

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ
КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В
СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ**

Магистерская диссертация
обучающегося по направлению подготовки 38.04.08 Финансы и кредит
магистерская программа Банки и банковская деятельность
заочной формы обучения, группы 09001684
Коршуновой Анжелины Валерьевны

Научный руководитель
доц., к.э.н., доцент кафедры
финансов, инвестиций и
инноваций Гулько А.А.

Рецензент
кредитный менеджер отдела
обслуживания корпоративных
клиентов дополнительного
офиса № 8592 ПАО Сбербанк
Скибенко А.О.

БЕЛГОРОД 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ	
1.1. Экономическое содержание понятия системы оценки кредитоспособности банковских клиентов.....	9
1.2. Роль оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в системе управления кредитом на микроуровне.....	15
1.3. Мировой опыт оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков.....	21
ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ПАО СБЕРБАНК)	
2.1. Направления кредитной политики ПАО Сбербанк в сегменте корпоративного кредитования.....	31
2.2. Анализ технологий оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в банке.....	38
2.3. Анализ эффективности системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков ПАО Сбербанк.....	47
ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ	
3.1. Тенденция развития современного банковского кредитования корпоративных клиентов.....	59
3.2. Направления развития системы оценки кредитоспособности отечественных корпоративных заемщиков с учетом зарубежного опыта.....	64
3.3. Предложения по совершенствованию системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков на основе цифровых технологий в ПАО Сбербанк.....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	78
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	81
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Банки как коммерческие организации, основными операциями которых являются кредитование, расчетные депозитные, кассовые и другие операции, несут при их проведении самые разнообразные риски. Банковские риски являются неотъемлемым атрибутом всех банковских операций, поэтому избежать их невозможно. В своей деятельности банки стремятся минимизировать риски и совершать операции наилучшие, с точки зрения соотношения доходности и риска. Ключевыми элементами эффективного управления рисками являются: взвешенная кредитная политика, качественное управление кредитным портфелем, эффективный кредитный мониторинг и что наиболее важно – подготовленный для работы в этой системе персонал.

Высокая рискованность банковских операций главным образом связана с условиями и результатами деятельности его клиентов, особенно корпоративными. В связи с тем, что предприятия значительно различаются по характеру своей производственной и финансовой деятельности, создать единые универсальные и исчерпывающие методические указания по изучению кредитоспособности и расчету соответствующих показателей не представляется возможным. Это подтверждается практикой нашей страны. В современной международной практике также отсутствуют твердые правила на этот счет, так как учесть все многочисленные специфические особенности корпоративных клиентов невозможно.

Основная задача анализа кредитоспособности корпоративного клиента – определить способность и готовность заемщика вернуть запрашиваемую ссуду в соответствии с условиями договора. Банк должен в каждом случае определить степень риска, который он готов взять на себя, и размер кредита, который может быть предоставлен в данных обстоятельствах.

Для оценки кредитоспособности предприятия коммерческие банки используют различные методы финансового анализа состояния заемщика. Многочисленные аспекты финансового анализа, будучи соединенными в систему, отражают способность клиента своевременно и в полном размере погашать свой долг.

Актуальность темы выпускной квалификационной работы определяется тем, что именно от эффективности механизма определения кредитоспособности клиента во многом зависит возможность привлечения предприятиями банковских кредитов, а также успешная деятельность банков и их дальнейшее развитие.

Степень научной разработанности проблемы. В работах отечественных авторов, Уркаевой Э.Ш., Малининой Е.С., Карскановой И.М., Шарипова Б.М., представлены сущность и значение оценки кредитоспособности заемщика организации и анализ кредитоспособности корпоративных заемщиков в России.

Российскими экономистами, такими как Писарева К.С., Парфенова М.Д., Сергеева И.А., Сызоненко И.С., Каримова В.О., Белотелова Н.П., наиболее полно изучены вопросы совершенствования методики оценки кредитоспособности корпоративных клиентов.

Анализ имеющейся литературы показывает, что в большей части работ рассматриваются, с одной стороны, мировой опыт оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков. С другой стороны, много внимания в последние годы уделяется