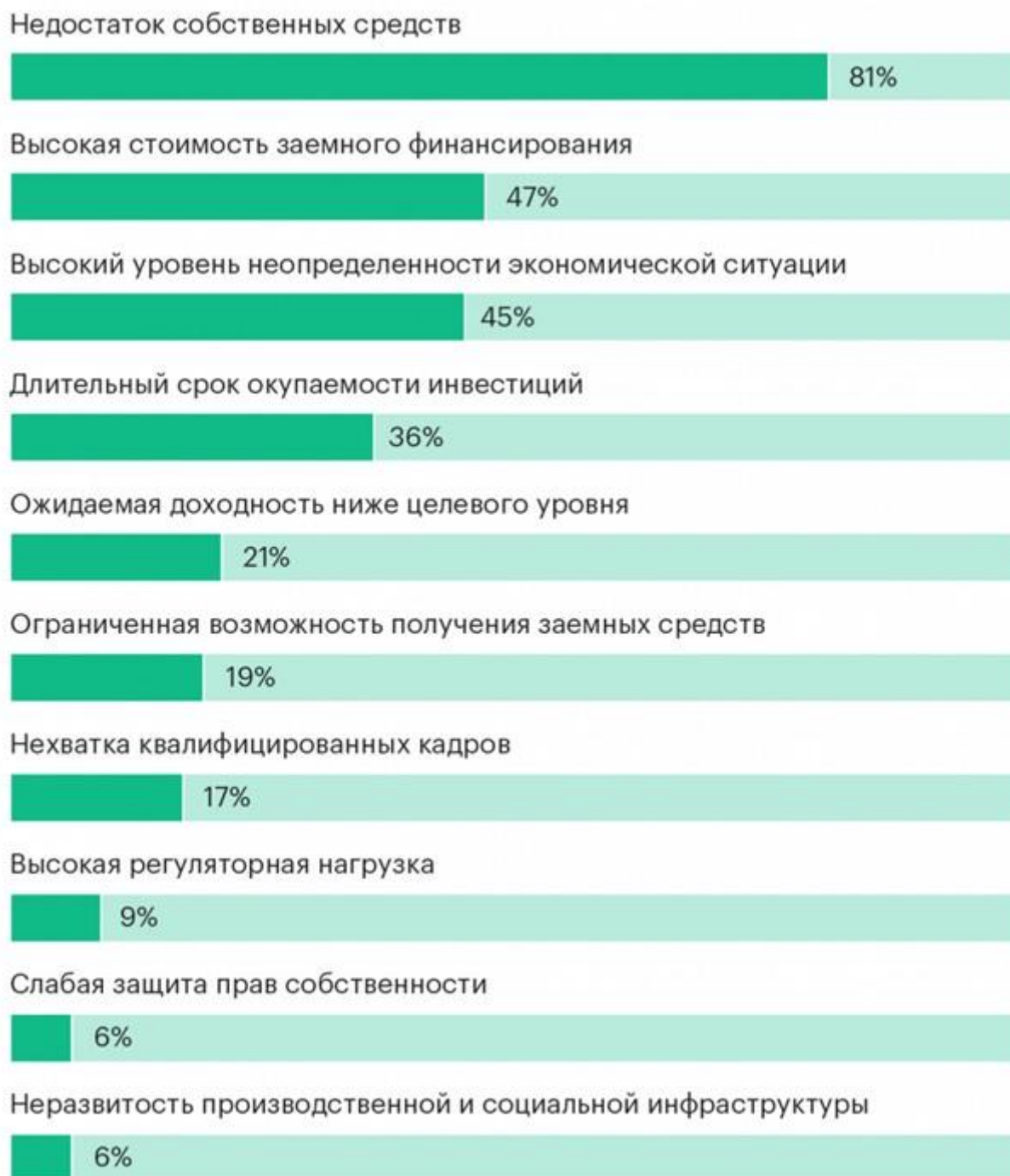


Рисунок 1.2 – Причины сдерживания инвестиционной активности промышленных предприятий [40]

В опросе, проведенном в 2019 году, участвовали 495 частных и государственных предприятий из различных отраслей обрабатывающей и добывающей промышленности. Организации топливно-энергетического комплекса не вошли в выборку. В компаниях отвечали на вопросы об инвестициях за 2016–2018 годы.

Опрошенные промышленники назвали более высокие ставки по банковским кредитам, полученным ими в 2018 году (в среднем 11,3 %). Близкий результат показывают и данные регулярных конъюнктурных опросов Института экономической политики им. Гайдара (ИЭП), которые приводят аналитики ЦБ. Согласно данным ИЭП, средняя процентная ставка по банковским кредитам в промышленности в 2018 году была около 11,8 %, снизившись с 15,5 % в 2016 году. Данная разница определяется методологией расчета: средневзвешенная по объему кредита ставка может быть ниже среднего показателя, если в основной своей массе предприятия брали кредиты под более низкий процент, поясняется в докладе [40].

В России одна из самых высоких ключевых ставок в мире – 6,25 %, поэтому кредиты достаточно дороги, пояснил доцент РАНХиГС Олег Филиппов. К тому же компании не генерируют достаточно прибыли. «Производителям работать в стране практически невыгодно, если они не получают госфинансирование. Платежеспособный спрос настолько упал, что уже нормальную розничную цену давать невыгодно. Внешнего финансирования нет, доходы населения падают, никакого стимула для роста нет», – отметил он [40].

Из-за сложностей с привлечением внешнего финансирования (в том числе из-за выросших ставок по банковским кредитам) в 2014 году в России впервые с 1999 года доля привлеченных средств в структуре финансирования инвестиций в основной капитал крупных и средних организаций упала ниже 50 %. В 2019 году наблюдается восстановление отдельных привлеченных видов финансирования, в первую очередь заемных средств других организаций (помимо банков) [26, с. 15].

Анализируя проблемы развития отечественной промышленности, необходимо акцентировать внимание на банковском секторе как источнике кредитования промышленности, поскольку российская финансовая система характеризуется как банковская [37, с. 203]. Также целесообразно рассмотреть доступность банковских кредитов для компаний реального сектора экономики.

В таблице 1.1 рассмотрим статистику объемов банковского кредитования промышленности в разрезе отраслей, представленную на сайте Банка России.

Таблица 1.1 – Статистика объемов банковского кредитования промышленности в разрезе отраслей, млн. руб. [46]

Отрасль промышленности	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Пищевая промышленность	2 228 739	4 086 355	3 858 027	1 785 049	1 193 338
Лесная промышленность	57 862	41 393	50 769	40 770	12 797
Легкая промышленность	70 007	99 764	86 866	85 912	133 789
Электроэнергетика	915 241	773 335	1 247 138	1 919 489	1 842 135
Производство нефтепродуктов	228 197	518 966	1 034 427	1 874 805	1 144 896
Машиностроение	518 186	432 325	397 781	346 284	309 519
Химическая промышленность	368 994	355 693	347 255	490 889	457 840
Металлургическая промышленность	526 387	545 071	590 027	762 124	895 013
Строительная промышленность	1 886 793	1 269 041	1 405 733	1 554 446	1 521 404

В целом, доступность банковского кредитования как основного источника заемных средств за последние годы улучшилась. По статистике ЦБ, средневзвешенная ставка по банковским кредитам, предоставленным нефинансовым организациям независимо от вида деятельности в рублях на срок выше трех лет, снизилась с 13,1 % в 2016 году до 8,7 % в 2018 году [40].

Далее отметим, что анализ в сфере кредитования по данным рейтинга Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) Doing Business показал, что Россия потеряла позиции в 2016 году по показателю – доступ к кредиту, опустившись с 55-го на 61-место [40].

Одной из важных проблем, тормозящих развитие отечественных промышленных предприятий и обострившихся в последние два года, являются высокие процентные ставки по кредитам. В ответ на резкое падение курса рубля в декабре 2014 г. ЦБ РФ повысил ключевую ставку до 17 % с целью стабилизировать финансовую ситуацию в стране, после чего банки также резко подняли ставки по кредитам. В январе 2015 г. средневзвешенные ставки по рублевым кредитам сроком до года достигали 29,1 % для физических лиц и 19,9 % для юридических. Стабилизация финансовой сферы привела к постепенному снижению ставок: в сентябре 2016 г. Банк России опустил ключевую ставку до 10 %. Ставки по рублевым кредитам для физических лиц с февраля 2016 г. находятся ниже предкризисного уровня ноября 2014 г. Дорогой кредит сдерживает развитие, прежде всего, промышленных предприятий малого и среднего бизнеса, не имеющего доступа к иным внешним источникам средств. На сегодняшний день проводится активная политика по снижению ставок в экономике и ключевая ставка ЦБ находится на уровне 7,25 %, но и данная мера не может ускорить модернизацию из-за высоких рисков в промышленном секторе [40].

Далее рассмотрим более подробно роль и место кредитования в процессе модернизации и развития отечественных промышленных предприятий.

М.А. Почечуева отмечает, что финансовый посредник (коммерческий банк) – это движущая сила институциональных изменений в финансовой структуре экономики. Рассмотренные выше взаимосвязи и взаимообусловленности делают проблему совершенствования кредитной системы с целью формирования ее в соответствии с потребностями развития промышленности России очень рельефной [29, с. 299].

Развитие промышленных предприятий и улучшение инвестиционного климата в стране являются ключевыми элементами стратегии социально-экономического развития России в долгосрочной перспективе.

Основа активного развития и модернизации промышленного сектора содержит два ключевых направления:

- обновление производственно-технической базы предприятий
- трансформацию структуры производства, в том числе диверсификацию экспорта [12, с. 40].

Ключевой вопрос в реализации данных мероприятий – доступные финансовые ресурсы, способные обеспечить реализацию модернизации промышленности России на современном этапе.

Сохраняющийся монополизм различных структур экономики, неразвитость отдельных рынков, особенно высокотехнологичной продукции, асинхронность развития финансового сектора и промышленного сектора, недоинвестированность промышленных предприятий – все это, а также ряд других причин (например, сложившаяся структура затрат и калькуляции цен), порождали и продолжают способствовать отрицательной корреляции между приведенными параметрами [12, с. 40].

Сегодня роль денежно-кредитной политики для активизации развития промышленности значительно сузилась из-за ее монетарной направленности, но ускорение развития промышленного сектора может быть только при усилении кредитования через банковский сектор экономических субъектов, расширении инвестиционной активности, улучшении инвестиционного климата [2, с. 36].

Высокая процентная ставка, по сути, не дает инвестиционным кредитам расширяться и способствовать развитию производственных мощностей промышленных предприятий, которые нуждаются в долгосрочных и доступных финансовых ресурсах. Так как ЦБ РФ не отвечает за социально-экономическое развитие, то недостаточное внимание уделяется регулированию уровня процентных ставок, при чрезмерно завышенных ставках, как это имело место в последние годы, когда банки, благодаря высоким ставкам получили рекордный уровень прибыли, а промышленная отрасль все еще находится в крайне сложных условиях, препятствующих ее развитию [48].

Цель банковского сектора в развитии промышленных предприятий России – обеспечить долгосрочное и доступное финансирование масштабных инвестиционных проектов в промышленном секторе.

Ключевое влияние на объективно необходимое развитие промышленности России будет оказывать потенциал грамотно выстроенной кредитно-финансовой системы, способной своевременно и в необходимом масштабе предоставить кредитные ресурсы. Поскольку кредитная система и банковская система в частности является основным источником финансирования и ключевым элементом всей национальной финансовой системы, в которой преобладает банковское кредитование над фондовым рынком [6, с. 341].

Таким образом, в отечественной экономике существует острая необходимость в активизации процесса развития промышленного сектора и отдельных предприятий, входящих в его состав, что возможно осуществить только на основе грамотно выстроенной кредитной системы, способной обеспечить необходимыми ресурсами данный процесс.

1.2 Анализ методик оценки кредитоспособности

Одной из приоритетных проблем современности является проблема кредитования экономики. Ввиду недостаточности собственных средств отечественные промышленные предприятия обращаются к помощи банков, деятельность которых сопряжена с высоким риском невозврата предоставленных в заем средств. В этой связи, как в отечественной, так и в зарубежной практике разработаны системы оценки кредитоспособности заемщиков, а также условия кредитования [27, с. 102].

Кредитоспособность того или иного промышленного предприятия связана с количеством денег лишь отчасти. Хозяйствующий субъект может иметь мало денег и быть невероятно кредитоспособным, а бывает и наоборот: предприятие располагает большим объемом денежной средств, а на практике – не

кредитоспособно. Сущность данного феномена заключается в том, что деньги отождествляются с доверием. Деловой мир судит о предприятии именно по его кредитоспособности. Если кредитоспособность на хорошем уровне, то с организацией все в порядке [30, с. 46].

В целом под кредитоспособностью понимается оценка банком заёмщика с точки зрения возможности и целесообразности предоставления ему кредита. Она определяет вероятность своевременного возврата основной суммы долга и выплаты процентов по ним в будущем [25, с. 58].

На рисунке 1.3 представлены основные цели анализа кредитоспособности предприятий со стороны банковских учреждений.

Цели анализа кредитоспособности организаций

Определение способности и готовности вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями кредитного договора

Определение размера кредита, который может быть предоставлен, и условий его предоставления

Оценка риска, связанного с кредитованием данной организации

Рисунок 1.3 – Цели анализа кредитоспособности [36, с. 267]

В отечественной практике анализ кредитоспособности в основном осуществляется посредством расчета количественных показателей на основе данных бухгалтерской (финансовой) отчетности предприятия. Впоследствии рассчитанные показатели сравниваются с оптимальными значениями и определяется класс (рейтинг) заемщиков. В зависимости от размеров банка может варьироваться число классов заемщиков [20, с. 58].

Возможные значения показателей и определенные на их основе классы представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Критерии определения класса платежеспособности заемщика [22, с. 116]

Наименование показателя	Класс платежеспособности		
	I	II	III
Коэффициент абсолютной ликвидности	Более 0,2	0,15–0,2	Менее 0,15
Коэффициент промежуточной ликвидности	1	0,5–1	Менее 0,5
Коэффициент общей ликвидности	Более 2	1–2	Менее 1
Коэффициент финансовой независимости	Боле 0,6	0,5–0,6	Менее 0,5

Помимо рассмотренного ранее метода анализа кредитоспособности предприятий на основе анализа показателей финансовой устойчивости и ликвидности в отечественной практике могут использоваться и другие (рисунок 1.4).

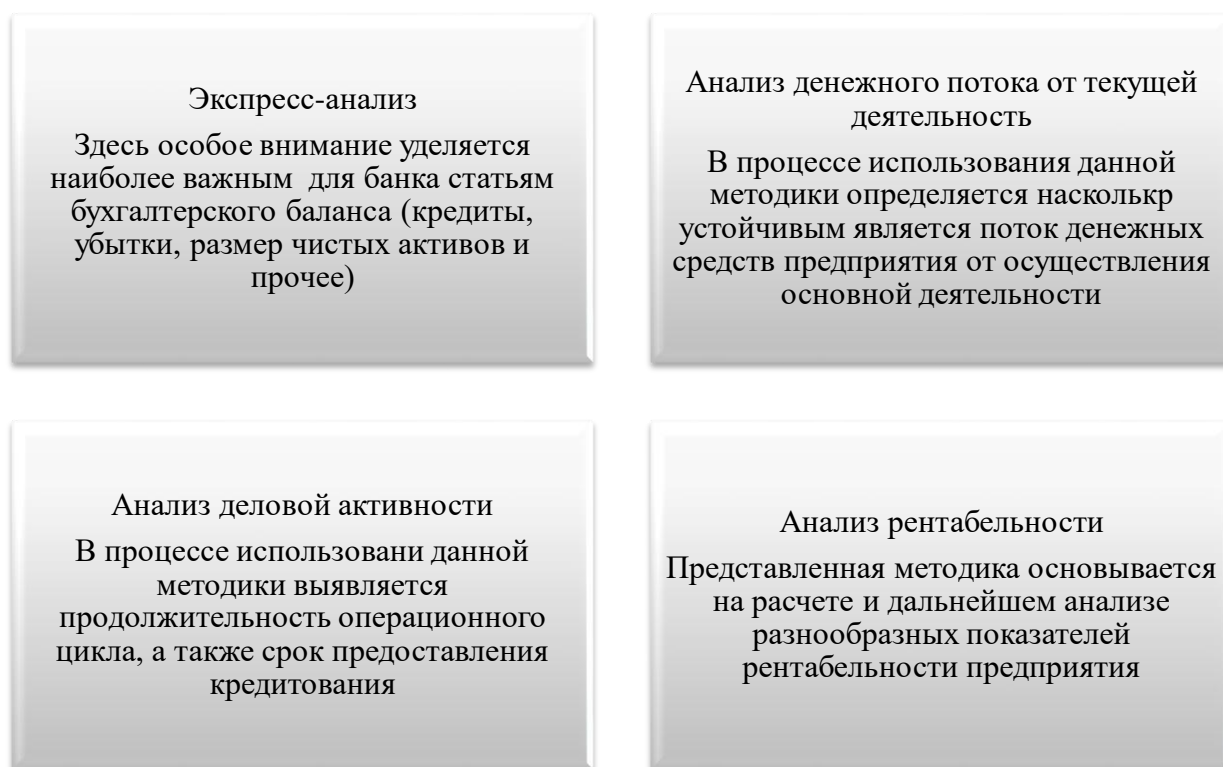


Рисунок 4 – Методики анализа кредитоспособности заемщика [36, с. 268]

Далее подчеркнем, что в рекомендациях Центрального банка России отмечается, что каждому кредитору следует оценивать заемщика по собственной

методике оценки кредитоспособности [5, с. 17]. В связи с этим, в рамках представленного отчета по преддипломной практике, рассмотрим методики оценки кредитоспособности двух банков: АО «Райффайзенбанк» и ПАО «Сбербанк».

1) Методика оценки кредитоспособности АО «Райффайзенбанк».

В АО «Райффайзенбанк» используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий. Она заключается в сведении оценки кредитоспособности организаций к единому синтезированному показателю – рейтингу, выраженному в баллах. Для него определяются границы интервала колебания, при которых кредитоспособность организации признается удовлетворительной [21, с. 156].

Оценка финансового состояния предприятия по методике Райффайзенбанка осуществляется с целью выявления основных факторов, оказывающих влияние на финансовую благо состоятельность компании, а также для того, чтобы сделать прогноз тенденций изменения роста и разработки стратегий развития бизнеса.

Финансовая оценка представляет собой количественный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности контрагента (анализ финансовой отчетности). Оценка осуществляется по таким направлениям, как рентабельность операций, ликвидность и оборачиваемость, структура капитала, cash-flow и обслуживание долга [7, с. 11].

Порядок оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности контрагента включает в себя этапы экономического анализа, представленные на рисунке 1.5.

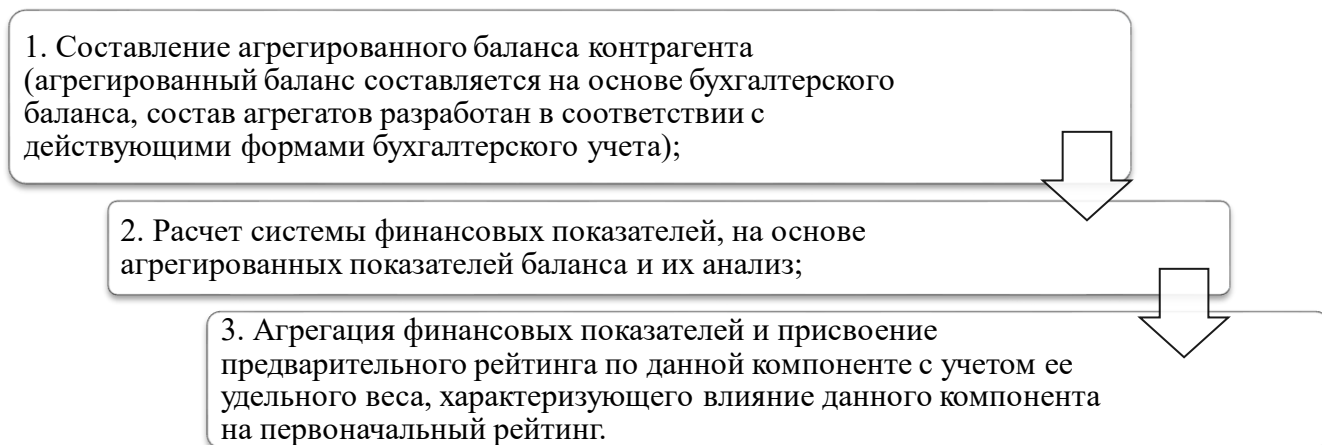


Рисунок 1.5 – Этапы финансовой оценки предприятия [15, с. 29]

Этапы процесса финансовой оценки предприятия, в соответствии с рисунком 1.5, включают в себя следующее:

Этап 1. Расчет показателей при финансовой оценке происходит на основе агрегированного баланса, а также агрегированных показателей отчета о прибылях и убытках контрагента Банка.

Этап 2. На основе агрегированных показателей рассчитываются показатели, используемые в рамках финансовой оценки, они применяются в отношении корпоративных контрагентов: маржа прибыли; коэффициенты ликвидности и оборачиваемости; показатели структуры капитала; Долг/ЕБИТДА.

Этап 3. В зависимости от отрасли предприятия каждый показатель относится в тот или иной интервал, на основании которого уже присваивается балл. Каждому из интервалов возможных значений ставится в соответствие фиксированная сумма баллов.

Следующим шагом оценки кредитоспособности клиента по методике АО «Райффайзенбанк» является бизнес-оценка заемщика.

Бизнес-оценка корпоративных контрагентов Райффайзенбанка осуществляется по следующим направлениям:

– регион деятельности контрагента, то есть оценка экономической, социальной и политической ситуации в регионах, где контрагент осуществляет свою деятельность;

– отраслевая принадлежность контрагента, то есть определение специфики отрасли, к которой принадлежит контрагент, и оценка сопутствующих ей рисков;

– позиции контрагента в бизнесе, то есть оценка прочих качественных факторов, характеризующих его финансовое положение.

Таким образом, на этапе анализа количественной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности или бизнес-оценка происходит оценка основных моментов деятельности компании, рассматривается не только финансовое положение, но и её позиции в бизнесе с разных сторон [33, с. 308].

В предыдущих этапах оценки кредитоспособности предприятия выставляется количество баллов по каждому показателю. В целях агрегации результатов анализа и присвоения контрагенту Райффайзенбанка кредитного рейтинга компонентам оценки присвоен удельный вес, характеризующий влияние данного компонента на первоначальный кредитный рейтинг.

Веса показателей в рамках отдельных направлений и эффективные веса в рамках модели в целом для средних корпоративных контрагентов представлены в таблице 1.3.

Таблица 1.3 – Веса показателей в рамках отдельных направлений и эффективные веса в рамках модели для средних корпоративных контрагентов, в %

Показатель		Вес	Эффективный вес
Финансовая оценка		35	
Рентабельность		2	
Маржа валовой прибыли	R ₁	30	2,1
Маржа операционной прибыли	R ₂	20	1,4
Прирост выручки	R ₃	30	2,1
Рентабельность используемого капитала	R ₄	20	1,4
Ликвидность и оборачиваемость		15	
Текущая ликвидность	R ₅	20	1,0
Быстрая ликвидность	R ₆	20	1,0

Длительность оборота дебиторской задолженности	R ₇	20	1,0
Длительность оборота запасов	R ₈	20	1,0
Длительность оборота кредиторской задолженности	R ₉	20	1,0
Структура капитала		25	
Финансовый рычаг	R ₁₀	67	5,8
Обеспеченность собственными активами	R ₁₁	33	2,9
Кэш-фло и обслуживание долга		40	
Уровень покрытия процентных платежей	R ₁₂	30	4,2
Долг/ЕБИТДА	R ₁₃	60	8,4
Уровень покрытия финансовых расходов	R ₁₄	10	1,4
Бизнес - оценка		65	
Оценка региона деятельности		7	
Регион производства		40	1,8
Регион сбыта		60	2,7
Оценка отрасли		9	
Отраслевой балл		100	5,9
Операционная деятельность		16	
Конкурентная позиция	LS ₁	20	2,1
Размер компании	LS ₂	20	2,1
Состояние рынка	LS ₃	20	2,1
Концентрация на поставщике	LS ₄	20	2,1
Риск продукта	LS ₅	20	2,1
Ликвидность		8	
Концентрация на клиенте	LS ₆	60	3,1

Окончание таблицы 1.3

Показатель		Вес	Эффективный вес
Ликвидность товаров	LS ₇	40	2,1
Управленческие показатели		20	
Риск бухгалтерского учета	M ₁	8	1,1
Качество информационных систем управления	M ₂	8	1,1
Кредитная история в Банке	M ₃	8	1,1
Продолжительность сотрудничества с Банком	M ₄	8	1,1
Целостность управления	M ₅	8	1,1
Оценка деловой репутации	M ₆	8	1,1
Опыт руководства	M ₇	8	1,1
Привлечение средств собственников	M ₈	8	1,1
Прозрачность структуры собственников	M ₉	8	1,1
Личная ответственность	M ₁₀	8	1,1
Продолжительность ведения бизнеса	M ₁₁	8	1,1
Стратегическое планирование	M ₁₂	8	1,1
Балансирующий фактор		40	26

Определение итоговой суммы баллов по контрагенту осуществляется посредством расчета средневзвешенного значения баллов по отдельным

показателям, направлениям и компонентам в соответствии с формулой 1.1 [33, с. 415].

$$S = \sum_i W_i \left(\sum_j W_{ij} \left(\sum_k W_{ijk} S_{ijk} \right) \right), \quad (1.1)$$

где W_i – вес i -го компонента;

W_{ij} – вес j -го направления в рамках i -го компонента;

W_{ijk} – вес k -го направления i -го компонента;

S_{ijk} – сумма баллов, присвоенных k -му показателю в рамках j -го направления i -го компонента.

Определение первоначального рейтинга контрагента осуществляется на основе следующего соответствия итоговых сумм баллов и рейтинговой шкалы, представленных в таблице 1.4.

Таблица 1.4 – Определение первоначального рейтинга контрагента

Рейтинг	Итоговая сумма баллов
1	95,01 – 100
2+	90,15 – 95,00
2	85,30 – 90,14
2–	80,44 – 85,29
3+	75,58 – 80,43
3	70,72 – 75,57
3–	65,87 – 70,71
4+	61,01 – 65,86
4	56,15 – 61,00
4–	51,30 – 56,14
5+	46,44 – 51,29
5	41,58 – 46,43
5–	36,72 – 41,57
6+	31,87 – 36,71
6	27,01 – 31,86
6–	0,00 – 27,00

Таким образом, в Райффайзенбанке используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий. Она заключается в сведении оценки кредитоспособности организаций к единому синтезированному показателю – рейтингу, выраженному в баллах. Для него определяются границы интервала колебания, при которых кредитоспособность организации признается удовлетворительной.

Далее, с целью наглядного представления особенностей рассматриваемой методики оценки кредитоспособности, рассмотрим методику рейтингового анализа сталелитейных компаний, составленную Аналитическим Кредитным Рейтинговым Агентством (далее АКРА), для присвоения кредитных рейтингов нефинансовым компаниям по международной шкале.

Анализ кредитоспособности рейтингуемых лиц сталелитейной отрасли основывается на оценке восьми блоков показателей, объединенных в два профиля и имеющих собственные веса, сумма которых составляет 100 %. В таблице 1.5 представлены веса показателей, являющиеся базовыми, то есть могут изменяться в зависимости от полученных оценок блоков показателей.

Таблица 1.5 – Скоринговая карта сталелитейных компаний

Профиль	Блоки показателей	Базовый вес	Показатели
Организа- ционный	Бизнес- профиль	20 %	Степень вертикальной интеграции
			Денежная себестоимость и технологичность производства
			Продуктовая и географическая диверсификация
	Финансовая политика и корпоративное управление	15 %	Финансовая политика
Корпоративное управление			
Финансовый	Размер	15 %	Выручка
	Рентабельность	10 %	Рентабельность по EBIT
	Долговая нагрузка	15 %	Общий долг к средствам от операций (FFO) до вычета процентных платежей
			Общий долг компании к собственным средствам
	Покрытие	15 %	Качественная оценка долговой нагрузки
Средства от операций (FFO) до вычета			

			процентных платежей к процентным платежам
	Ликвидность	5 %	Коэффициент ликвидности
			Качественная оценка ликвидности
	Денежный поток	5 %	Рентабельность свободного денежного потока
			Качественная оценка устойчивости свободного денежного потока

Для оценки качественных показателей операционного профиля рейтингуемых лиц сталелитейной отрасли АКРА использует присущий данному сектору набор характеристик, обуславливающих категорию качественной оценки. Веса показателей операционного профиля приведены в таблице 1.6.

Таблица 1.6 – Оценка блоков показателей операционного профиля

Блоки показателей	Показатели	Вес	Оценка показателя				
			5	4	3	2	1
Бизнес-профиль	Степень вертикальной интеграции	40 %	V	IV	III	II	I
	Денежная себестоимость и технологичность производства	30 %	V	IV	III	II	I
	Продуктовая и географическая диверсификация	30 %	V	IV	III	II	I
Финансовая политика и корпоративное управление	Финансовая политика	50 %	V	IV	III	II	I
	Корпоративное управление	50 %	V	IV	III	II	I

Для оценки качественных показателей финансового профиля рейтингуемых лиц сталелитейной отрасли АКРА использует общий набор характеристик, обуславливающих категорию качественной оценки для всех отраслей экономики.

Количественные показатели финансового профиля оцениваются в баллах на основании принадлежности к тому или иному диапазону, а качественные – на базе категорий качественной оценки в соответствии с таблицей 1.7.

Таблица 1.7 – Оценка блоков показателей финансового профиля

Блоки показателя	Показатели	Вес	Оценка показателя				
			5	4	3	2	1

й							
Размер	Выручка	100 %	[0; 1)	[1; 5)	[5; 10)	[10; 50)	[50; ∞)
Рентабельность	Рентабельность по EBIT	100 %	$[-∞; 3 %)$	[3 %; 7 %)	[7; 15 %)	[15; 25 %)	[25 %; ∞)
Долговая нагрузка	Общий долг к средствам от операций (FFO) до вычета процентных платежей	50 %	(7; ∞)	(4; 7]	(2,5; 4]	(1; 2,5]	[0; 1]
	Общий долг компании к собственным средствам	30 %	(1; ∞)	(0,8; 1]	(0,4; 0,8]	(0,2; 0,4]	[0; 0,2]
	Качественная оценка долговой нагрузки	20 %	V	IV	III	II	I
Покрытие	Средства от операций (FFO) до вычета процентных платежей к процентным платежам	100 %	$(-∞; 1)$	[1; 3)	[3; 6)	[6; 10)	[10; ∞)
Ликвидность	Коэффициент ликвидности	50 %	$(-∞; 0,8)$	[0,8; 1)	[1; 1,25)	[1,25; 1,5)	[1,5; ∞)
	Качественная оценка ликвидности	50 %	V	IV	III	II	I
Денежный поток	Рентабельность свободного денежного потока	50 %	$(-∞; -10 %)$	[-10; 0 %)	[0; 5 %)	[5; 10 %)	[10 %; ∞)
	Оценка устойчивости денежного потока	50 %	V	IV	III	II	I

Таким образом, на основании проведенного исследования необходимо сделать вывод, что АО «Райффайзенбанк», в сравнении с АКРА, использует весьма консервативный подход к оценке потенциальных заемщиков, при использовании которого показатели оценки не могут быть подвержены каким-либо изменениям в зависимости от полученных оценок блоков показателей. Использование компанией АО «Райффайзенбанк» рассмотренной методики, которая включает в себя 3 последовательных этапа (1 этап: финансовая оценка; 2 этап: бизнес-оценка;

3 этап: агрегация результатов анализа и присвоение рейтинга), позволяет ей в значительной степени снижать потенциально возможный кредитный риск.

2) Методика оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк».

Методика оценки кредитоспособности заемщика в ПАО «Сбербанк России» описана согласно Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и уровня кредитоспособности заемщика [51].

На первом этапе оценки кредитоспособности заемщика банком анализируется финансовое состояние потенциального клиента [31, с. 204]. Методика, разработанная в Сбербанке, предусматривает три группы оценочных показателей для оценки финансового состояния и платежеспособности юридических лиц:

- коэффициенты ликвидности;
- коэффициент наличия собственных средств;
- показатели оборачиваемости и рентабельности.

Далее заемщику присваивается категория по каждому из рассчитанных показателей. Достаточные значения показателей в соответствии с методикой, применяемой Сбербанком России, представлены в таблице 1.8.

Таблица 1.8 – Достаточные значения показателей оценки финансового состояния в соответствии с методикой оценки кредитоспособности ПАО «Сбербанк»

Наименование показателя	Достаточное значение
Коэффициент абсолютной ликвидности (K1)	0,10
Коэффициент быстрой ликвидности (K2)	0,80

Окончание таблицы 1.8

Наименование показателя	Достаточное значение
Коэффициент текущей ликвидности (K3)	1,50
Коэффициент наличия собственных средств (K4):	
- для организаций, кроме организаций торговли и лизинговых компаний;	0,40
- для организаций торговли и лизинговых компаний	0,25
Рентабельность продукции (K5)	0,10
Рентабельность деятельности предприятия (K6)	0,06

Далее производится разбивка показателей на категории в зависимости от их фактического значения, что представлено в таблице 1.9.

Таблица 1.9 – Категории показателей кредитоспособности заемщиков
ПАО «Сбербанк»

Коэффициенты	1 категория	2 категория	3 категория
К1	>0,10	0,05–0,10	<0,05
К2	>0,80	0,50–0,80	<0,50
К3	>1,50	1,00–1,50	<1,00
К4			
Кроме торговли	>0,40	0,25–0,40	<0,25
Для торговли	>0,25	0,15–0,25	<0,15
К5	>0,10	<0,10	Нерентабельно
К6	>0,06	<0,06	Нерентабельно

Затем определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами, как указано в таблице 1.10.

Таблица 1.10 – Расчет суммы баллов по показателям кредитоспособности заемщиков ПАО «Сбербанк»

Показатель	Фактическое значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
К1			0,05	
К2			0,10	
К3			0,40	
К4			0,20	
К5			0,15	
К6			0,10	
Итого	–	–	1	

Завершением данного этапа оценки кредитоспособности является определение рейтинга заемщика или его класса. В зависимости от значений S устанавливается три класса заемщиков:

- первого класса, кредитование которых не вызывает сомнений ($S \leq 1,25$);
- второго класса, кредитование требует взвешенного подхода ($1,25 < S \leq 2,35$);
- третьего класса, кредитование связано с повышенным риском ($S > 2,35$).

На втором этапе производится оценка кредитоспособности заемщика на основе анализа делового риска. Деловой риск – это риск, связанный с несвоевременным завершением кругооборота фондов и неэффективным использованием ресурсов (финансовых, технических, трудовых) [10, с. 412].

Рост числа покупателей, прогрессивные форма расчетов, низкая доля дебиторской задолженности с просроченными сроками, недостаточная насыщенность рынка данными видами продукции позволяют оценить работу организации как надежную [6, с. 246].

Модель балльной оценки делового риска ПАО «Сбербанк» представлена в таблице 1.11.

Таблица 1.11 – Модель балльной оценки делового риска ПАО «Сбербанк»

Критерий	Балл
1. Количество поставщиков предприятия	
Более трех	10
До 3 включительно	5
2. Уровень надежности поставщиков предприятия	
Все поставщики обладают высокой репутацией	5
Большая часть поставщиков надежна с точки зрения делового партнерства	3
Большая часть поставщиков не надежна с точки зрения делового партнерства.	0
3. Транспортировка груза	
Поставщик в пределах города, метод транспортирования соответствует товару, есть страховой полис	10
Поставщик далеко от покупателя, метод транспортирования соответствует товару, есть страховой полис	8
Поставщик далеко от покупателя, метод транспортирования может стать причиной утраты товара, есть страховой полис	6

Окончание таблицы 1.11

Критерий	Балл
Поставщик в пределах города, метод транспортирования не соответствует товару, нет страхового полиса	4
Складирование товара	
Поставщик имеет склад или его наличие необязательно	5
Поставщик арендует склад	3
Поставщику необходим склад, но отсутствует в данный момент времени	0

Третьим этапом является оценка предлагаемого организацией обеспечения. На основании данного этапа делается заключение о том, сможет ли залоговая стоимость имущества, предлагаемого организацией, покрыть всю сумму основного долга и платежей за кредитные ресурсы. Залог – имущество, которое выступает обеспечением по кредиту и гарантирует исполнение заемщиком своих обязательств перед банком [14, с. 273].

Классификация заложенного имущества осуществляется на основании таблицы 1.12.

Таблица 1.12 – Классификация залогового имущества

Рейтинг надежности	Соотношение стоимости залога и суммы ссуды, %	Ликвидность предмета залога	Возможность контроля	Пример	Балл
А	>100	Легко реализовать	Да	Депозит в банке	60
В	<100	Цена колеблется, проблемы с реализацией	Да	Ценные бумаги	45
С	<100	Цена колеблется, проблемы с реализацией	Проблемы с контролем	Запасы, ТМЦ	30
Д	<100	Цена колеблется, проблемы с реализацией	Проблемы с контролем	Запасы, ТМЦ	15
Е	<100	Цена снижается	Нет	Запасы, ТМЦ	0

Четвертый этап – присвоение итогового класса кредитоспособности. На данном этапе присваивается общий класс кредитоспособности организации на основании проведенного комплексного анализа путем присвоения баллов. Присвоение класса кредитоспособности заемщика производится на основании таблицы 1.13.

Таблица 1.13 – Класс кредитоспособности в зависимости от суммы баллов

Класс заемщика	Балл	Характеристика класса
1	Более 270	Высокий уровень кредитоспособности, высокий уровень финансового состояния
2	230–270	Достаточный уровень кредитоспособности, достаточное финансовое состояние
3	180–230	Удовлетворительный уровень кредитоспособности, удовлетворительный уровень финансового состояния
4	120–180	Предельный уровень кредитоспособности, предельное финансовое состояние
5	0–120	Неудовлетворительный уровень кредитоспособности, неудовлетворительный уровень финансового состояния

Далее, в рамках написания представленного выпускной работы проведем анализ кредитоспособности промышленного предприятия с использованием методики оценки кредитоспособности заемщика, применяемой в месте прохождения практике – акционерном обществе «Райффайзенбанк».

Выводы к разделу один

В результате рассмотрения роли кредитования в развитии отечественных промышленных предприятий было установлено, что на данный момент времени в российской экономике существует острая необходимость в активизации процесса развития промышленного сектора и отдельных предприятий, входящих в его состав, что возможно осуществить только на основе грамотно выстроенной кредитной системы, способной обеспечить необходимыми ресурсами данный процесс.

В Райффайзенбанке используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий. Она заключается в сведении оценки кредитоспособности организаций к единому синтезированному показателю – рейтингу, выраженному в баллах. Для него определяются границы интервала колебания, при которых кредитоспособность организации признается удовлетворительной. В анализируемой методике оценки кредитоспособности

предприятия имеются такие этапы, как: 1 этап: финансовая оценка; 2 этап: бизнес-оценка; 3 этап: агрегация результатов анализа и присвоение рейтинга.

Методика оценки кредитоспособности заемщика в ПАО «Сбербанк России» описана согласно Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России для определения финансового состояния и уровня кредитоспособности заемщика. На первом этапе оценки кредитоспособности заемщика банком анализируется финансовое состояние потенциального клиента. На втором этапе производится оценка кредитоспособности заемщика на основе анализа делового риска. Третьим этапом является оценка предлагаемого организацией обеспечения. На основании данного этапа делается заключение о том, сможет ли залоговая стоимость имущества, предлагаемого организацией, покрыть всю сумму основного долга и платежей за кредитные ресурсы.

2 СТРАТЕГИЧЕСКИЙ И ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ АО «КОНАР»

2.1 Общая характеристика АО «Конар»

История Промышленной группы «Конар» началась с создания в городе Челябинске предприятия «Конар», выпускающего крепеж и детали трубопровода.

АО «Конар» (до 2016 года – ЗАО «Конар») основано 29 октября 1991 года и в настоящее время является флагманским предприятием группы. За годы становления и развития «Конар» вырос до масштабов промышленной группы с широкими компетенциями в отрасли нефтегазового машиностроения, производстве сложных металлоконструкций, комплексном инжиниринге. С участием компании «Конар» создан ряд совместных предприятий с российскими и зарубежными партнерами.

Предприятия Промышленной группы «Конар» участвуют в федеральной программе импортозамещения и трансфере передовых технологий. Они производят продукцию для проектов по добыче, транспортировке, переработке нефти и газа, в том числе для проектов СПГ, а также для судостроительной и энергетической отраслей, промышленного и гражданского строительства.

Основной производственной площадкой Промышленной группы «Конар» является Индустриальный парк «Станкомаш» в Челябинске. Производственные площадки также расположены в Челябинской и Волгоградской областях, официальные представительства – в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Перми [47]. Структура Промышленной группы «Конар» представлена на рисунке 2.1.

Целью деятельности АО «Конар» является максимально полное удовлетворение требований и ожиданий потребителей путем выпуска качественной и доступной продукции в минимальные сроки.

АО «Конар» представляет максимально полное удовлетворение требований и ожиданий потребителей путем выпуска качественной и доступной продукции в минимальные сроки.

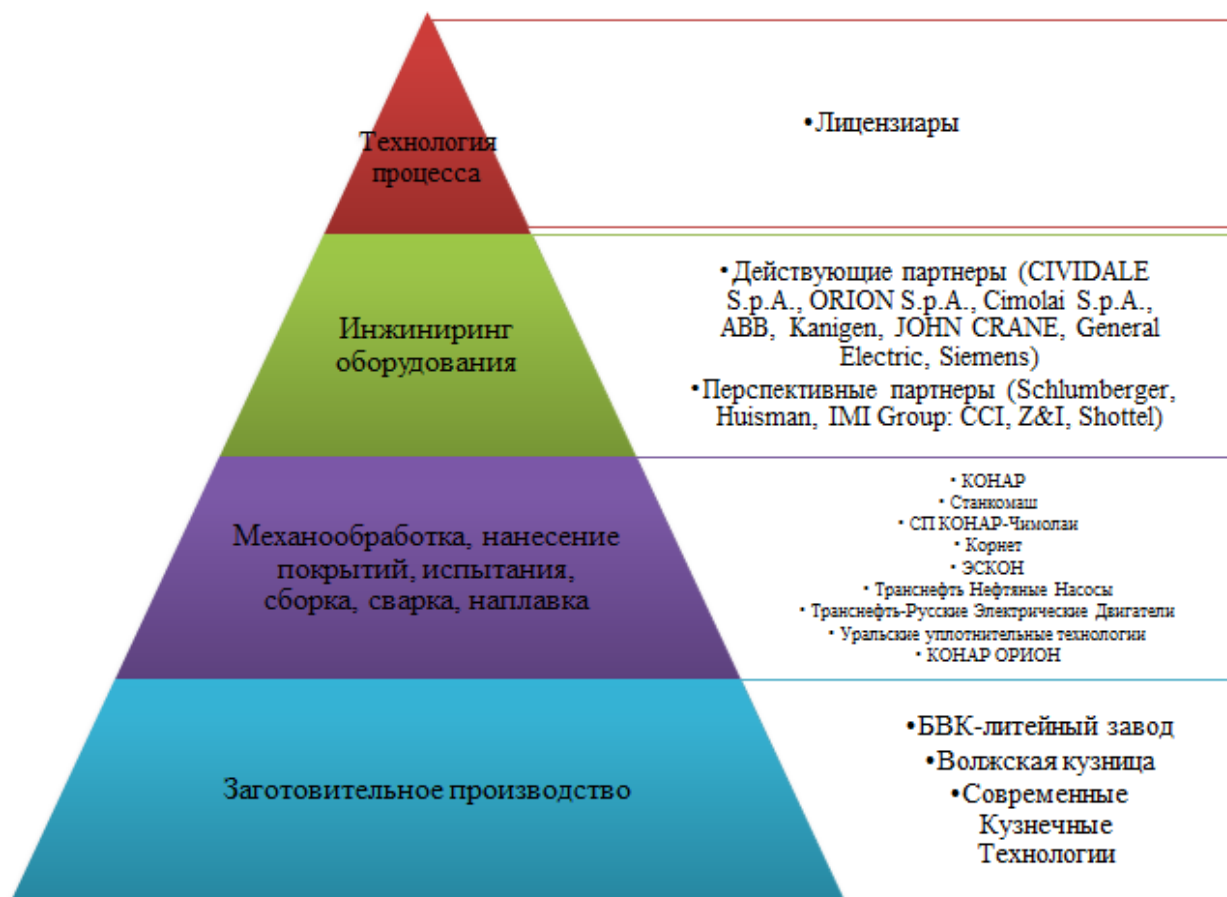


Рисунок 2.1 – Структура Промышленной группы АО «Конар» [47]

Целью деятельности АО «Конар» является максимально полное удовлетворение требований и ожиданий потребителей путем выпуска качественной и доступной продукции в минимальные сроки.

Основными направлениями в области качества АО «Конар» являются:

- сохранение и укрепление позиций производителя высококачественной продукции;
- разработка и освоение производства новых видов продукции;
- обеспечение высоких темпов производства;
- развитие партнерских отношений;
- укрепление авторитета надежного партнера;

– получение устойчивой прибыли для повышения финансовой стабильности предприятия и уровня благосостояния каждого работника.

Реализация основных направлений в области качества продукции, выпускаемой АО «Конар», обеспечивается:

– совершенствованием и развитием системы менеджмента качества, и обеспечением соответствия ее требованиям МС ИСО 9001 и API Q1;

– лидерством высшего руководства и руководителей каждого подразделения в деятельности по улучшению качества, постоянной демонстрацией отношения к повышению качества на личном примере и вовлечением персонала в процесс управления качеством;

– применением современных технологий, нового оборудования и модернизацией производства;

– постоянным расширением номенклатуры изделий серийного производства и выпуск новых видов продукции;

– развитием дилерской сети с целью стать ближе к потребителю;

– контролем качества продукции на всех стадиях производственного цикла;

– своевременным проведением корректирующих и предупреждающих мероприятий;

– повышением культуры производства;

– поддержанием требуемого уровня компетентности персонала за счет постоянного обучения, аттестации, переподготовки и повышения профессионализма.

В своей производственной деятельности руководство группы компаний АО «Конар» ценит следующее:

– деловое партнерство, основанное на надежности, ответственности, стабильности, совершенствовании, взаимном доверии, направленное на взаимную выгоду;

– качество во всем: в производстве продукции, в работе с клиентами, в своей работе, измеряя тем самым свой успех;

– профессионализм, честность, открытость в работе с клиентами, в отношениях друг с другом;

– имидж предприятия и сложившийся авторитет предприятия как лидера отрасли.

Высшее руководство АО «Конар» берет на себя обязательства по сокращению влияния рисков во всех направлениях деятельности компании, выделяет ресурсы и призывает каждого сотрудника компании участвовать в реализации Политики и повышении результативности системы менеджмента качества, и обязуется соответствовать требованиями МС ИСО 9001 и API Q1.

Высшее руководство берет на себя обязательство за соблюдение обязательных требований федеральных законов, национальных стандартов Российской Федерации и Технических Регламентов, за выпуск АО «Конар» качественной продукции, соответствующей нормативной документации, и максимально полно удовлетворяющей требованиям потребителей.

Таким образом, подводя итоги проведенного анализа общей характеристики АО «Конар», подчеркнем, что АО «Конар» сегодня – это мощная промышленная группа, в составе которой более полутора десятков предприятий, занимающихся разработкой, проектированием и комплексным обеспечением для газовой нефтяной и нефтехимической промышленности. Компания обладает компетенциями в сфере инжиниринга, участвует в решении комплексных задач по организации добычи, транспортировки и переработки нефти, является поставщиком крупнейших российских компаний, таких как ПАО «Транснефть», ГК «Стройтрансгаз», ОАО «Сургутнефтегаз».

2.2 Стратегический анализ АО «Конар»

Стратегический анализ АО «Конар» будет проведен и использованием следующих инструментов, на практике доказавших свою эффективность: STEEP-

анализ и анализ отраслевого окружения. Далее рассмотрим результаты проведенного исследования более детально.

STEEP-анализ. Достаточно известный инструмент – STEEP-анализ – не потерял своей актуальности и в текущих быстро меняющихся условиях [19, с. 43]. Он по-прежнему является действенным для формирования стратегии предприятия и определения способов реагирования на значимые вызовы внешней среды. Наряду с другими управленческими инструментами он является неотъемлемой частью, используемой на стратегическом и тактическом уровнях промышленных предприятий [38, с. 105].

Проведем PEST-анализ (STEEP-анализ) на примере АО «Конар». Предприятие входит в промышленную группу «Конар» и занимается производством деталей и узлов для нефтегазовой и судостроительной отрасли. В составе имеется научно-технический центр с лабораторией криогенных испытаний, механообрабатывающий цех с крупнейшим парком станочного оборудования, сборочно-испытательный комплекс, измерительные лаборатории Zeiss, цех термообработки [47].

Таким образом, на основании проведенного STEEP-анализа, представленного в Приложении А, можно сказать, что на деятельность предприятия в большей степени влияют такие факторы, как экономические и технологические. При этом количество факторов отрицательного и положительного воздействия находится практически на одном уровне.

Анализ отраслевого окружения. Целью отраслевого анализа является определение привлекательности отрасли и ее отдельных товарных рынков. Такой анализ позволяет понять структуру и динамику отрасли, характерные для нее возможности и существующие угрозы, определить ключевые факторы успеха и на этой основе разрабатывать стратегию поведения предприятия на рынке. При проведении отраслевого анализа основным объектом исследования служит хозяйственная отрасль – совокупность предприятий, конкурирующих на одном потребительском рынке с аналогичными товарами или услугами. Хозяйственная

отрасль охватывает сферы производства, распределения и потребления определенных товаров и услуг.

Выделяют следующие стадии анализа отрасли [4, с. 114–115]:

- определение экономических характеристик отраслевого окружения;
- оценка уровня конкуренции в отрасли;
- определение ключевых факторов успеха;
- заключение о степени привлекательности отрасли.

Рассмотрим данный вид анализа на примере АО «Конар». Основными видами продукции, выпускаемой на предприятии, являются следующие: фланцы (воротниковые ГОСТ 12821-80, стальные приварные плоские, ASME (ANSI), DIN-EN), шпильки и гайки, заглушки, прокладки металлические и неметаллические, шпindelная пара, шибберные задвижки, вантуз нефтепровода, колодцы нефтепровода (КТ и КВГ), опоры трубопровода и различные специальные изделия. Также предприятие оказывает услуги по гальваническому покрытию изделий, механической обработке с производственной мощностью более 3 000 тонн металлоизделий в месяц, услуги по исследованиям и испытаниям (химический анализ изделий из металлов, металлографическое исследование, испытания на стойкость против межкристаллитной коррозии и др.). Проведем обзор отрасли нефтегазового машиностроения являющейся спецификой деятельности АО «Конар».

Основная задача развития нефтегазового машиностроения, по данным Минпромторга России, в 2019–2024 гг. – повышение уровня конкурентоспособности отечественной продукции на российском и международных рынках, формирование комплексного подхода в поставках продукции, развитие инжиниринговых услуг, постпродажного обслуживания и повышения уровня цифровизации отечественной продукции [41].

На рисунке 1.2 представлена информация об объеме производства и рынка нефтегазового машиностроения за 2017–2018 гг. [43]. Данные рисунка 7 позволяют сказать, что объем производства отрасли нефтегазового

машиностроения на протяжении анализируемого периода в 2 раза меньше объема рынка.

Хорошая динамика прослеживается в инвестиционном машиностроении: пять лет назад, когда активно начиналась программа по нефтегазовому машиностроению, объем присутствия российских производителей был немногим выше 40 %, но уже по итогам 2018 года он превысил 55 %.

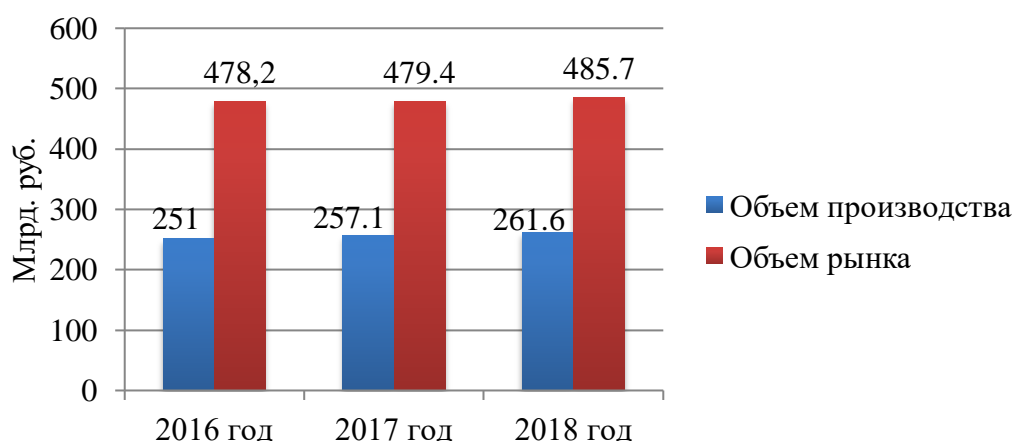


Рисунок 1.2 – Объем производства и рынка нефтегазового машиностроения, млрд. руб. [43]

В целом, согласно планам Минпромторга России, к 2020 году импортозависимость по большинству отраслей промышленности не должна превышать 50 %. Подводя итоги первой пятилетки импортозамещения, можно увидеть позитивную динамику.

Согласно данным Минпромторга России, доля импорта нефтегазового оборудования снизилась с 60 % в 2014 году до 51 % в 2018-м. За это же время было поддержано более 90 проектов в части нефтегазового машиностроения на общую сумму более 14 млрд. рублей. Аналогичную помощь от государства могут получить любые компании, работающие на территории России.

Через несколько лет, к 2020 году, согласно Плану содействия импортозамещению в промышленности, зависимость от импорта в отрасли должна сократиться до 43 %. К наиболее конкурентоспособной экспортной продукции можно отнести насосное, компрессорное и теплообменное оборудование. На рисунке 2.3 представлена информация о динамике объема экспорта за 2016–2018 годах [43].

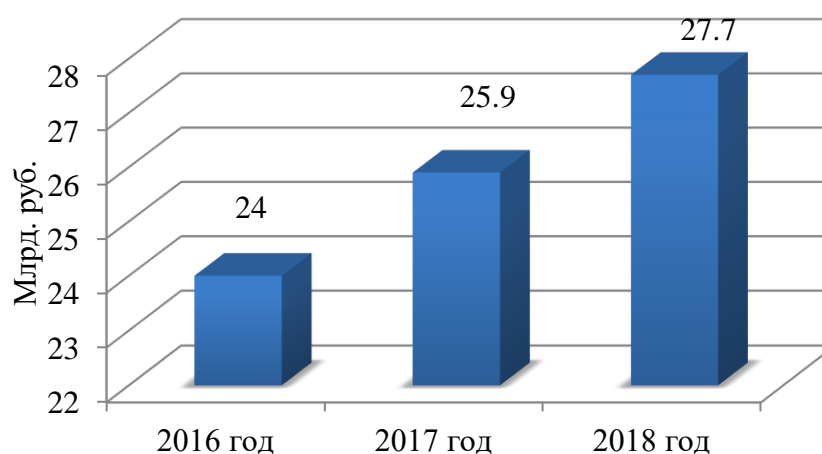


Рисунок 2.3 – Динамика объема экспорта, млрд. руб. [43]

Полным ходом идет работа и в части финансовой поддержки импортозамещающих технологий. На рисунке 2.4 представлена информация о бюджете на поддержку отрасли нефтегазового машиностроения за 2016–2018 гг. [43].

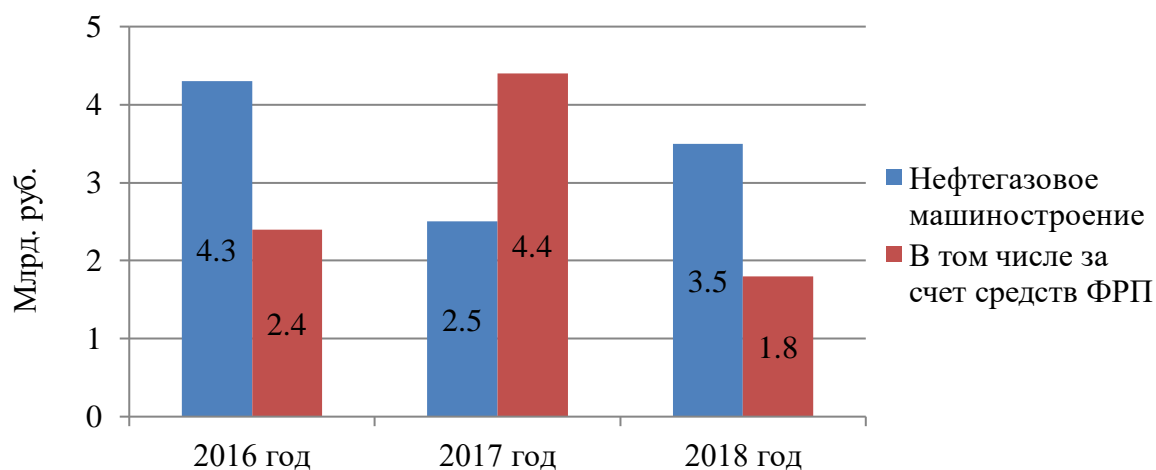


Рисунок 2.4 – Бюджет на поддержку отрасли нефтегазового машиностроения [43]

Минпромторг России реализует программы субсидирования затрат на НИОКР, на выпуск пилотных партий, компенсацию процентных ставок по кредитам, поддержку лизинга, поддержку экспортных поставок.

На сегодняшний день на российском рынке доминируют западные компании Weatherford (США), Schlumberger (США), C.A.T. Oil (Австрия), Halliburton (США), Calfrac (Канада), которые используют оборудование импортного производства, но Минпромторгом прикладываются все необходимые усилия для того, чтобы изменить данную ситуацию и обеспечить импортозамещение иностранного оборудования [46].

В данном подпункте был рассмотрен анализ отраслевого окружения АО «Конар» с целью оценки привлекательности отрасли нефтегазового машиностроения в настоящее время. В результате проведенного анализа можно сказать, что объем производства продукции предприятиями не удовлетворяет весь объем рынка нефтегазового машиностроения. Доля импортной продукции на данном рынке в 2018 году снизилась до 51 %, что объясняется политикой импортозамещения. Динамика объема экспорта за 2016–2018 гг. показывает положительную динамику, при этом наиболее конкурентоспособной экспортной продукцией является насосное, компрессорное и теплообменное оборудование.

2.3 Анализ отрасли АО «Конар»

В разделе представленной работы, который посвящен проведению качественного анализа АО «Конар», нами будут использованы следующие инструменты: анализ пяти конкурентных сил по Портеру и SWOT-анализ.

Анализ конкурентных сил, действующих на организацию, осуществляется согласно модели пяти сил конкуренции, предложенной профессором Гарвардской школы бизнеса Майклом Портером [8, с. 41]. Модель пяти факторов конкуренции Портера «считает», что прибыльность отрасли (определяемая как отношение нормы прибыли на капитал к стоимости капитала) зависит от пяти источников конкурентного давления. Эти пять сил включают в себя три источника «горизонтальной» конкуренции: конкуренцию со стороны товаров-заменителей, конкуренцию между потенциальными участниками рынка и конкуренцию между существующими участниками рынка, и два источника «вертикальной» конкуренции: рыночную власть поставщиков и рыночную власть покупателей [8, с. 42].

Рассмотрим каждую силу Портера на примере АО «Конар».

1) Внутриотраслевая конкуренция. По данным информационного ресурса «СПАРК» конкурентами АО «Конар» являются более 60 предприятий, находящихся в различных регионах страны [11, с. 269].

Наглядной формой представления об отдельных стратегических группах конкурентов, действующих в отрасли, являются позиционные карты. На рисунке 2.5 представлена позиционная карта стратегических групп конкурентов на рынке для АО «Конар». В качестве характеристик, позволяющих дифференцировать различные предприятия в отрасли, выберем дату регистрации предприятия и размер его выручки. Данные о дате регистрации и размере выручки предприятий анализировались на основе отчета информационного ресурса «СПАРК» [43].

Предприятия одной стратегической группы являются очевидными соперниками, в то время как расположенные далеко друг от друга предприятия вряд ли вообще могут конкурировать.

Данные рисунка 2.5 позволяют сказать о том, что АО «Конар» занимает абсолютно лидирующие позиции по объему выручки за 2018 год среди предприятий данной отрасли, созданных до 2000-х годов (17 798 млн. руб.). Так, выручка АО «Гидромашсервис», находящегося в г. Москва, составила 6 437 млн. руб., челябинского предприятия АО «Трубодеталь» – 5 246 млн. руб.

2) Риск входа на рынок потенциальных конкурентов. Возможности появления новых конкурентов в отрасли зависят от двух факторов: от наличия барьеров входа в отрасль и от реакции организаций, уже действующих на рынке, на приход нового соперника.

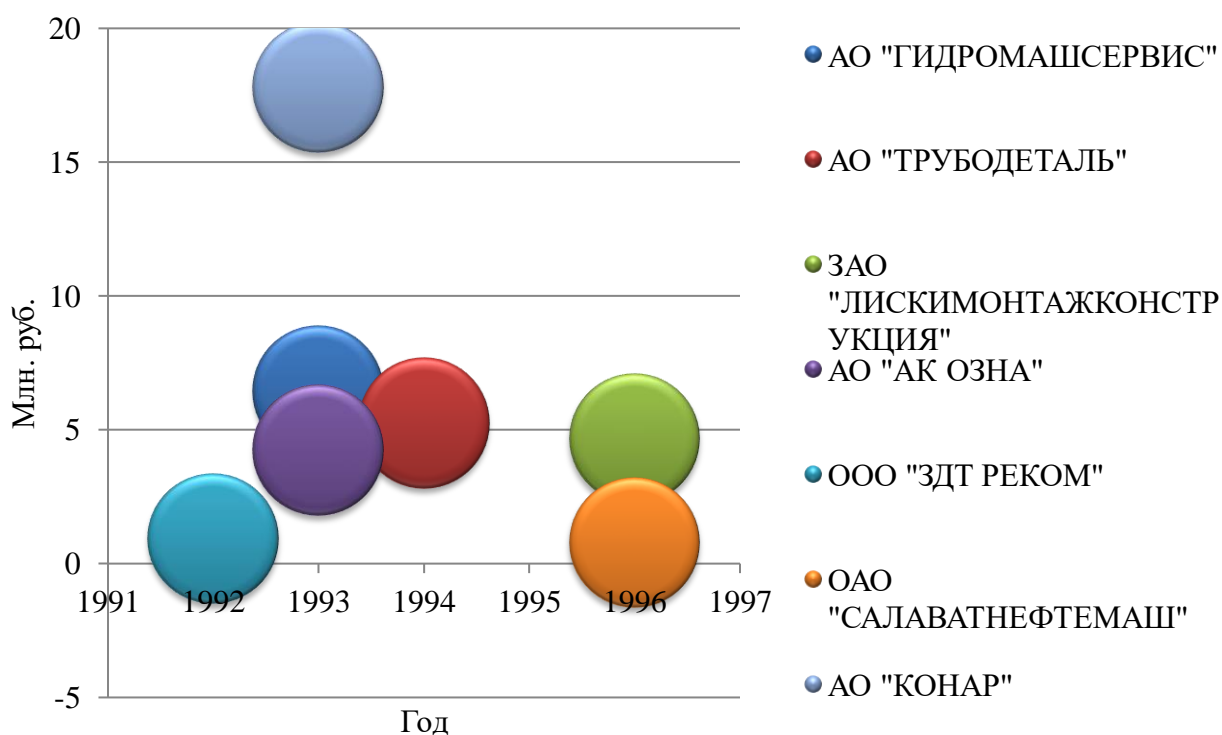


Рисунок 2.5 – Позиционная карта стратегических групп конкурентов АО «Конар»

Одной из главных тенденций российского нефтегазового машиностроения в настоящее время выступает его консолидация [44]. Выражением данной тенденции стало появление крупных холдинговых структур взамен ранее действовавших отдельных предприятий. Причиной этого является фактическая неспособность небольших по размерам предприятий успешно конкурировать с крупными холдингами, имеющими больше возможностей в плане инвестиций в разработку и внедрение новой техники и технологий, привлечения квалифицированного персонала, взаимодействия с отечественными и зарубежными финансовыми организациями. Именно такие холдинговые структуры являются в настоящее время лидерами российского рынка нефтегазового оборудования.

Следствием указанных тенденций является неизбежное усиление конкуренции между отечественными и иностранными производителями нефтегазового оборудования за покупателя в лице крупных частных и государственных нефтегазовых компаний России. Это ставит на первый план вопрос конкурентоспособности отечественных предприятий нефтегазового машиностроения и производимого ими оборудования. При этом, к сожалению, приходится констатировать, что, несмотря на значительные достижения в последние годы, по многим параметрам отечественные производители нефтегазового оборудования все же проигрывают компаниям из США, Европы и Китая. Что касается североамериканских и европейских участников рынка, то их конкурентными преимуществами являются [32, с. 235]:

- высокое качество производимого оборудования;
- хорошо отлаженная система послепродажного сервиса;
- грамотная маркетинговая политика;
- наличие финансовых ресурсов для инвестиций в производство;
- грамотная политика кредитного стимулирования продаж.

Если же говорить о компаниях из Китая, которые в последние несколько лет стремятся агрессивно наращивать долю на российском рынке, то они достигают успеха за счет таких факторов, как:

- низкая стоимость производимого оборудования;
- наличие государственной поддержки, выражающейся, в частности, в льготных условиях кредитования, предоставлении налоговых льгот и т.д.;
- агрессивная сбытовая политика, например, предоставление покупателю кредитов с низкой процентной ставкой на приобретение оборудования [11, с. 270].

Учитывая названные конкурентные преимущества иностранных производителей, следует отметить, что российским предприятиям нефтегазового машиностроения для успешной конкуренции с зарубежными компаниями требуется комплекс мер, реализация которых будет способствовать повышению их конкурентоспособности.

В первую очередь речь идет о том, что нужно стремиться к повышению качества производимого оборудования в тех случаях, когда оно не дотягивает до стандартов, применяемых в развитых странах и наиболее успешных транснациональных корпорациях. Также абсолютно необходимо налаживание системы послепродажного сервиса оборудования, которая практически отсутствует в настоящее время, и проведение более активной маркетинговой политики, главным образом, в плане информирования потенциальных покупателей об ассортименте, качестве, технических характеристиках производимой продукции для нефтегазового комплекса.

3) Экономические возможности поставщиков. Экономическая сила поставщиков в отрасли проявляется через повышение цен или снижение качества предлагаемых ресурсов и услуг, а также через отказ расширять производство стандартного ресурса либо инвестировать в организацию выпуска принципиально нового ресурса, необходимого для инновационного продукта [24, с. 119].

Проведем оценку экономической возможности поставщиков:

- в отрасли имеется широкий выбор поставщиков сырья и материалов;

– ресурсы, поставляемые поставщиками, ограничены в объемах, ресурсы-заменители в отрасли отсутствуют;

– в отрасли высоки издержки переключения, т.е. инвестиционные и текущие затраты, связанные с переходом предприятия от использования ресурса, поставляемого одним поставщиком, к применению ресурса другого поставщика;

– предприятие потребляет значительный объем продукции, выпускаемой поставщиками, в связи с чем, оно является важным потребителем продукции поставщиков.

Таким образом, можно сказать, что имеет место средний уровень влияния поставщиков вследствие ограниченности в ресурсах и высоких издержках переключения;

4) Экономическая сила покупателей. Экономическая сила потребителей проявляется в их способности влиять на перераспределение отраслевой рентабельности в свою пользу. Потребители воздействуют на ситуацию в отрасли, занижая закупочные цены продукции либо предъявляя повышенные требования к качеству. Особенно остро ощущается давление потребителя, если в отрасли фиксированы постоянные затраты и их сложно снизить. В этом случае предприятия отрасли не имеют возможности для сокращения цен, что приводит к потере их конкурентной позиции [24, с. 123].

В таблице 2.1 представлена информация о поставке товаров, работ и услуг за 2016–2019 гг. [47].

Таблица 2.1 – Поставка товаров, работ и услуг АО «Конар»

Заказы и контракты	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год
Процедуры закупок	185	26	47	15
Заключено контрактов	212	14	19	1
Сумма контрактов, руб.	21 223 042 797	975 425 508	1 707 629 983	3 451 563
Завершено контрактов	7	36	26	2
Прекращено контрактов	–	1	–	–

Данные таблицы 2.1 позволяют сказать, что наибольшее число контрактов было заключено в 2016 году на общую сумму 21 223 млн. руб.

В таблице 2.2 представлены данные о заказчиках АО «Конар» за 2016–2019 годы [47].

Таблица 2.2 – Заказчики компании АО «Конар» в период 2016–2019гг.

Заказчик	2016 год, руб.	2017 год, руб.	2018 год, руб.	2019 год, руб.
АО «Мостранснефтепродукт»	57 280 940	–	–	–
ООО «НИИ Транснефть»	79 576 000	–	–	–
ООО «РН-Пурнефтегаз»	–	–	59 092	–
АО «РЭД»	–	1 319 240	4 475 240	–
АО «Средне-Волжский Транснефтепродукт»	11 335 534	–	–	–
АО «ТНН»	3 398 220 407	452 504 704	67 488 389	–

Заказчик	2016 год, руб.	2017 год, руб.	2018 год, руб.	2019 год, руб.
АО «Транснефтепродукт-Самара»	2 586 136	–	–	–
ООО «Транснефть-Балтика»	519 385 837	–	–	–
АО «Транснефть-Верхняя Волга»	289 189 606	–	–	3 451 563
ООО «Транснефть-Восток»	10 610 795 832	251 378 212	1 627 882 725	–
ООО «Транснефть-Дальний Восток»	641 394 392	–	–	–
АО «Транснефть-Дружба»	86 184 705	–	–	–
АО «Транснефть-Западная Сибирь»	1 556 795 135	–	7 724 538	–
ООО «Транснефть-Порт Приморск»	8 220 481	–	–	–
ООО «Транснефть-Порт Усть-Луга»	11 773 465	–	–	–
АО «Транснефть-Приволга»	1 421 338 828	–	–	–
АО «Транснефть-Прикамье»	468 451 615	–	–	–
АО «Транснефть-Север»	49 590 195	–	–	–
АО Транснефть-Сибирь»	410 201 341	270 223 350	–	–
АО «Транснефть-Урал»	724 572 366	–	–	–

Данные таблицы 2.2 позволяют сказать, что АО «ТНН», ООО «Транснефть-Восток», АО «РЭД», АО «Транснефть-Верхняя Волга», АО «Транснефть-Западная Сибирь» и АО Транснефть-Сибирь» были заказчиками предприятия на протяжении двух и более лет, что свидетельствует об удовлетворенности качеством производимой продукции. Также можно отметить, что незначительная часть покупателей держит около 50 % продаж, при этом покупатели будут переключаться на другого поставщика только при значимой разнице в цене в силу высокого качества и частичной уникальности продукции с отличительными характеристиками.

Так, можно сделать вывод о наличии среднего уровня угрозы потери клиентов предприятия.

5) Выявление товаров-заменителей. Товары-заменители (услуги-заменители) – продукты, удовлетворяющие ту же корневую потребность, что и продукция базовых предприятий отрасли, однако изготавливаемые или потребляемые с использованием технологий, отличающихся от технологий изготовления (потребления) отраслевого товара. Товары-заменители ограничивают потенциал отрасли, как в росте, так и в прибыльности. Необходимо четко понимать, какие именно товары и услуги являются заменителями, и оценить их привлекательность с точки зрения цены и качества, а также угрозы для роста отрасли и ее рентабельности.

Производство отрасли нефтегазового машиностроения для трубопроводов и объектах части магистральных нефтепроводов АО «Конар» производит и обрабатывает самостоятельно на современном обрабатывающем центре TRAVISAN, поэтому можно сказать об уникальности данного вида выпускаемых изделий. В АО «Конар» также были изготовлены и поставлены заказчикам такие нестандартные изделия, как: камера для уровнемера, узел отбора давления на трубопроводах, узел отбора пара, воды, воздуха и инертного газа, фильтр пусковой тройниковый, фильтр сетчатый временный, фильтр V-образный, фильтр T-образный, фильтр грубой очистки, зонд трубчатый, расширитель для установки термостата и др.

Таким образом, изучение каждой из пяти конкурентных сил помог понять структуру отрасли и взаимодействие компонентов этой структуры в процессах наращивания потребительской ценности товаров или услуг работающими в отрасли организациями.

Наиболее распространенным способом, применяемым для анализа сильных и слабых сторон компании, является метод стратегического анализа SWOT, разработанный в 1963 г. профессором Гарвардского университета К. Андрюсом. В процессе выполнения классического SWOT-анализа создается

структурированная информация в форме SWOT-модели (матрицы). Цель построения SWOT-матрицы состоит в том, чтобы сфокусировать внимание аналитика на построении четырех групп различных стратегий. Каждая группа стратегий использует определенную парную комбинацию внутренних и внешних обстоятельств. Совместному анализу подвергаются пары показателей, соответствующих определенным стратегиям поведения компании:

- силы-возможности (S-O) (любая компания должна стремиться к тому, чтобы максимизировать одновременно как силы, так и возможности);
- силы-угрозы (S-T) (цель данных стратегий состоит в том, чтобы максимально развить силы и минимизировать угрозы);
- слабости-возможности (W-O) (стратегии данной группы пытаются минимизировать слабости и одновременно максимизировать возможности);
- слабости-угрозы (W-T) (цель стратегий состоит в том, чтобы минимизировать слабости и угрозы) [3, с. 52].

Сильные стороны АО «Конар», особенно сферы деятельности, являющиеся залогом успеха, важны как основные элементы стратегии. Слабые стороны компании важны, так как они могут обнаружить уязвимые участки, требующие особого внимания. Возможности и внешние угрозы важны для анализа, так как стратегия всегда нацелена на использование наиболее благоприятных возможностей и защиту от опасностей [13, с. 101–102].

Практика применения методики SWOT-анализа доказала свою исключительную эффективность как способа оценки состояния проблемной управленческой ситуации в организации [35, с. 221]. Проведем SWOT-анализ АО «Конар» (таблица 2.3).

Таким образом, мы получили общую картину внутрифирменной ситуации для построения наиболее оптимальной стратегии компании. SWOT-анализ АО «Конар» показал, что у предприятия больше сильных сторон и возможностей, чем слабых сторон и угроз, что является положительным фактором.

Таблица 2.3 – SWOT-анализ АО «Конар»

Группы факторов	События и факторы	Вес (сумма= 100)	Оценка (вероятность) (выше 6)	Сила влияния (вес* вероятность)
ВОЗМОЖНОСТИ	Обновление оборудования, использование новейших технологий	22	8	176
	Рост квалификации сотрудников	55	9	495
	Расширение продуктовой линейки	23	8	184
Итого				855
УГРОЗЫ	Повышение цен на запчасти и комплектующие для продукции	50	8	400
	Высококонкурентный рынок	20	7	140
	Неблагоприятная экономическая ситуация в стране	30	7	210
Итого				750
СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	Большие производственные мощности	30	9	270
	Команда высококвалифицированных специалистов	22	8	176
	Многолетнее партнерство с лидерами на мировом и европейском рынках	25	9	225
	Положительная деловая репутация	23	8	184
Итого				855
СЛАБЫЕ СТОРОНЫ	Отсутствие рекламной политики	35	8	280
	Наличие конкурентов, производящих похожую продукцию за рубежом и внутри страны	30	7	210
	Высокие издержки производства	35	8	280
Итого				770
Сильные стороны + Возможности				1710
Слабые стороны + Угрозы				1520

Угрозу высококонкурентного рынка и наличия предприятий, производящих похожую продукцию за рубежом и внутри страны, представляется возможным решить при помощи имеющихся у АО «Конар» возможностей и сильных сторон: наличие нового оборудования и использование уникальных технологий, а также команда высококвалифицированных специалистов наряду с постоянным повышением их квалификации позволяет предприятию выполнять нестандартные

и индивидуальные заказы. Наличие грамотной рекламной политики позволит предприятию найти новых потенциальных клиентов с возможным выходом на международный уровень.

2.4 Анализ финансовой отчетности АО «Конар»

Проведем анализ финансовой отчетности для получения выводов о структуре и динамике капитала и активов компании. Построим аналитический баланс компании за 2017–2019 гг. (таблица 2.4) [47].

Таблица 2.4 – Аналитический баланс АО «Конар»

Статья	Млн. руб.			Прирост, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 к 2017 гг.	2019 к 2018 гг.
1. Внеоборотные активы	5 571	5 635	4 270	1,15	–24,22
1.1 Основные средства	2 179	1 819	1 555	–16,52	–14,51
1.2 Долгосрочные финансовые вложения	3 350	3 755	2 653	12,09	–29,35
1.3 Нематериальные активы	–	0,375	0,207	–	–44,80
1.4 Отложенные налоговые активы	41	62	62	51,22	–
2. Оборотные активы	23 780	19 747	19 605	–16,96	–0,72
2.1. Запасы	7 149	6 744	3 978	–5,67	–41,01
2.2 НДС по приобретенным ценностям	495	866	131	41,95	–84,87
2.3 Краткосрочные финансовые вложения	664	437	854	–34,19	95,42
2.4 дебиторская задолженность	14 962	11 170	12 237	–25,34	9,55
2.5 денежные средства	505	456	2 362	–9,70	417,98
2.6 прочие оборотные активы	5	75	43	1 400,00	–42,67
Итого активы	29 351	25 382	23 875	–13,52	–5,94
3. Капитал и резервы	3 282	4 181	6 925	27,39	65,63
3.1 уставный капитал	30	30	30	–	–
3.2 добавочный капитал	0,105	0,105	0,105	–	–

Статья	Млн. руб.			Прирост, %	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2018 к 2017 гг.	2019 к 2018 гг.
3.3 Резервный капитал	2	2	2	–	–
3.4 Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	3 251	4 149	6 894	27,62	66,16
4. Долгосрочные обязательства	6 308	6 303	6 166	–0,08	–2,17
5. Краткосрочные обязательства, всего	19 760	14 899	10 784	–24,60	–27,62
5.1 Заемные средства (краткосрочные)	2 275	5 791	2 484	154,55	–57,11
5.2 Кредиторская задолженность	17 035	9 096	8 248	–46,60	–9,32
Итого пассивы	29 351	25 382	23 875	–13,52	–5,94
Итог (валюта) баланса	29 351	25 382	23 875	–13,52	–5,94
Величина чистых активов	3 282	4 181	6 925	27,39	65,63
Величина оборотного капитала (собственных оборотных средств)	4 020	4 848	8 821	20,60	81,95

За анализируемый период валюта баланса снизилась на 5,94 % и составила в 2019 году 23 875 млн. руб. Одной из причин уменьшения валюты баланса за отчетный период можно считать снижение величины внеоборотных активов и краткосрочных обязательств.

На рисунке 2.6 представлена информация о динамике доли внеоборотных активов в валюте баланса АО «Конар» за анализируемый период. Данные рисунка позволяют сказать о снижении доли ВОА в валюте баланса на 4,32 % в 2019 году по сравнению с предыдущим периодом. Структура ВОА позволяет сделать предположительные заключения о направленности деятельности организации. На протяжении анализируемого периода на предприятии в структуре ВОА преобладает доля долгосрочных финансовых вложений (60,13 % в 2017 году, 66,64 % в 2018 году и 62,13 % в 2019 году), что является признаком инвестиционной направленности вложений организации. При этом значение показателя имеет тенденцию к уменьшению. Также значимой является доля

основных средств (39,11 % в 2017 году, 32,28 % в 2018 году и 36,42 % в 2019 году), что указывает на производственную деятельность предприятия.

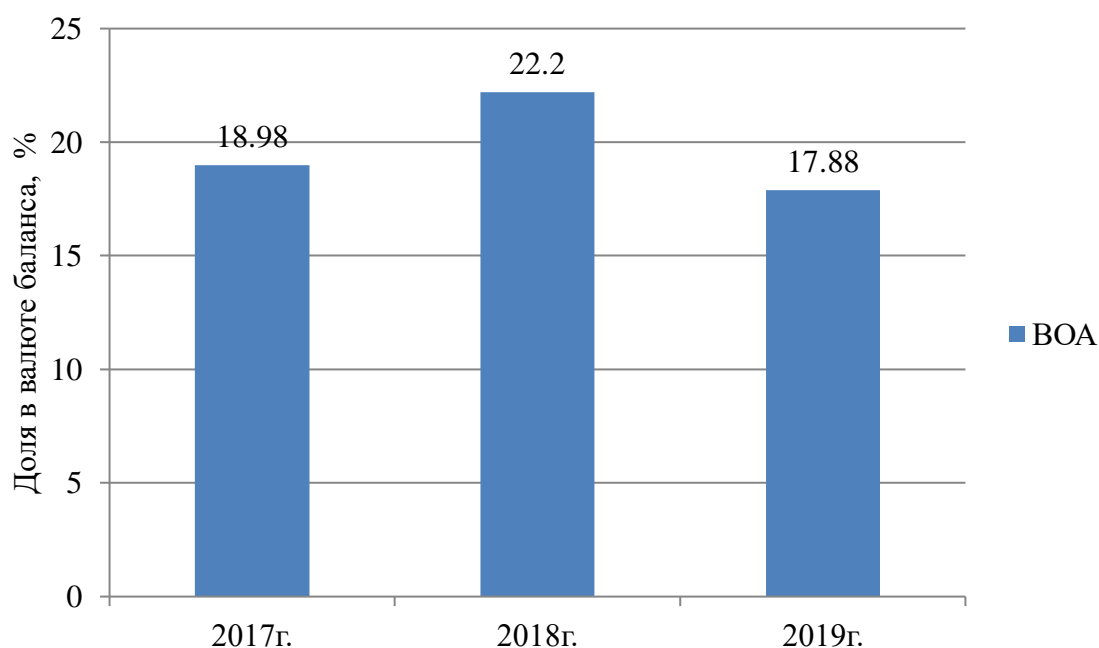


Рисунок 2.6 – Доля ВОА в валюте баланса АО «Конар»

Оборотные активы организации также имели тенденцию к сокращению. Так, в 2018 году данная статья баланса уменьшилась на 16,9 %, в 2019 году на 0,72 %. Данное снижение было вызвано сокращением таких статей, как запасы, НДС по приобретенным ценностям, а также прочих оборотных активов. При этом на протяжении анализируемого периода в структуре оборотных активов преобладали: дебиторская задолженность (62,4 % в 2019 году) и запасы (20,3 % в 2019 году) (рисунок 2.7). Высокая доля дебиторской задолженности может представлять угрозу снижения платежеспособности предприятия за счет недостатка наличных денежных средств для ведения текущей деятельности [39, с. 88]. Существенный темп прироста дебиторской задолженности является негативной тенденцией. В такой ситуации руководство вынуждено либо брать

кредит, надеясь погасить его при погашении дебиторской задолженности, либо продавать дебиторской задолженности с потерей ее величины [28, с. 234].

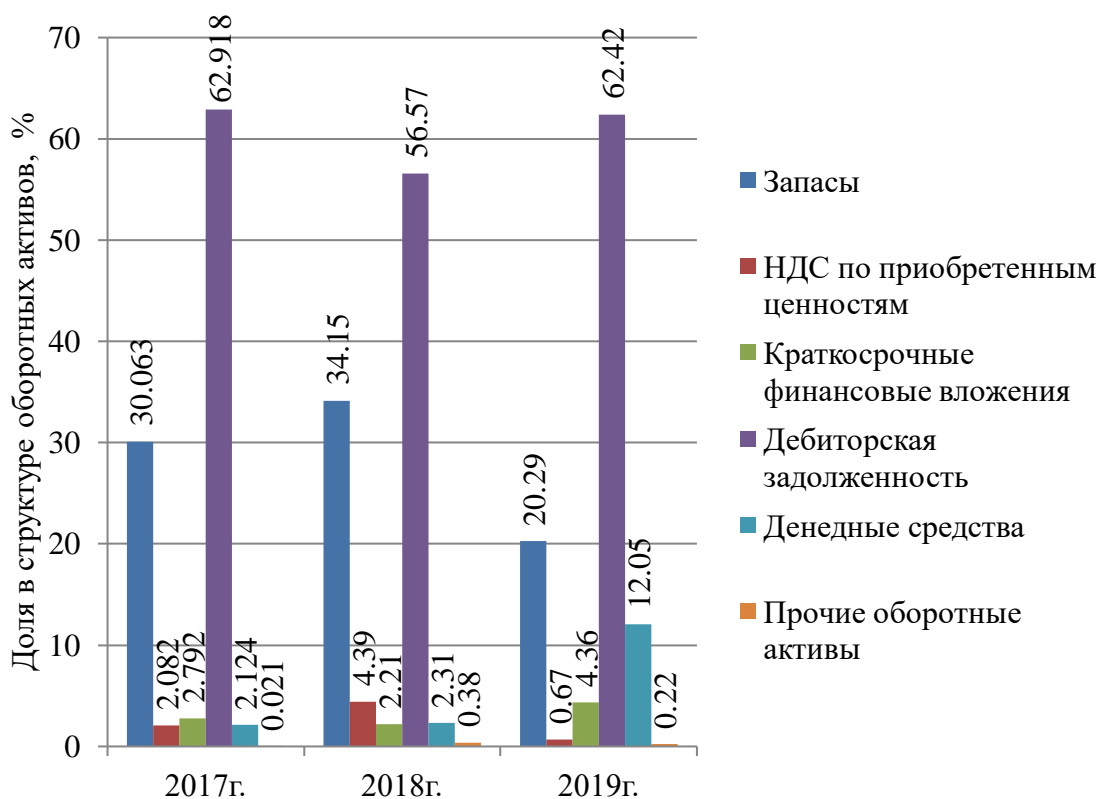


Рисунок 2.7 – Структура оборотных активов АО «Конар»

Период оборота запасов в 2019 году составил 110 дней, что больше по сравнению с 2018 годом на 7,01 %, то есть за 110 дней в среднем за отчетный период происходит выбытие запасов в размере их среднего остатка (рисунок 2.8).

Период оборота всей дебиторской задолженности по доходам говорит о том, что в 2019 году за 240 дней в среднем за отчетный период происходит восполнение среднего остатка дебиторской задолженности за счет выручки. Наблюдается увеличение данного показателя на 47 дней по сравнению с 2018 годом (рисунок 9). Период оборота ДЗ превышает 30 дней, что создает угрозу платежеспособности и финансовой устойчивости организации.

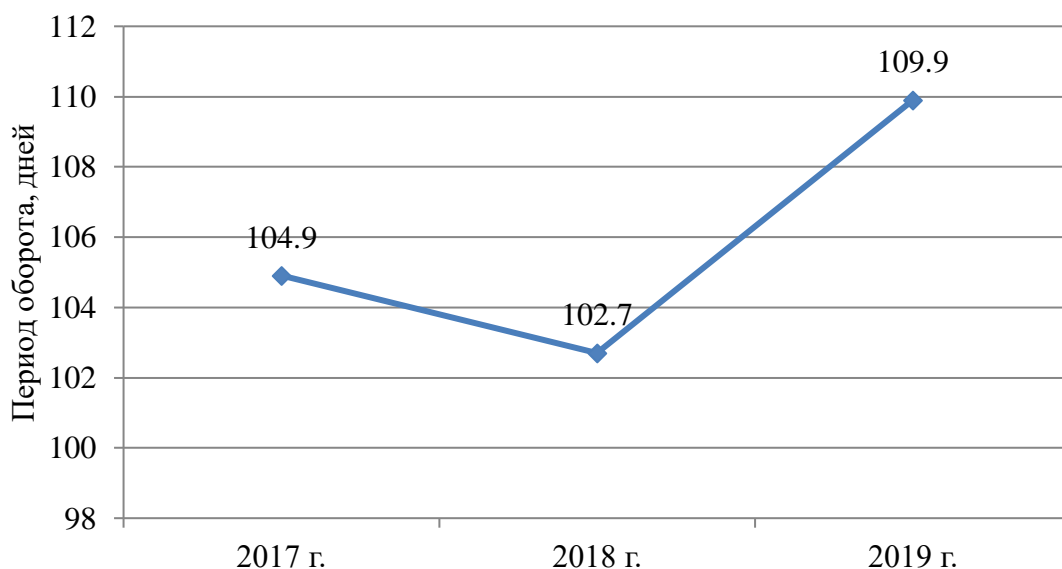


Рисунок 2.8 – Динамика периода оборота запасов АО «Конар», дней

Величина оборотного капитала имеет положительное значение, что свидетельствует о финансовой стабильности, так как собственных оборотных средств предприятия хватает для осуществления текущей деятельности, при этом значение показателя имеет тенденцию к увеличению [17, с. 202].

Наиболее значимыми составляющими заемного капитала являются долгосрочные и краткосрочные заемные средства. Долгосрочные заемные средства являются наиболее стабильным источником заемных средств, так как фактически организация пользуется ими в течение нескольких лет и обеспечивает свою капитализацию, т. е. рост балансовой и рыночной стоимости. За анализируемый период долгосрочные обязательства составляли 21,5 %, 24,8 % и 25,8 % в 2017–2019 гг. соответственно в валюте баланса предприятия (рисунок 2.9). В 2019 году произошло снижение долгосрочных обязательств на 2,17 %. Погашение долгосрочных заемных средств обременительно за счет высоких ставок, так как чем больше срок погашения, тем выше ставка. Погашение осуществляется в течение длительного времени, однако нарушение графика погашения приводит к штрафным санкциям, что увеличивает прочие расходы.

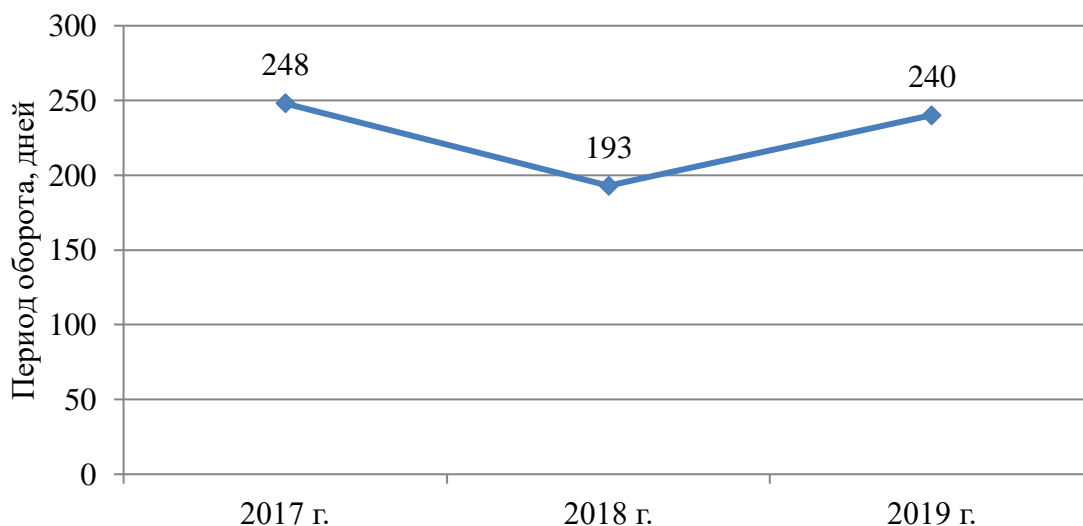


Рисунок 2.9 – Динамика периода оборота дебиторской задолженности
АО «Конар»

Краткосрочные заемные средства являются менее стабильным источником, но ставки по ним ниже, чем по долгосрочным. Доля краткосрочных обязательств в валюте баланса составляла 67,3 % в 2017 году, 58,7 % в 2018 году и 45,2 % в 2019 году (рисунок 2.10). При значительной величине краткосрочных заемных средств у организации может возникнуть дефицит денежных средств при погашении краткосрочных кредитов и займов, что может привести к ухудшению платежеспособности [16, с. 112]. При этом наблюдается тенденция к сокращению краткосрочных обязательств за счет уменьшения величины краткосрочных заемных средств и кредиторской задолженности (рисунок 2.11).

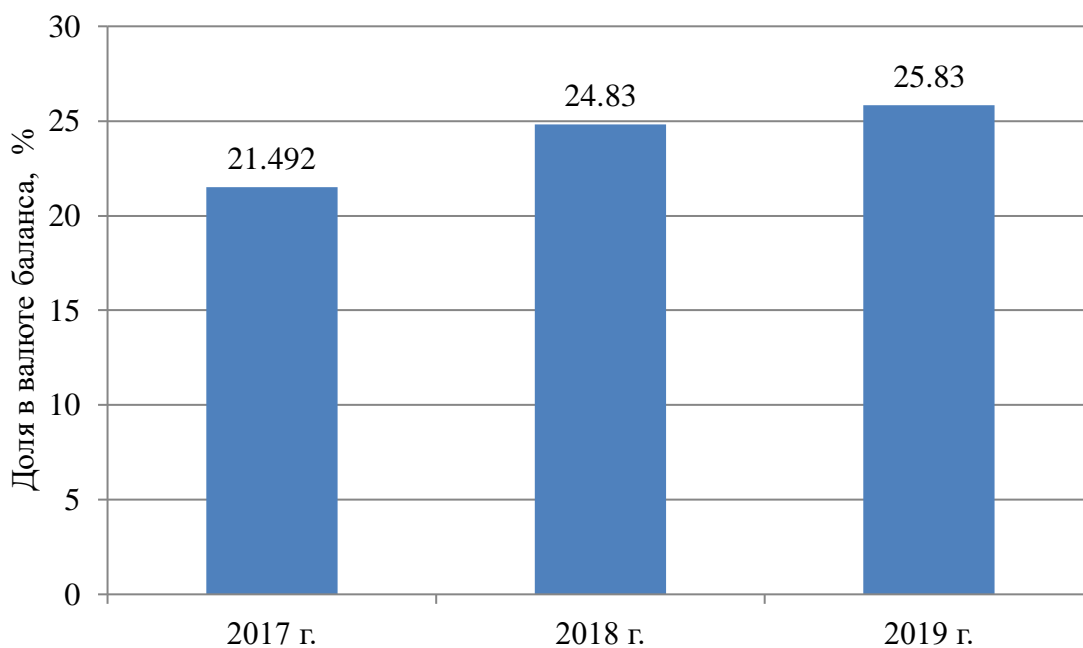


Рисунок 2.10 – Доля долгосрочных обязательств в структуре валюты баланса
АО «Конар», %

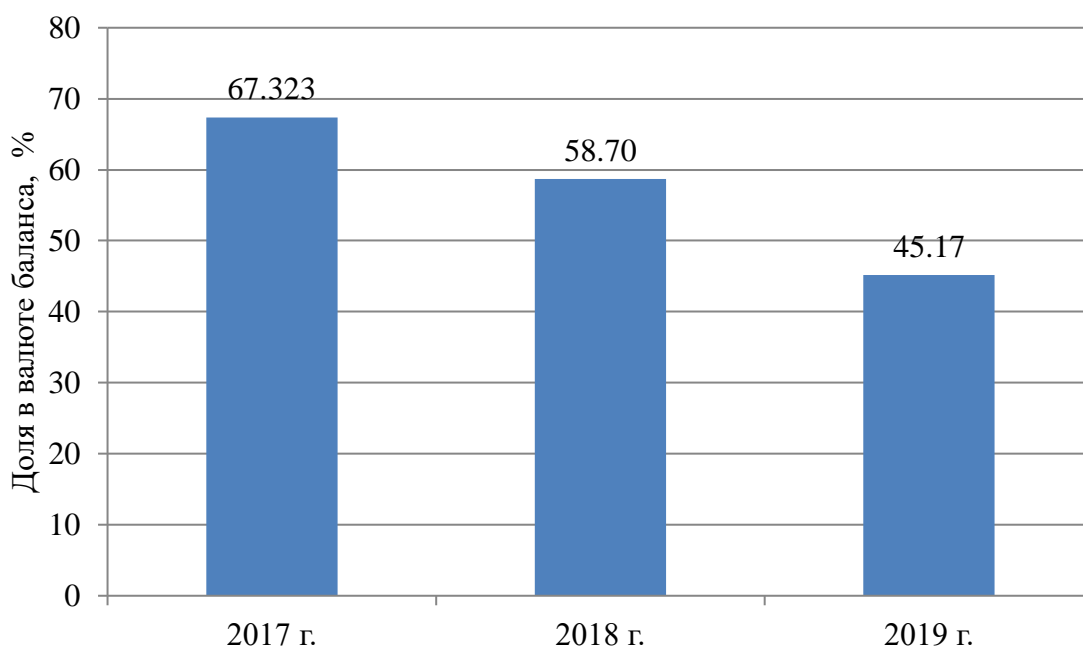


Рисунок 2.11 – Доля краткосрочных обязательств в валюте баланса
АО «Конар», %

Период оборота всей кредиторской задолженности по доходам показывает, что за 178 дней в среднем за отчетный период происходит восполнение среднего остатка кредиторской задолженности за счет выручки. Значение данного показателя снизилось по сравнению с 2018 годом на 15 дней (рисунок 2.12). Период оборота кредиторской задолженности превышает 30 дней, он считается длительным и отражает снижение платежеспособности организации, но при этом имеется тенденция к снижению показателя.

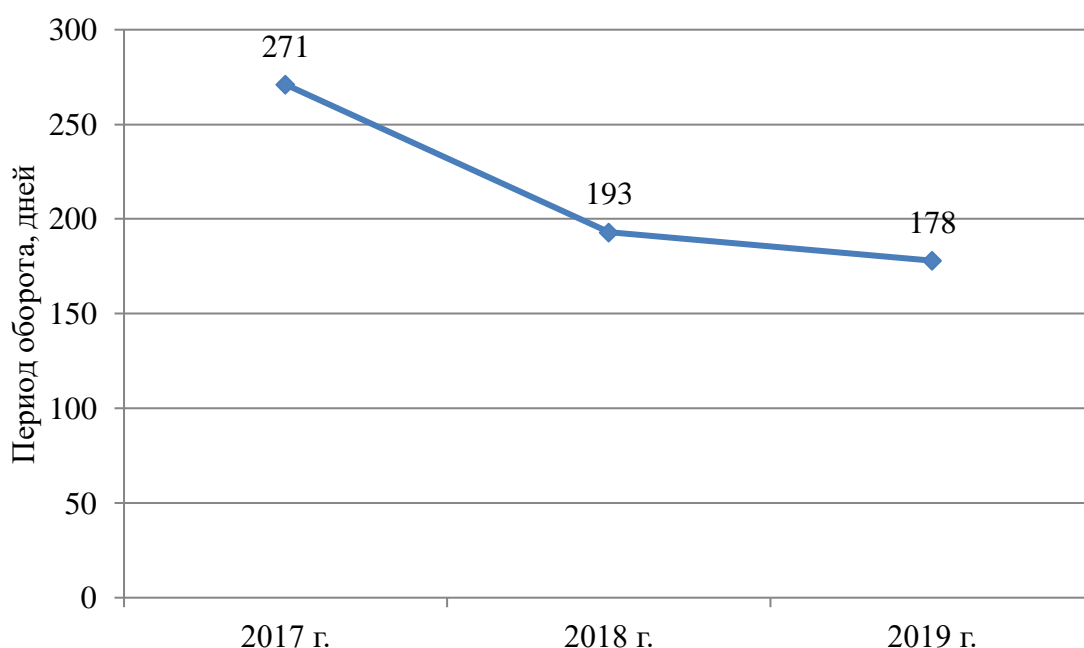


Рисунок 2.12 – Период оборота кредиторской задолженности АО «Конар», дней

Проведем анализ финансового результата с целью оценки его величины, структуры и динамики (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Анализ финансовых результатов АО «Конар» за 2017– 2019гг.

Показатель	2017г, млн. руб.	2018г, млн. руб.	2019г, млн. руб.	Прирост, 2018 г к 2017 г, %	Прирост, 2019 г к 2018 г, %
Выручка	20 149	24 697	17 798	22,57	-27,93

Окончание таблицы 2.5

Показатель	2017г, млн. руб.	2018г, млн. руб.	2019г, млн. руб.	Прирост, 2018 г к 2017 г, %	Прирост, 2019 г к 2018 г, %
Себестоимость продаж	16 804	17 916	10 722	6,62	-40,15
Валовая прибыль (убыток)	3 345	6 781	7 076	102,72	4,35
Коммерческие расходы	317	885	462	179,18	-47,80
Управленческие расходы	1 264	1 728	1 754	36,71	1,50
Прибыль (убыток) от продаж	1 764	4 169	4 860	136,34	16,57
Доходы от участия в других организациях			6	-	-
Проценты к получению	412	283	109	-31,31	-61,48
Проценты к уплате	404	762	789	88,61	3,54
Прочие доходы	2 514	1 144	2 539	-54,49	121,94
Прочие расходы	3 046	3 056	3387	0,33	10,83
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 240	1 777	3 338	43,31	87,84
Текущий налог на прибыль	157	425	600	170,70	41,18
Чистая прибыль (убыток)	1 045	1 400	2 745	33,97	96,07

Данные таблицы 2.5 позволяют сказать, что за анализируемый период значение выручки снизилось на 27,9 % в 2019 году. Также сократилась себестоимость продаж на 40,2 % и коммерческие расходы на 47,8 %, что является положительной тенденцией. Значение чистой прибыли предприятия за 2017–2019 гг. увеличилось и составило на конец анализируемого периода 2 745 млн. руб. Рост чистой прибыли как итогового показателя, безусловно, является положительной тенденцией, так как гарантирует рост собственного капитала за счет реинвестирования оставшейся части чистой прибыли в финансово-хозяйственную деятельность организации [16, с. 115].

Выводы к разделу два

1) Проведение PEST-анализа (STEEP-анализ) с выделением различных групп факторов показал, что на деятельность предприятия в большей степени влияют такие факторы, как экономические и технологические. При этом количество факторов отрицательного и положительного воздействия находится практически на одном уровне;

2) Анализ отраслевого окружения позволил определить основные экономические характеристики отраслевого окружения, оценить уровень конкуренции в области нефтегазового машиностроения, объем производства и объем рынка в целом;

3) С помощью анализа «пяти сил» М. Портера была рассмотрена внутриотраслевая конкуренция, построена позиционная карта стратегических групп конкурентов предприятия, оценены риски входа на рынок потенциальных конкурентов, а также появления товаров-субститутов. Кроме того была оценена экономическая сила влияния со стороны поставщиков и покупателей предприятия;

4) Проведение SWOT-анализа позволил выделить сильные и слабые стороны внутренней среды организации, а также возможности и угрозы со стороны внешней среды;

5) Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах позволил определить общую картину о ведении финансово-хозяйственной деятельности АО «Конар»;

6) Анализ методики оценки кредитоспособности заемщика-юридического лица в АО «Райффайзенбанк» позволил установить, что в Райффайзенбанке используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий.

В анализируемой методике оценки кредитоспособности предприятия имеются такие этапы, как: 1 этап: финансовая оценка; 2 этап: бизнес-оценка; 3 этап: агрегация результатов анализа и присвоение рейтинга.

По результатам финансовой и бизнес оценки контрагенту присваивается внутренний кредитный рейтинг в соответствии с рейтинговой шкалой.

3 ОЦЕНКА И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ АО «КОНАР» В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

3.1 Проблемы развития производства нефтегазового оборудования и отраслевого окружения АО «Конар»

Отрасль нефтегазового оборудования в нашей стране можно охарактеризовать высоким уровнем стабильности и устойчивости к кризисным явлениям. Вместе с тем, рассматриваемая отрасль сильно зависит от импорта и авиационного сообщения, спрос на которое в связи с событиями 2020 года сильно сократился. Стоит отметить, что связи с падением спроса на топливо, компания АО «Конар», функционирующая на рынке нефтегазового оборудования, теряет значительную часть экономической прибыли.

Ситуация, которая сложилась на данный момент в экономике России, значительно отличается от всех предыдущих кризисов XXI века. Во многом это заключается в непредсказуемости дальнейшего развития событий: коронавирусная инфекция вызвала сильное сокращение производственной и торговой деятельности во всем мире, что отразилось на сильнейшем с 2000-х годов падении цен на нефть (рисунок 3.1) [50].

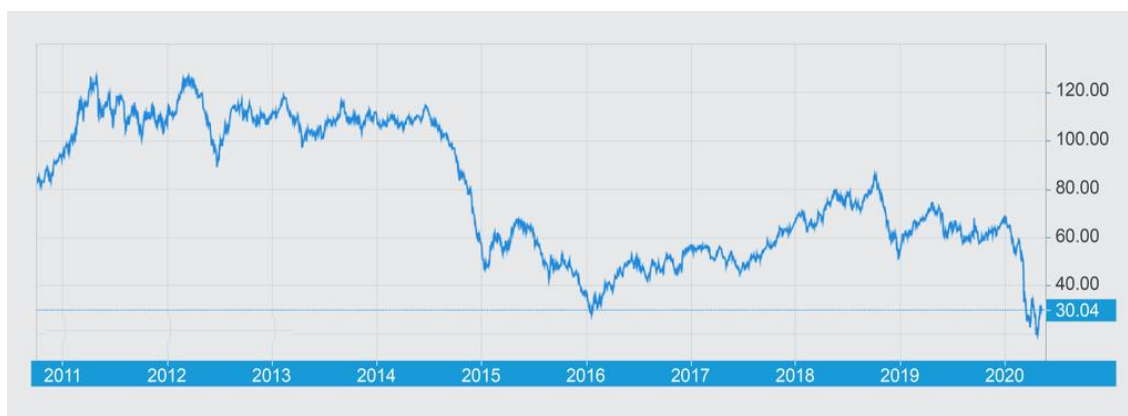


Рисунок 3.1 – Динамика цен на нефть марки Brent с 2010 года, долларов США за баррель [50]

В связи с вышесказанным, сокращение объема рынка нефтегазового оборудования, на котором осуществляет свою финансово-хозяйственную деятельность АО «Конар», в новых экономических условиях неизбежно.

Отрасль нефтегазового оборудования, как и нефтегазовая отрасль в целом, включает в себя сложнейшие процессы производства разнообразного технологического оборудования и комплектующих, спрос на которые напрямую взаимосвязан с потребностью нефтегазовой отрасли, которая обеспечивает наибольшие поступления денежных средств в бюджет Российской Федерации, а потому всесторонне поддерживается государством [32, с. 236].

Вышесказанное подтверждается, прежде всего, динамикой выручки крупнейших компаний отрасли производства нефтегазового оборудования, к числу которых относится и исследуемая компания АО «Конар». Представим динамику выручки на рисунке 3.2.

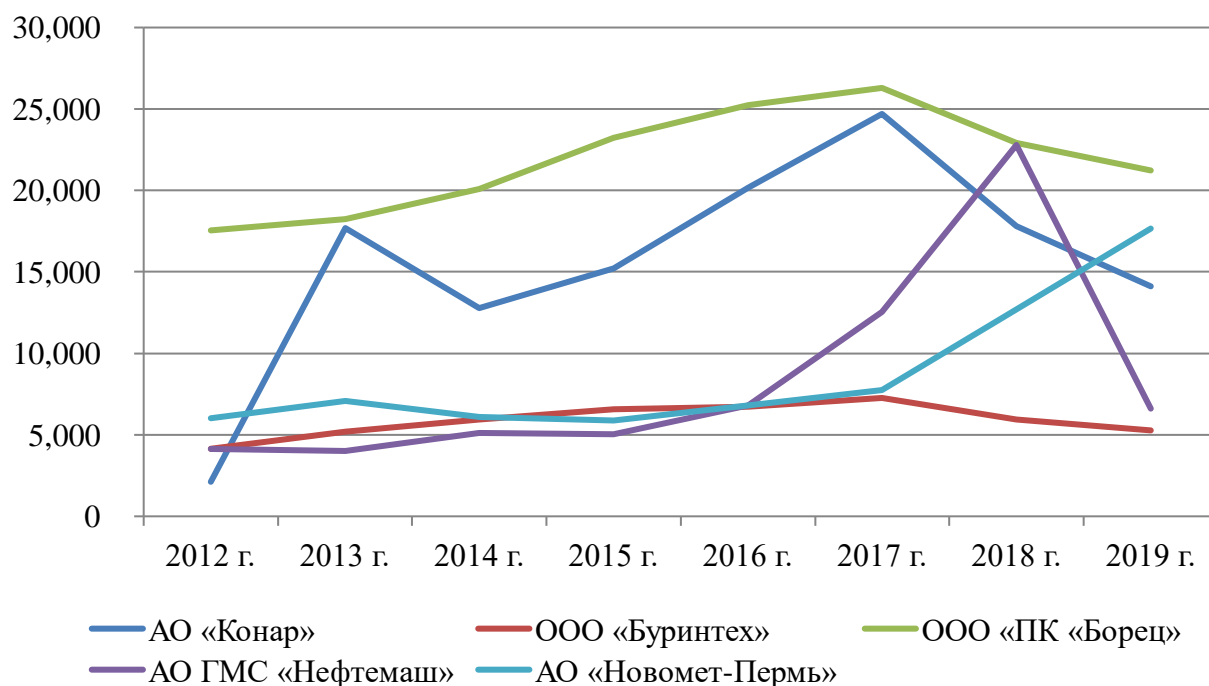


Рисунок 3.2 – Динамика выручки крупнейших игроков рынка нефтегазового

оборудования за 2012–2019гг., млн. руб.¹

На основании данных, отраженных на рисунке, отметим, что финансовые показатели всех рассмотренных компаний в течение последних 8 лет значительно увеличились. Так, часть компаний, производящих нефтегазовое оборудование, увеличила объемы выручки более чем в 3 раза. При этом важно подчеркнуть, что падение объемов выручки в кризисный период 2014–2015 гг. является практически незаметным. Из рисунка 19 также видно, что наиболее значительные падения выручки у некоторых из исследуемых компаний наблюдаются в период 2017–2018гг., что, в свою очередь, компенсируется ростом выручки конкурентов и потенциально может быть вызвано перераспределением крупнейших инвестиционных контрактов и проектов между этими компаниями.

В 2020 году ситуация складывается немного иначе, что вызвано крупнейшим за историю XXI века падением цен на нефть и нефтепродукты, а также, что немаловажно отметить, падение экономической ситуации в стране в связи с появлением вируса COVID-19 оказалось куда более значительным, нежели в предыдущие года [49].

Отрасль нефтегазового оборудования сегодня как никогда нуждается в государственной поддержке, в частности, в области импортозамещения. На рисунке 3.4 представим динамику доли импорта в отрасли нефтегазового оборудования.

¹ Составлено автором

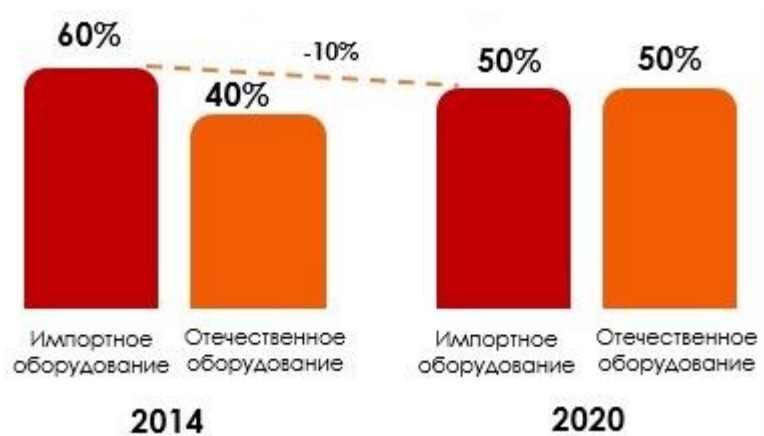


Рисунок 3.4 – Динамика доли импорта нефтегазового оборудования [49]

Несмотря на сокращение импорта нефтегазового оборудования на 10 %, отмеченного на рисунке 3.4, его доля все же слишком высока и составляет 50 %. В связи со сказанным отметим, что стоимость нефтегазового оборудования и комплектующих была подвержена значительному росту из-за роста курса валют, а своевременность и ритмичность его поставки нарушается из-за осуществляемых мер борьбы с коронавирусной инфекцией [49].

Стоит понимать, что на данный момент времени, которое характеризуется падением потребления нефти и продуктов ее переработки, в связи с разнообразными ограничительными мерами, устранение рецессии в отрасли нефтегазового оборудования является весьма проблематичным. В соответствии с прогнозами ведущих отечественных аналитических агентств и Центрального Банка РФ, по итогам 2020 года экономика страны потеряет от 3,3 до 5,5 %, что, в большинстве своем, произойдет в связи с падением нефтегазовой отрасли страны в целом [49].

Базовый прогноз аналитиков, отраженный на рисунке 3.5, предполагает сокращение объема отрасли нефтегазового оборудования примерно на 5-6 % по итогам 2020 года, с последующим ее восстановлением до уровня докризисного периода к концу 2022 года.

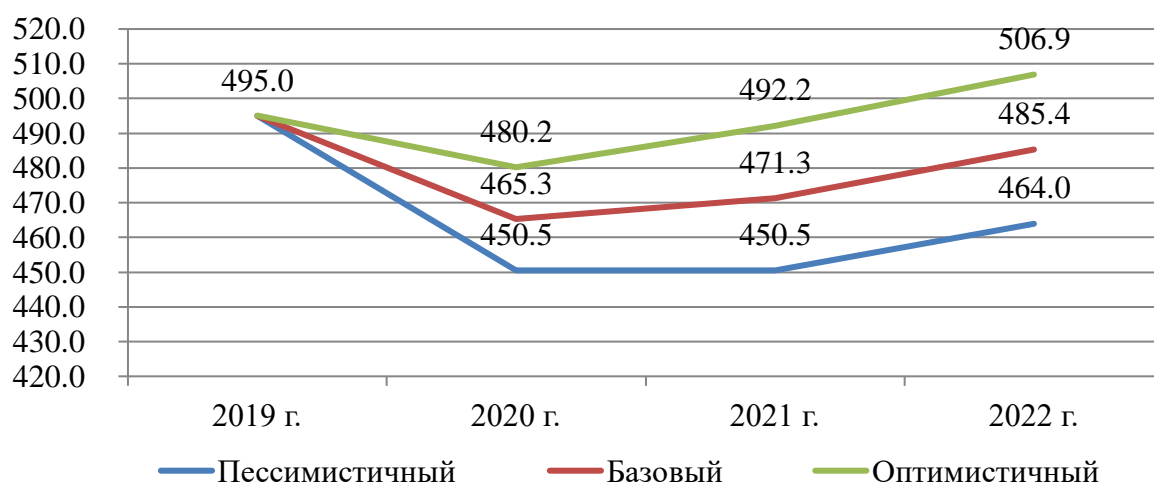


Рисунок 3.5 – Прогнозная динамика российского рынка нефтегазового оборудования на 2020–2022 гг., млрд. руб. [45]

Таким образом, в условиях сложившейся экономической ситуации, банковским учреждениям необходимо уделять особенное внимание в отношении проведения оценки кредитоспособности компаний-производителей нефтегазового оборудования, к числу крупнейших из которых относится рассматриваемая в рамках представленной работы компания АО «Конар». Несмотря на всестороннюю государственную поддержку нефтегазовой отрасли страны и, в частности, отрасли нефтегазового оборудования, существует некоторая доля неопределенности, вызванная фактом распространения вируса COVID-19, в связи с чем, банк АО «Райффайзенбанк» нуждается в совершенствовании и ужесточении текущей методики оценки кредитоспособности, с целью предотвращения потенциальных негативных последствий.

3.2 Анализ и направления повышения кредитоспособности АО «Конар» по методике АО «Райффайзенбанк»

В качестве объекта оценки уровня кредитоспособности выступает промышленное предприятие ПАО «Конар».

АО «Конар» – крупнейшее в России специализированное предприятие по производству трубопроводной арматуры, фланцев, крепежа, деталей и узлов трубопровода, насосов и насосного оборудования, устьевого и фонтанного оборудования, блочно-модульных установок и металлических конструкций

Целью деятельности АО «Конар» является максимально полное удовлетворение требований и ожиданий потребителей путем выпуска качественной и доступной продукции в минимальные сроки.

На первом этапе проведения оценки кредитоспособности АО «Конар» по методике АО «Райффайзенбанк» сформируем агрегированный баланс и отчет о финансовых результатах оцениваемого предприятия (таблица 3.1, 3.2).

Таблица 3.1 – Агрегированный баланс АО «Конар», млн. руб.

Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №1
Активы		
A1	Оборотный капитал - всего	19 603
	В том числе:	
A2	Денежные средства	2 360
A3	Расчеты и прочие текущие активы - всего	17 243
	Из них:	
A4	Дебиторская задолженность	12 237
A5	Запасы	4 109
A6	Прочие оборотные активы	897
	В том числе	
A6*	Краткосрочные финансовые вложения	664
A7	Основной капитал	4 272
A8	Имобилизованные активы	(в случае наличия убытка)
	В том числе:	
A9	Убытки	(в случае наличия убытка)
A10	Нематериальные активы	0,207
	Баланс (A1+A7+A8)	23 875
Пассивы		
П1	Обязательства - всего	16 950
	В том числе:	
П2	Долгосрочные обязательства	6 166
	Из них:	
П2*	Заемные средства	6 166
П3	Краткосрочные обязательства	10 784
	Из них:	
П4	Заемные средства	2 484

П5	Кредиторская задолженность	8 248
П6	Доходы будущих периодов	0
П7	Прочие обязательства	0
П8	Собственный капитал	6 925
	В том числе:	
П9	Уставный капитал	30
П10	Резервный капитал	2
П11	Прочие фонды	0
П12	Нераспределенная прибыль прошлых лет	6 893
П13	Нераспределенная прибыль отчетного года	1 400
П14	Добавочный капитал	0
	Баланс	23 875

Таблица 3.2 – Агрегированные показатели отчета о финансовых результатах АО «Конар», млн. руб.

Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №2
П15	Выручка от реализации	17 798
П16	Себестоимость продаж	10 722

Окончание таблицы 3.2

Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №2
П17	Прибыль (убыток) от продаж	4 860
П18	Собственный капитал – нетто	6 925
П19	Прочие доходы	2 539
П20	Прочие расходы	3 387
П21	Отвлеченные из прибыли средства	600
П22	Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения	3 338

На основе агрегированных показателей, представленных в таблицах 3.1 и 3.2, рассчитаем показатели, используемые в рамках финансовой оценки, и представим их в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Показатели, используемые в рамках финансовой оценки АО «Конар»

Обозначение показателя	Показатель	Значение показателя	Присвоенный балл
Рентабельность операций			
R ₁	Маржа валовой прибыли, %	39,8	1
R ₂	Маржа операционной прибыли, %	27,3	1

R ₃	Прирост выручки, тыс. руб., %	-27,9	3
R ₄	Рентабельность капитала, %	45,0	1
Ликвидность и оборачиваемость			
R ₅	Коэффициент текущей ликвидности	1,8	1
R ₆	Коэффициент быстрой ликвидности	0,8	2
R ₇	Длительность оборота дебиторской задолженности, дней	240	3
R ₈	Длительность оборота запасов, дней	110	3
R ₉	Длительность оборота кредиторской задолженности, дней	178	3
Структура капитала			
R ₁₀	Финансовый рычаг	2,5	3
R ₁₁	Обеспеченность собственными средствами	0,6	2
Cash-flow и обслуживание долга			
R ₁₂	Уровень покрытия процентных платежей	3,9	1

Окончание таблицы 3.3

Обозначение показателя	Показатель	Значение показателя	Присвоенный балл
R ₁₃	Долг / EBITDA	2,0	2
R ₁₄	Уровень покрытия финансовых расходов	2,7	1
Итого баллов			27

На этапе проведения бизнес оценки деятельности промышленного предприятия АО «Конар» установлены следующее:

1) В соответствии с рейтингом национального рейтингового агентства «Эксперт РА» по итогам 2019 года, региону деятельности исследуемого предприятия (Челябинской области) присваивается уровень инвестиционной привлекательности 1В, что эквивалентно 91 баллу в соответствии с методикой оценки кредитоспособности АО «Райффайзенбанк».

2) В соответствии с отраслевой принадлежностью промышленного предприятия АО «Конар» ему присваивается балл равный 59 (Обрабатывающие производства);

3) В соответствии с позицией промышленного предприятия АО «Конар» в бизнесе, то есть в соответствии с результатами оценки прочих качественных факторов, характеризующих его финансовое положение, присвоен балл равный 1 700 (в т.ч. конкурентная позиция (LS₁) – 100, размер компании (LS₂) – 100, состояние рынка (LS₃) – 75, концентрация на поставщике (LS₄) – 100, риск продукта (LS₅) – 50, концентрация на клиенте (LS₆) – 75, ликвидность товаров (LS₇) – 100, риск бухгалтерского учета (M₁) – 100, качество информационных систем управления (M₂) – 100, кредитная история в Банке (M₃) – 100, продолжительность сотрудничества с Банком (M₄) – 100, целостность управления (M₅) – 50, оценка деловой репутации (M₆) – 50, опыт руководства (M₇) – 100, привлечение средств собственников (M₈) – 100, прозрачность структуры собственников (M₉) – 100, личная ответственность (M₁₀) – 100, продолжительность ведения бизнеса (M₁₁) – 100, стратегическое планирование (M₁₂) – 100).

В целях агрегации результатов анализа и присвоения промышленному предприятию АО «Конар» кредитного рейтинга компонентам оценки присвоен удельный вес, характеризующий влияние данного компонента на первоначальный кредитный рейтинг. Отдельным направлениям в рамках основных компонентов, а также отдельным показателям в рамках каждого направления также присвоены веса. В таблице 3.4 представим сводные результаты оценки кредитоспособности АО «Конар» в соответствии с методикой АО «Райффайзенбанк».

Таблица 3.4 – Сводные результаты оценки кредитоспособности АО «Конар» в соответствии с методикой АО «Райффайзенбанк», в %

Показатель		Вес в рамках направления	Эффективный вес	Значение / балл
Финансовая оценка		35		
Маржа валовой прибыли	R ₁	30	2,1	39,8 / 1
Маржа операционной прибыли	R ₂	20	1,4	27,3 / 1
Прирост выручки	R ₃	30	2,1	-27,9 / 3
Рентабельность используемого капитала	R ₄	20	1,4	45,0 / 1

Ликвидность и оборачиваемость		15		
Текущая ликвидность	R ₅	20	1,0	1,8 / 1
Быстрая ликвидность	R ₆	20	1,0	0,8 / 2
Длительность оборота дебиторской задолженности	R ₇	20	1,0	240 / 3
Длительность оборота запасов	R ₈	20	1,0	110 / 3
Длительность оборота кредиторской задолженности	R ₉	20	1,0	178 / 3
Структура капитала		25		
Финансовый рычаг	R ₁₀	67	5,8	2,5 / 3
Обеспеченность собственными активами	R ₁₁	33	2,9	0,6 / 2
Кэш-фло и обслуживание долга		40		
Уровень покрытия процентных платежей	R ₁₂	30	4,2	3,9 / 1
Долг/ЕБИТДА	R ₁₃	60	8,4	2,0 / 2
Уровень покрытия финансовых расходов	R ₁₄	10	1,4	2,7 / 1
Бизнес - оценка		65		1В / 91
Оценка региона деятельности		7		
Регион производства		100	4,5	91
Отраслевой балл		100	5,9	59
Операционная деятельность		16		
Конкурентная позиция	LS ₁	20	2,1	100

Окончание таблицы 3.4

Показатель		Вес в рамках направления	Эффективный вес	Значение / балл
Размер компании	LS ₂	20	2,1	100
Состояние рынка	LS ₃	20	2,1	75
Концентрация на поставщике	LS ₄	20	2,1	100
Риск продукта	LS ₅	20	2,1	50
Ликвидность		8		
Концентрация на клиенте	LS ₆	60	3,1	75
Ликвидность товаров	LS ₇	40	2,1	100
Управленческие показатели		20		
Риск бухгалтерского учета	M ₁	8	1,1	100
Качество информационных систем управления	M ₂	8	1,1	100
Кредитная история в Банке	M ₃	8	1,1	100
Продолжительность сотрудничества с Банком	M ₄	8	1,1	100
Целостность управления	M ₅	8	1,1	50
Оценка деловой репутации	M ₆	8	1,1	50
Опыт руководства	M ₇	8	1,1	100
Привлечение средств собственников	M ₈	8	1,1	100
Прозрачность структуры собственников	M ₉	8	1,1	100

Личная ответственность	M ₁₀	8	1,1	100
Продолжительность ведения бизнеса	M ₁₁	8	1,1	100
Стратегическое планирование	M ₁₂	8	1,1	100

Оценка сравнительного уровня отдельных направлений в рамках финансовой оценки (рентабельность, структура капитала и др.) проводится на основании взвешенной суммы баллов по направлениям в соответствии с таблицей 3.5.

Таблица 3.5 – Критерии присвоения рейтинга кредитоспособности в соответствии с методикой АО «Райффайзенбанк»

Уровень	Сумма баллов
Значительно лучше среднего	80,01 – 100
Лучше среднего	60,01 – 80,00
Средний	40,01 – 60,00
Хуже среднего	20,01 – 40,00
Значительно хуже среднего	0 – 20,00

На основании данных, представленных в таблице 3.5, был рассчитан общий показатель кредитоспособности промышленного предприятия АО «Конар», равный 80,37 балла, что приравнивается к уровню «Лучше среднего» (см. табл. 3.5).

В соответствии с полученным количеством баллов кредитоспособности, промышленному предприятию АО «Конар» присваивается кредитный рейтинг 3+.

Таким образом, промышленное предприятие АО «Конар» характеризуется достаточной способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Негативные изменения экономической конъюнктуры могут привести к снижению способности АО «Конар» исполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе (в течение года). Вместе с тем, исследуемое промышленное предприятие можно охарактеризовать как крупную национальную компанию, занимающую достаточно устойчивые позиции в своей отрасли.

3.3 Рекомендации по совершенствованию методики оценки кредитоспособности

Пути повышения методики оценки кредитоспособности, в рамках представленного исследования, будут рассмотрены на примере АО «Райффайзенбанк». Выбор именно данного банковского учреждения обусловлен тем, что компания АО «Конар» является одним из его крупнейших клиентов. Для начала следует рассмотреть особенности текущей методики оценки кредитоспособности клиентов АО «Райффайзенбанк».

В АО «Райффайзенбанк» используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий. Она заключается в сведении оценки кредитоспособности организаций к единому синтезированному показателю – рейтингу, выраженному в баллах. Для него определяются границы интервала колебания, при которых кредитоспособность организации признается удовлетворительной.

Оценка финансового состояния предприятия по методике Райффайзенбанка осуществляется с целью выявления основных факторов, оказывающих влияние на финансовую благо состоятельность компании, а также для того, чтобы сделать прогноз тенденций изменения роста и разработки стратегий развития бизнеса.

Финансовая оценка представляет собой количественный анализ результатов финансово-хозяйственной деятельности контрагента (анализ финансовой отчетности). Оценка осуществляется по таким направлениям, как рентабельность операций, ликвидность и оборачиваемость, структура капитала, cash-flow и обслуживание долга.

Порядок оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности контрагента включает в себя этапы экономического анализа, представленные на рисунке 3.6.

- составление агрегированного баланса контрагента (агрегированный баланс составляется на основе бухгалтерского баланса, состав агрегатов разработан в соответствии с действующими формами бухгалтерского учета);

- расчет системы финансовых показателей, на основе агрегированных показателей баланса и их анализ;

- агрегация финансовых показателей и присвоение предварительного рейтинга по данной компоненте с учетом ее удельного веса, характеризующего влияние данного компонента на первоначальный рейтинг.

Рисунок 3.6 – Этапы финансовой оценки предприятия

Приведем характеристику процесса финансовой оценки предприятия, в соответствии с рисунком 3.6.

Расчет показателей при финансовой оценке происходит на основе агрегированного баланса, представленного в таблице 24, а также агрегированных показателей отчета о прибылях и убытках контрагента Банка, представленных в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Агрегированный баланс контрагента

Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №1
Активы		
A1	Оборотный капитал - всего	A2+A3
	В том числе:	
A2	Денежные средства	1250
A3	Расчеты и прочие текущие активы - всего	A4+A5+A6
	Из них:	
A4	Дебиторская задолженность	1230
A5	Запасы	1210+1220
A6	Прочие оборотные активы	1240+1260
	В том числе	
A6*	Краткосрочные финансовые вложения	1240
A7	Основной капитал	1130+1140

A8	Имобилизованные активы	1110+1120+1150+1160+1170+1370 (в случае наличия убытка)
	В том числе:	
A9	Убытки	1370 (в случае наличия убытка)
A10	Нематериальные активы	1110
	Баланс (A1+A7+A8)	
Пассивы		
П1	Обязательства - всего	П2+П3+П4
	В том числе:	
П2	Долгосрочные обязательства	1410+1420+1430+1450
	Из них:	
П2*	Заемные средства	1410
П3	Краткосрочные обязательства	1510+1520
	Из них:	
П4	Заемные средства	1510
П5	Кредиторская задолженность	1520
П6	Доходы будущих периодов	1530
П7	Прочие обязательства	1550+1540
П8	Собственный капитал	П9+П10+П11+П12+П13+П14
	В том числе:	
П9	Уставный капитал	1310
П10	Резервный капитал	1360
П11	Прочие фонды	1320+1340+1530+1540
П12	Нераспределенная прибыль прошлых лет	1370 – стр. 2400 отчета о прибылях и убытках
Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №1
П13	Нераспределенная прибыль отчетного года	Стр. 2400 отчета о прибылях и убытках
П14	Добавочный капитал	1350
	Баланс (П1+П8)	

На основе агрегированных показателей, представленных в таблицах 3.7 и 3.8, рассчитываются показатели, используемые в рамках финансовой оценки, они применяются в отношении корпоративных контрагентов.

Таблица 3.7 – Агрегированные показатели отчета о прибылях и убытка (форма № 2) контрагента

Агрегат	Статья баланса	Номера кодов отчета формы №2
П15	Выручка от реализации	2110
П16	Себестоимость продаж	2120
П17	Прибыль (убыток) от продаж	2200
П18	Собственный капитал – нетто	(П6 + П8) – (A8+П11)
П19	Прочие доходы	2340

П20	Прочие расходы	2350
П21	Отвлеченные из прибыли средства	2410+2421
П22	Прибыль (убыток) отчетного периода до налогообложения	2300

Маржа прибыли характеризует долю прибыли контрагента в его выручке. Рентабельность используемого капитала характеризует годовую доходность капитала контрагента.

Коэффициенты ликвидности характеризуют способность контрагента отвечать по своим краткосрочным обязательствам. Длительность оборота дебиторской задолженности характеризует эффективность расчетов контрагента с клиентами: высокие значения данного показателя означают, что большую часть своей продукции контрагент реализует в рассрочку. Длительность оборота кредиторской задолженности характеризует эффективность расчетов контрагента с поставщиками: высокие значения данного показателя означают, что большую часть своих производственных ресурсов контрагент приобретает в рассрочку.

Соотношения долга и собственных материальных активов характеризует уровень финансового рычага контрагента. Обеспеченность собственными средствами характеризует долю собственных средств в общих активах контрагента.

Уровень покрытия процентных платежей характеризует достаточность операционной прибыли контрагента для осуществления процентных платежей. Соотношение Долг/ЕБИТДА характеризует способность контрагента погасить долг за счет своей операционной прибыли. Уровень покрытия финансовых расходов характеризует достаточность чистого потока от операционной деятельности контрагента для покрытия его финансовых расходов.

В зависимости от отрасли предприятия каждый показатель относится в тот или иной интервал, на основании которого уже присваивается балл. Каждому из интервалов возможных значений ставится в соответствие фиксированная сумма баллов. Соотношение отраслей и интервалов представлено в приложении А.

На основании проведенной оценки производится следующий этап это бизнес-оценка. Бизнес-оценка представляет собой анализ количественной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности контрагента, прямо или косвенно характеризующей его финансовое положение.

Бизнес-оценка корпоративных контрагентов Райффайзенбанка осуществляется по следующим направлениям:

- регион деятельности контрагента, то есть оценка экономической, социальной и политической ситуации в регионах, где контрагент осуществляет свою деятельность;
- отраслевая принадлежность контрагента, то есть определение специфики отрасли, к которой принадлежит контрагент, и оценка сопутствующих ей рисков;
- позиции контрагента в бизнесе, то есть оценка прочих качественных факторов, характеризующих его финансовое положение.

Оценка региона деятельности контрагента включает два направления, которые представлены на рисунке 3.7.

В соответствии с рисунком 3.7, оценка региона деятельности контрагента происходит по таким направлениям как регион производства и регион сбыта. Баллы по указанным направлениям присваиваются на основании инвестиционных рейтингов национального рейтингового агентства «Эксперт РА», распределение баллов в зависимости от рейтинга представлено в таблице 3.8.

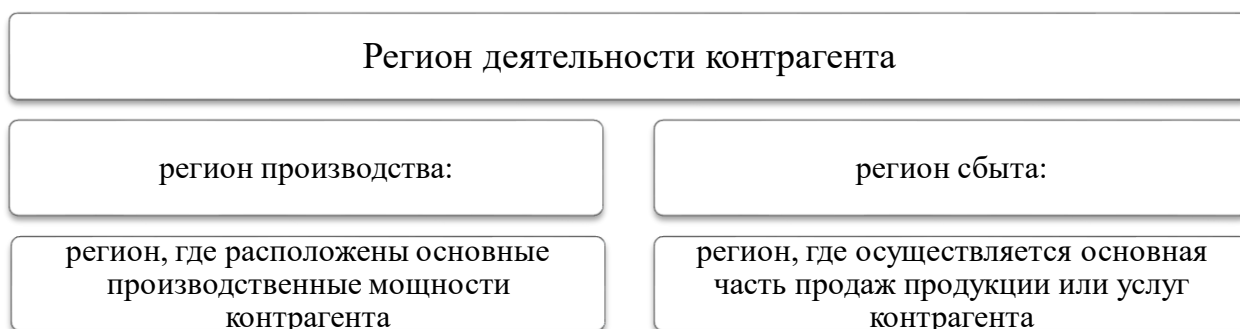


Рисунок 3.7 – Направления оценки региона деятельности контрагента

Таблица 3.8 – Баллы, присваиваемые в зависимости от инвестиционного рейтинга региона деятельности контрагента

Инвестиционный рейтинг региона	Сумма баллов
1A	100
1B	91
1C	82
2A	73
2B	64
2C	55
3A	45
3B1	36
3C1	27
3B2	18
3C2	9
3D	0

Инвестиционный рейтинг регионов от агентства «Эксперт РА» составляется ежегодно и постоянно корректируется, поэтому при оценке региона деятельности контрагента необходимо учитывать это и своевременно обновлять данные.

После проведения оценки региона деятельности предприятия происходит оценка отраслевой принадлежности контрагента. Данный этап заключается в оценке текущей экономической ситуации и перспектив отрасли, к которой принадлежит контрагент. Отраслевая принадлежность контрагента определяется в соответствии с классификацией ОКВЭД, распределение баллов по отраслям представлено в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Агрегированные отрасли в соответствии с ОКВЭД

Отрасль	Отрасль по ОКВЭД	Распределение баллов
Услуги	Гостиницы и рестораны	33
	Транспорт и связь	63
	Образование	36
Услуги	Здравоохранение и предоставление социальных услуг	44
	Операции с недвижимым имуществом и предоставление услуг	28
	Государственное управление и обязательное	71

	социальное обеспечение	
	Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	50
Финансы	Финансовая деятельность	52
Торговля	Розничная торговля	38
	Оптовая торговля	46
	Торговля автотранспортными средствами, их обслуживание	40
Строительство	Строительство	26
Энергетика	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	96
Производство	Обрабатывающие производства	59
	Сельское хозяйство	19
	Рыболовство, рыбоводство	32
Ресурсодобыча	Добыча полезных ископаемых	73

В соответствии с таблицей 3.9, самый высокий балл присваивается отрасли производство и распределение электроэнергии, газа и воды, самый низкий – сельское хозяйство.

Далее происходит оценка позиции контрагента в бизнесе по таким направлениям как:

1) Операционная деятельность: конкурентная позиция; размер компании; состояние рынка; концентрация на поставщике; риск продукта;

2) Ликвидность: концентрация на клиенте; ликвидность товаров;

3) Опыт сотрудничества и кредитная история: риск бухгалтерского учета; качество информационных систем управления; кредитная история в банке; продолжительность сотрудничества с банком; целостность управления; оценка деловой репутации; опыт руководства;

4) Приверженность собственников: привлечение средств собственников; прозрачность структуры собственников; личная ответственность;

5) Структура и стратегия: продолжительность ведения бизнеса; стратегическое планирование.

Таким образом, на этапе анализа количественной и качественной информации о финансово-хозяйственной деятельности или бизнес-оценка происходит оценка

основных моментов деятельности компании, рассматривается не только финансовое положение, но и её позиции в бизнесе с разных сторон.

В целях агрегации результатов анализа и присвоения контрагенту Райффайзенбанка кредитного рейтинга компонентам оценки присвоен удельный вес, характеризующий влияние данного компонента на первоначальный кредитный рейтинг. Отдельным направлениям в рамках основных компонентов, а также отдельным показателям в рамках каждого направления также присвоены веса.

Веса показателей в рамках отдельных направлений и эффективные веса в рамках модели в целом для средних корпоративных контрагентов представлены в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Веса показателей в рамках отдельных направлений и эффективные веса в рамках модели для средних корпоративных контрагентов, в %

Показатель		Вес в рамках направления	Эффективный вес
Финансовая оценка		35	
Рентабельность		20	
Маржа валовой прибыли	R ₁	30	2,1
Маржа операционной прибыли	R ₂	20	1,4

Продолжение таблицы 3.11

Показатель		Вес в рамках направления	Эффективный вес
Прирост выручки	R ₃	30	2,1
Рентабельность используемого капитала	R ₄	20	1,4
Ликвидность и оборачиваемость		15	
Текущая ликвидность	R ₅	20	1,0
Быстрая ликвидность	R ₆	20	1,0
Длительность оборота дебиторской задолженности	R ₇	20	1,0
Длительность оборота запасов	R ₈	20	1,0
Длительность оборота кредиторской задолженности	R ₉	20	1,0
Структура капитала		25	
Финансовый рычаг	R ₁₀	67	5,8
Обеспеченность собственными активами	R ₁₁	33	2,9
Кэш-фло и обслуживание долга		40	
Уровень покрытия процентных платежей	R ₁₂	30	4,2
Долг/ЕБИТДА	R ₁₃	60	8,4
Уровень покрытия финансовых расходов	R ₁₄	10	1,4
Бизнес – оценка		65	
Оценка региона деятельности		7	
Регион производства		40	1,8
Регион сбыта		60	2,7
Оценка отрасли		9	
Отраслевой балл		100	5,9
Операционная деятельность		16	
Конкурентная позиция	LS ₁	20	2,1
Размер компании	LS ₂	20	2,1
Состояние рынка	LS ₁	20	2,1
Концентрация на поставщике	LS ₂	20	2,1
Риск продукта	LS ₃	20	2,1
Ликвидность		8	
Концентрация на клиенте	LS ₄	60	3,1

Показатель		Вес в рамках направления	Эффективный вес
Ликвидность товаров	LS ₅	40	2,1
Управленческие показатели		20	
Риск бухгалтерского учета	M ₁	8	1,1
Качество информационных систем	M ₂	8	1,1
Кредитная история в Банке	M ₃	8	1,1
Продолжительность сотрудничества с Банком	M ₄	8	1,1
Целостность управления	M ₅	8	1,1
Оценка деловой репутации	M ₆	8	1,1
Опыт руководства	M ₇	8	1,1
Привлечение средств собственников	M ₈	8	1,1
Прозрачность структуры собственников	M ₉	8	1,1
Личная ответственность	M ₁₀	8	1,1
Продолжительность ведения бизнеса	M ₁₁	8	1,1
Стратегическое планирование	M ₁₂	8	1,1
Балансирующий фактор		40	26

Определение итоговой суммы баллов по контрагенту осуществляется посредством расчета средневзвешенного значения баллов по отдельным показателям, направлениям и компонентам в соответствии с формулой 1.1 [18, с. 58].

Оценка сравнительного уровня отдельных направлений в рамках финансовой оценки (рентабельность, структура капитала и др.) проводится на основании взвешенной суммы баллов по направлениям в соответствии с таблицей 3.12.

Оценка уровня отдельных направлений в рамках бизнес - оценки (операционная деятельность, управленческие показатели и др.) проводится на основании взвешенной суммы баллов по направлениям в соответствии с таблицей 3.13.

Определение первоначального рейтинга контрагента осуществляется на основе следующего соответствия итоговых сумм баллов и рейтинговой шкалы, представленных в таблице 3.14.

Таблица 3.12 – Взвешенная сумма баллов, для оценки сравнительного уровня отдельных направлений в рамках финансовой оценки

Уровень	Сумма баллов
Значительно лучше среднего	80,01 – 100
Лучше среднего	60,01 – 80,00
Средний	40,01 – 60,00
Хуже среднего	20,01 – 40,00
Значительно хуже среднего	0 – 20,00

Таблица 3.13 – Взвешенная сумма баллов, для оценки уровней отдельных направлений в рамках бизнес – оценки

Уровень	Сумма баллов
Отличный	75,01 – 100
Хороший	50,01 – 75,00
Удовлетворительный	25,01 – 50,00
Неудовлетворительный	0 – 25,00

Таблица 3.14 – Определение первоначального рейтинга контрагента

Рейтинг	Итоговая сумма баллов
1	95,01 – 100
2+	90,15 – 95,00
2	85,30 – 90,14
2–	80,44 – 85,29
3+	75,58 – 80,43
3	70,72 – 75,57
3–	65,87 – 70,71
4+	61,01 – 65,86
4	56,15 – 61,00
4–	51,30 – 56,14
5+	46,44 – 51,29
5	41,58 – 46,43
5–	36,72 – 41,57
6+	31,87 – 36,71

6	27,01 – 31,86
6–	0,00 – 27,00

В таблице 3.15 представлено описание кредитного рейтинга.

Таблица 3.15 – Шкала для присвоения внутреннего кредитного рейтинга контрагенту Райффайзенбанка

Внутренний кредитный рейтинг	Описание	Сопоставимые рейтинги международных агентств	
		Standard & Poor's	Moody's
1	Наилучший	AAA/A	Aaa/A
2+	Очень сильный	BBB+	Baa1
2	Сильный	BBB	Baa2
2–	Относительно сильный	BBB–	Baa3
3+	Более чем достаточный	BB+	Ba1
3	Достаточный	BB	Ba2
3–	Вполне достаточный	BB–	Ba3
4+	Лучше приемлемого	B+	B1
4	Приемлемый		
4–	Сравнительно приемлемый	B	B2
5+	Лучше удовлетворительного		
5	Удовлетворительный	B–	B3
5–	Сравнительно удовлетворительный		
6+	Сомнительный (на специальном мониторинге)	CCC/C	Caa/C
6	Крайне сомнительный (на спец. мониторинге)		
6–	Неудовлетворительный (особое внимание)		
7	Дефолт		
8	Дефолт (прекращение деятельности или ликвидация)		

В соответствии с таблицей 3.15, контрагенты, имеющие рейтинг 1 (наилучшее кредитное качество) характеризуются очень высокой способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Вероятность снижения способности контрагентов исполнять свои обязательства под влиянием негативных изменений экономической конъюнктуры очень низка. Данные контрагенты являются, в основном, крупнейшими предприятиями с устойчивым положением в отрасли, лидерами рынка, ведущими деятельность на национальном или международном уровне.

Контрагенты, имеющие рейтинг 2 (сильное кредитное качество), характеризуются высокой способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Вероятность снижения способности контрагентов исполнять свои обязательства под влиянием негативных изменений экономической конъюнктуры низка. Данные контрагенты являются, в основном, крупнейшими национальными компаниями с устойчивым положением в отрасли.

Контрагенты, имеющие рейтинг 3 (удовлетворительное кредитное качество) характеризуются достаточной способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Негативные изменения экономической конъюнктуры могут привести к снижению способности контрагентов исполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе (в течение года). Данные контрагенты являются, в основном, крупными национальными компаниями и занимают достаточно устойчивые позиции в своей отрасли.

Контрагенты, имеющие рейтинг 4 (приемлемое кредитное качество), характеризуются низким уровнем кредитного риска. Текущие обязательства исполняются в срок и в полном объеме, однако, негативные изменения экономической конъюнктуры с достаточно высокой вероятностью могут привести к снижению способности исполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе. Данные контрагенты являются, в основном, крупными и средними региональными компаниями, занимающими значимую долю рынка в своем регионе.

Контрагенты, имеющие рейтинг 5 (удовлетворительное кредитное качество), характеризуются кредитным риском на уровне среднего. Текущие обязательства контрагентов исполняются в срок и в полном объеме, однако, негативные изменения экономической конъюнктуры с высокой вероятностью приведут к неспособности исполнения текущих обязательств надлежащим образом. Данные контрагенты характеризуются ограниченными возможностями по привлечению дополнительного собственного и заемного капитала.

Контрагенты, имеющие рейтинг 6 (сомнительное кредитное качество), характеризуются кредитным риском на уровне выше среднего. Вероятность надлежащего исполнения контрагентом своих текущих обязательств высока даже в условиях благоприятной экономической конъюнктуры. Данные контрагенты характеризуются крайне низкими возможностями по привлечению дополнительного собственного и заемного капитала.

Рейтинги 7 и 8 являются дефолтными и присваиваются в соответствии с особым порядком, независимо от итоговой суммы баллов. Рейтинг 7 присваивается в случае признания банком дефолта контрагента, т.е. при признании Банком невозможности контрагента производить выплаты по своим обязательствам, рейтинг 8 присваивается в случае возбуждения официальной процедуры банкротства в отношении контрагента.

Таким образом, АО «Райффайзенбанк» применяет методику определения кредитоспособности заемщика на основе количественной оценки, финансового состояния и качественного анализа рисков. После расчета основных оценочных показателей, заемщику присваивается определенное количество баллов исходя из установленных банком нормативов.

Переходя к рассмотрению предлагаемых нами путей совершенствования методики оценки кредитоспособности клиентов АО «Райффайзенбанк», отметим, что в соответствии с текущей методикой определения кредитоспособности заемщика, предприятия ранжируются на 12 классов кредитоспособности по 100-балльной шкале, исходя из полученных результатов (баллов). В рамках представленной работы предлагается расширить количество классов оценки кредитоспособности заемщика и увеличить присваиваемый диапазон баллов до 500, что поможет более точно охарактеризовать способность предприятия к выплате кредита и, тем самым, принять наиболее верное решение о предоставлении кредита потенциальному клиенту и параметрах кредитной сделки.

Предлагаемое распределение баллов при определении расчетного рейтинга кредитоспособности заемщика (юридического лица) в АО «Райффайзенбанк» представлено в таблице 3.16.

Сумму баллов со значения 100 предлагается поднять до значения 500 за счет того, что кредитное подразделение АО «Райффайзенбанк» будет иметь право осуществлять экспертную корректировку расчетного рейтинга (определять экспертный рейтинг). Расчетный рейтинг может быть скорректирован экспертным путем в сторону увеличения или уменьшения, в том числе с учетом рейтинга группы. Перед проведением экспертной корректировки расчетного рейтинга бухгалтерскую отчетность клиента следует очистить от разовых операций, оказывающих влияние на достоверность оценки финансового состояния клиента.

Таблица 3.16 – Предлагаемое распределение баллов при определении расчетного рейтинга кредитоспособности заемщика

Рейтинг	Баллы		Описание
	Верх. граница	Нижн. граница	
A1	500	480	Устойчивое и стабильное финансовое положение, очень значительный запас прочности по уровню платежеспособности клиента даже при ухудшении условий деятельности
A2	479	450	Устойчивое и стабильное финансовое положение, запас прочности по уровню платежеспособности Клиента достаточный даже при ухудшении условий деятельности
A3	449	420	Устойчивое финансовое положение, невысокая чувствительность уровня платежеспособности Клиента к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях
B1	419	390	Уверенное финансовое положение, средняя чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях деятельности
B2	389	360	Приемлемое финансовое положение, ощутимая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, экономических условиях деятельности, хотя при большинстве сценариев развития ситуации Клиент способен своевременно выполнять свои обязательства
B3	359	330	Финансовое положение характеризуется некоторой степенью надежности при более высокой уязвимости Клиента в случае появления неблагоприятных коммерческих, финансовых и экономических условий деятельности, но в настоящий момент

			имеются возможности для своевременного обслуживания Клиентом своих обязательств
C1	329	300	Финансовое положение не очень устойчивое. Развитие неблагоприятных изменений в коммерческих, финансовых и экономических условиях деятельности могут привести к недостаточной способности Клиента выполнять свои обязательства
C2	299	270	Устойчивость финансового положения невысокая. Деятельность Клиента в большей степени подвержена неопределенности и влиянию неблагоприятных факторов

Рейтинг	Баллы		Описание
	Верх. граница	Нижн. граница	
C3	269	240	Финансовое положение не характеризуется устойчивостью и стабильностью. Способность Клиента выполнять свои обязательства в значительной степени зависит от степени удачности формирования коммерческих, финансовых и экономических условий его деятельности, зависимость от возможностей по рефинансированию долга высокая
D1	239	210	Уровень платежеспособности достаточно слабый. Клиент не способен выполнять все свои обязательства своевременно и в полном объеме без формирования более удачных для него, чем сложившиеся в настоящий момент, коммерческих, финансовых и экономических условий деятельности. Зависимость от возможностей по рефинансированию долгов абсолютная
D2	209	180	Уровень платежеспособности Клиента низкий. Способность Клиента выполнять свои обязательства своевременно и в полном объеме зависит исключительно от возможности рефинансирования долгов, при этом наличие этой возможности является достаточно неопределенным
D3	179	150	Уровень платежеспособности Клиента очень низкий. Способность Клиента выполнять свои обязательства своевременно и в полном объеме зависит исключительно от возможности рефинансирования долгов, при этом получение данного рефинансирования является сомнительным. Кредитование и осуществление иных операций, имеющих кредитный характер, Клиентов данной подгруппы без получения надежного обеспечения нецелесообразно для Банка.
E	149	Менее 149	Финансовое положение Клиента на грани банкротства, нет предпосылок рассчитывать на своевременное исполнение им своих обязательств в полном объеме. Кредитование и осуществление иных операций, имеющих кредитный характер, Клиентов данной подгруппы нецелесообразно для Банка.

Экспертную корректировку показателей, используемых при определении рейтинга в АО «Райффайзенбанк», предлагается осуществлять следующим образом:

1) Оценка показателей деятельности.

1.1) Конкурентная позиция. Балльная оценка по рассматриваемому показателю может корректироваться до 100 баллов в случае, если клиент входит в

перечень системообразующих организаций Российской Федерации, утвержденный уполномоченным органом Правительства Российской Федерации, или является дочерней компанией системообразующей организации Российской Федерации.

1.2) Зависимость от покупателей. Балльная оценка по рассматриваемому показателю может корректироваться до 100 баллов в случае, если на долю крупнейшего покупателя клиента приходится более 20 % выручки и при этом крупнейший покупатель имеет статус государственного заказчика, а вышеуказанная выручка формируется в рамках исполнения клиентом государственных контрактов.

1.3) Зависимость от поставщиков. Балльная оценка клиента по рассматриваемому показателю может корректироваться на одну ступень вверх в случае, если, по суждению подразделения АО «Райффайзенбанк», осуществляющего определение рейтинга, у клиента имеется возможность альтернативной замены крупного поставщика.

2) Оценка финансового состояния.

Величина собственного капитала, используемая в расчетах показателей «коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами» и «рентабельность капитала», корректируется следующим образом:

2.1) Если на балансе клиента отражены финансовые вложения (как краткосрочные, так и долгосрочные), рыночная стоимость которых, по мнению кредитного подразделения АО «Райффайзенбанк», осуществляющего определение рейтинга, существенно ниже их балансовой стоимости – уменьшается на предполагаемую разность между балансовой и рыночной стоимостью вложений;

2.2) Если, по мнению подразделения величина собственного капитала клиента завышена ввиду оплаты капитала активами, балансовая стоимость которых существенно выше рыночной – уменьшается на предполагаемую разность между балансовой и рыночной стоимостью этих активов.

Итоговая балльная оценка клиента АО «Райффайзенбанк» уменьшается на 15 баллов в случае, если финансовые вложения и/или обязательства клиента составляют более 15 % валюты баланса клиента, и при этом у подразделения отсутствуют необходимые данные для позитивной оценки платежеспособности контрагентов по вложениям/обязательствам.

При этом корректировка балльной оценки в сторону повышения возможна при выполнении следующих условий:

– величина планируемой в последующие 12 месяцев выручки подтверждена заключенными договорами на реализацию клиентом продукции/услуг;

– в качестве покупателей по вышеуказанным договорам выступают контрагенты, чья платежеспособность в течение ближайших 12 месяцев, по мнению подразделения, осуществляющего определение рейтинга, не вызывает сомнений;

– на основании проведенного анализа Клиента подразделение, осуществляющее определение рейтинга, позитивно оценивает возможности клиента по надлежащему исполнению заключенных договоров.

В таблице 3.17 представлен сравнительный анализ действующей и предлагаемой методик оценки кредитоспособности АО «Райффайзенбанк».

Таблица 3.17 – Сравнительный анализ действующей и предлагаемой методик оценки кредитоспособности клиентов АО «Райффайзенбанк»

Критерий сравнения	Действующая методика	Предлагаемая методика
Рейтинг заемщиков по классам кредитоспособности	Класс А (1,2,3) Класс В (1, 2, 3.1, 3.2) Класс С (1, 2, 3.1, 3.2) Класс D (3)	Класс А (1,2,3) Класс В (1, 2, 3.1, 3.2) Класс С (1, 2, 3.1, 3.2) Класс D (3)
Сумма баллов рейтинга оценки заемщиков	100	500
Конкурентная позиция	Частичный учет	Полный учет
Оценка по фактору «Качество»	Присутствует	Присутствует

обеспечения кредита»		
Экспертная корректировка	Проводится частично	Проводится

Таким образом, реализация предлагаемых мероприятий будет способствовать повышению эффективности организации банковского кредитования заемщиков, что приведет к повышению конкурентоспособности и укреплению позиции Банка АО «Райффайзенбанк».

Выводы по разделу три

В результате проведения оценки кредитоспособности промышленного предприятия АО «Конар» по методике Райффайзенбанка было установлено, что оно характеризуется достаточной способностью исполнять свои обязательства в срок и в полном объеме. Негативные изменения экономической конъюнктуры могут привести к снижению способности АО «Конар» исполнять свои обязательства в среднесрочной перспективе (в течение года). Вместе с тем, исследуемое промышленное предприятие можно охарактеризовать как крупную национальную компанию, занимающую достаточно устойчивые позиции в своей отрасли.

Однако в условиях сложившейся экономической ситуации, банковским учреждениям необходимо уделять особенное внимание в отношении проведения оценки кредитоспособности компаний-производителей нефтегазового оборудования, к числу крупнейших из которых относится рассматриваемая в рамках представленной работы компания АО «Конар». Несмотря на всестороннюю государственную поддержку нефтегазовой отрасли страны и, в частности, отрасли нефтегазового оборудования, существует некоторая доля неопределенности, вызванная фактом распространения вируса COVID-19, в связи с чем, банк АО «Райффайзенбанк» нуждается в совершенствовании и

ужесточении текущей методики оценки кредитоспособности, с целью предотвращения потенциальных негативных последствий.

По результатам финансовой и бизнес оценки в Райффайзенбанке контрагенту присваивается внутренний кредитный рейтинг в соответствии с рейтинговой шкалой. В рамках исследования были предложены пути совершенствования методики оценки клиентов АО «Райффайзенбанк», а также проведен сравнительный анализ текущей методики и методики, предлагаемой к внедрению в исследуемом банковском учреждении. В заключении подчеркнем, что реализация предлагаемых мероприятий будет способствовать повышению эффективности организации банковского кредитования заемщиков, что приведет к повышению конкурентоспособности и укреплению позиции Банка АО «Райффайзенбанк».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате рассмотрения роли кредитования в развитии отечественных промышленных предприятий было установлено, что на данный момент времени в российской экономике существует острая необходимость в активизации процесса развития промышленного сектора и отдельных предприятий, входящих в его состав, что возможно осуществить только на основе грамотно выстроенной кредитной системы, способной обеспечить необходимыми ресурсами данный процесс.

По результатам исследования были выполнены следующие задачи:

- проведен анализ банковских методик оценки кредитоспособности;
- проведен стратегический и финансовый анализ деятельности АО «Конар», являющегося одним из крупнейших клиентов АО «Райффайзенбанк»;
- проведен анализ кредитоспособности АО «Конар» по методике банка АО «Райффайзенбанк»;
- формирование основных путей повышения эффективности методики оценки кредитоспособности клиентов банка АО «Райффайзенбанк».

На основании проведенного исследования данной темы были получены следующие результаты:

1) Проведение PEST-анализа (STEEP-анализ) с выделением различных групп факторов показал, что на деятельность предприятия в большей степени влияют такие факторы, как экономические и технологические. При этом количество факторов отрицательного и положительного воздействия находится практически на одном уровне;

2) Анализ отраслевого окружения позволил определить основные экономические характеристики отраслевого окружения, оценить уровень конкуренции в области нефтегазового машиностроения, объем производства и объем рынка в целом;

3) С помощью анализа «пяти сил» М. Портера была рассмотрена внутриотраслевая конкуренция, построена позиционная карта стратегических групп конкурентов предприятия, оценены риски входа на рынок потенциальных конкурентов, а также появления товаров-субститутов. Кроме того была оценена экономическая сила влияния со стороны поставщиков и покупателей предприятия;

4) Проведение SWOT-анализа позволил выделить сильные и слабые стороны внутренней среды, а также возможности и угрозы со стороны внешней среды;

5) Анализ бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах позволил определить общую картину о ведении финансово-хозяйственной деятельности АО «Конар»;

6) Анализ методики оценки кредитоспособности заемщика-юридического лица в АО «Райффайзенбанк» позволил установить, что в Райффайзенбанке используется рейтинговая методика оценки кредитоспособности предприятий.

По результатам финансовой и бизнес оценки контрагенту присваивается внутренний кредитный рейтинг в соответствии с рейтинговой шкалой. В рамках исследования были предложены пути совершенствования методики оценки клиентов АО «Райффайзенбанк», а также проведен сравнительный анализ текущей методики и методики, предлагаемой к внедрению в исследуемом банковском учреждении. В заключении подчеркнем, что реализация предлагаемых мероприятий будет способствовать повышению эффективности организации банковского кредитования заемщиков, что приведет к повышению конкурентоспособности и укреплению позиции Банка АО «Райффайзенбанк».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Российская Федерация. Законы. О федеральном бюджете на 2020 год и на плановый период 2021 и 2022 годов [Электронный ресурс]: ФЗ от 02.12.2019 г. № 380-ФЗ: принят Гос. Думой 21.11.2019 г.: одобр. Советом Федерации 25.11.2019 г. // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения 12.12.2019).
- 2 Афанасьева, О.Н. Проблемы банковского кредитования реального сектора экономики / О.Н. Афанасьева // Банковское дело. – 2016. – № 4. – С. 34–37.
- 3 Бабанова, Ю.В. Инструменты стратегического анализа: руководство к действию: учебное пособие / Ю.В. Бабанова. – Lap Lambert Publishing, 2012. – 102 с.
- 4 Балашов, В.Г. Антикризисное управление предприятиями и банками / В.Г. Балашов. – М.: Дело, 2016. – 840 с.
- 5 Банникова, З.В. Рейтинговая методика оценки кредитоспособности организаций / З.В. Банникова // Ученые записки Крымского федерального университета им. В.И. Вернадского. Экономика и управление. – 2015. – № 4. – С. 15–18.
- 6 Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник. – М.: Инфра-М, Вузовский учебник, 2014. – 528 с.
- 7 Бочаров, В.В. Комплексный финансовый анализ: учебник / В.В. Бочаров. – М.: СПб: Питер, 2016. – 432 с.
- 8 Булкин, Б.Е. Стратегическое планирование: учебное пособие / Б.Е. Булкин, О.В. Бургонов. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2012. – 229 с.
- 9 Володина, С.Г. Разработка политики коммерческого кредитования / С.Г. Володина // Азимут научных исследований. – 2019. – Т. 8. – № 3 (28). – С. 117–119.
- 10 Гладилин, А.В. Проблемы кредитования промышленности в современных условиях / А.В. Гладилин // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. – 2014. – № 3. – С. 16–19.

- 11 Голков, А.С. Нефтегазовое машиностроение в Российской Федерации: тенденции и перспективы развития / А.С. Голков // Экономика и управление. – 2019. – № 12 (61). – С. 268–270.
- 12 Горегляд, П.В. Проблемы инвестиционного банковского кредитования предприятий промышленности / П.В. Горегляд // Инновационная наука. – 2020. – № 1. – С. 39–41.
- 13 Грант, Р. Современный стратегический анализ: учебное пособие / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2008. – 204 с.
- 14 Грязнова, А.Г. Финансово-кредитный словарь: словарь / А.Г. Грязнова. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 1 168 с.
- 15 Зайончик, Л.Л. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.Л. Зайончик. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – 148 с.
- 16 Илышева, Н.Н. Анализ финансовой отчетности: учебник / Н.Н. Илышева, С.И. Крылов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
- 17 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – М.: Издательство Юрайт, 2018. – 470 с.
- 18 Какаева, Е.А. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учебное пособие / Е.А. Какаева. – М.: Дело РАНХиГС, 2015. – 176 с.
- 19 Камшилов, С.Г. Применение STEEP-анализа для производственной сферы в текущих макроэкономических условиях / С.Г. Камшилов // Общество, экономика, управление. – 2017. – № 2. – С. 42–44.
- 20 Климова, Н.В. Анализ кредитоспособности организации / Н.В. Климова // Бухучет в строительных организациях. – 2017. – № 8. – С. 56–59.
- 21 Корниенко, О.В. Деньги, кредит, банки: учебное пособие для бакалавров / О.В. Корниенко. – М.: ФЛИНТА, 2018. – 201 с.
- 22 Лаврушин, О.И. Банковское дело. Современная система кредитования / О.И. Лаврушин, О.Н. Афанасьева, С.Л. Корниенко. – М.: КноРус, 2017. – 264 с.
- 23 Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – 2-е изд. – М.: Дашков и К, 2018. – 136 с.

- 24 Лукасевич, И.Я. Финансовый менеджмент в 2 ч. Часть 1. Основные понятия, методы и концепции: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / И.Я. Лукасевич. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 377 с.
- 25 Маковецкий, М.Ю. Методы оценки кредитоспособности заемщика / М.Ю. Маковецкий // Известия ПГПУ. – 2019. – № 7. – С. 58–60.
- 26 Некрасов, А.Б. Роль банковского кредитования в обновлении основных фондов промышленности / А.Б. Некрасов // Банковские услуги. – 2003. – № 2. – С. 14–18.
- 27 Оценка финансовой устойчивости кредитной организации. – М.: КноРус, 2016. – 304 с.
- 28 Питер, Э. Финансы и бухгалтерский учет для неспециалистов: учебник / Э.Питер, М. Эдди; перевод с английского Е. Пестерева. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 502 с.
- 29 Почечуева, М.А. Кредитование реального сектора экономики / М.А. Почечуева, А.А. Савельева, Р.Ю. Черкашев // Современные тенденции развития теории и практики управления в России и за рубежом: материалы научно-практической конференции. – 2017. – С. 298–307.
- 30 Пфаненштиль, И.В. Методы оценки кредитоспособности заемщика – физического лица / И.В. Пфаненштиль, А.А. Васильева. // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 5. – С. 46-48.
- 31 Свиридов, О.Ю. Деньги, кредит, банки: учебное пособие / О.Ю. Свиридов. – М.: МарТ, 2016. – 480 с.
- 32 Сигиневич, Д.А. Проблемы нефтегазовой отрасли в России / Д.А. Сигиневич // Инновации и инвестиции. – 2020. – № 7. – С. 234–238.
- 33 Теплова, Т.В. Эффективный финансовый директор: учебно-практическое пособие / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2011. – 507 с.
- 34 Тютюнник, А.В. Информационные технологии в банке / А.В. Тютюнник, А.С. Шевелев. – М.: БДЦ-пресс, 2016. – 368 с.

35 Фляйшер, К. Стратегический и конкурентный анализ: методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшер, Б. Бенсуссан. – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2005. – 541 с.

36 Шелухина, В.В. Методика анализа кредитоспособности организаций в отечественной практике / В.В. Шелухина, Т.А. Башкатова // Управление социально-экономическим развитием регионов: проблемы и пути их решения. – 2014. – С. 266–268.

37 Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 374 с.

38 Ширяева, Г.Ф. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Г.Ф. Ширяева. – М.: ФЛИНТА, 2018. – 228 с.

39 Щенников, А.В. Корпоративные финансы: учебное пособие / А.В. Щенников, Т.В. Крамаренко, М.В. Нестеренко. – М.: ФЛИНТА, 2019. – 189 с.

40 Аналитики ЦБ назвали главные причины низких промышленных инвестиций [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.rbc.ru/economics/27/01/2020/5e2ed87d9a79473b704b1> (дата обращения 15.11.2020).

41 Деловой журнал «Нефтегаз». Импортозамещение в нефтегазовой промышленности, технологические партнерства и трансфер технологий [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.neftegazexpo.ru/common/img/uploaded/exhibitions/neftegaz/doc_2019/Neftegaz_Digest_2019.06\(13\).pdf](https://www.neftegazexpo.ru/common/img/uploaded/exhibitions/neftegaz/doc_2019/Neftegaz_Digest_2019.06(13).pdf). (дата обращения: 13.11.2020).

42 Журнал «Финансовый Директор». DSCR – коэффициент покрытия долга: что показывает [Электронный ресурс] – URL: <https://www.fd.ru/articles/159583-dscr-koeffitsient-pokrytiya-dolga-chto-pokazyvaet> (дата обращения 10.10.2020).

43 Информационный ресурс «СПАРК» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.spark-interfax.ru/ru/about> (дата обращения 02.09.2020).

44 Министерство промышленности и торговли Российской Федерации [Электронный ресурс]. – URL: http://www.spzoo.ru/engine/doc_images/Minprom_maket_main_r05.pdf. (дата обращения 13.12.2020).

45 Об уроках пандемии COVID-19 для нефтяной индустрии [Электронный ресурс] // Lenta.ru: официальный сайт. – URL: <https://lenta.ru/articles//2020/09/07/urokinft/> (дата обращения 15.11.2020).

46 Объем кредитов, предоставленных юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям в рублях, по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств. – Банк России: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://cbr.ru/statistics/table/?tableId=302-01> (дата обращения 15.11.2020).

47 Промышленная Группа «Конар» [Электронный ресурс]. – URL: <https://konar.ru/o-kompanii/> (дата обращения 03.04.2020).

48 Роль кредитной системы в финансировании развития промышленного сектора [Электронный ресурс]. – URL: https://bstudy.net//780994/ekonomika/rol_kreditnoy_sistemy_finansirovaniy_razvitiya_promyshlennogo_sektora (дата обращения 12.11.2020 г.).

49 Рынок нефтегазового оборудования: ждем конца эпидемии [Электронный ресурс] // Нефть капитал: официальный сайт. – URL: <https://oilcapital.ru/article/general//14-05-2020/rynok-neftegazovogo-oborudovaniya-zhdem-kontsa-epidemii> (дата обращения 12.11.2020).

50 Рынок нефтегазового оборудования: перспективы развития отрасли [Электронный ресурс] // Деловой профиль. – URL: <https://delprof.ru/press-center/open-analytics/rynok-neftegazovogo-oborudovaniya-perspektivy-razvitiya-otrasli/> (дата обращения 10.11.2020).

51 Сбербанк России: официальный сайт [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.sberbank.ru/ru/person> (дата обращения 16.11.2020).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анализ внешней среды компании (СТЕЕР-анализ) АО «Конар»

Группы факторов	События и факторы	Угроза (-)	Возможность (+)	Вес (сумма=100)	Вероятность (от 1 до 10, но выше 6)	Сила (вес*вероятность)
Экономические	Ускорение темпов роста ВВП и его стабилизация на уровне 3,1 % в течение 2020-2036 годов [1] (для АО «Конар» – возможный рост производительности труда, создание благоприятного инвестклимата)		+1	30	7	210
Экономические	Снижение инфляции на 2020 год до 3 % [1] (для АО «Конар» – снижение стоимости займов, снижение экономической неопределенности, связанную с процентными ставками)		+1	30	7	210
Экономические	Повышение стоимости энергетических, сырьевых и коммуникационных ресурсов [1] (для АО «Конар» – увеличение доли затрат и себестоимости продукции)	-1		40	9	360
Итого						60
Социальные и культурные	Изменение запросов потребителей (выход новой продукции у конкурентов переманивает потребителей на свою сторону)	-1		25	7	175
	Дефицит квалифицированных рабочих специалистов (для АО «Конар» – отсутствие возможности в изготовлении продукции высокого качества, способной конкурировать с мировыми лидерами в данной отрасли)	-1		30	8	240
	Рост мобильности населения (отток работников, в т.ч. с вредных производств)	-1		45	8	360
Итого						-775
Политические и правовые	Повышение налоговой нагрузки на предприятия (для АО «Конар» – увеличение затрат предприятия)	-1		30	7	210
	Стабильность политического Курса (для АО «Конар» – возможность построения долгосрочных планов развития предприятия)		+1	25	7	175
	Эффективное законодательство в сфере		+1	45	8	360

Группы факторов	События и факторы	Угроза (-)	Возможность (+)	Вес (сумма=100)	Вероятность (от 1 до 10, но выше 6)	Сила (вес*вероятность)
Итого						325
Технологические	Увеличение мощности и надежности нового оборудования (для АО «Конар» – увеличение производительности, а также качества выпускаемой продукции и оказываемых услуг)		+1	70	9	630
	Износ основных производственных фондов (износ оборудования и механизмов, необходимость обновления материально-технической базы)	-1		30	7	210
Итого						420
Экологические	Состояние экологии в регионе (усиление роли жителей региона в принятии решений по реализации проектов, сопряженных с экологическими рисками)	-1		40	7	280
	Повышение требований по эксплуатации энергосберегающих технологий на производстве, повышение расходов предприятий на «зеленые проекты»		+1	60	8	480
Итого						200
Всего (-)						7
Всего (+)						6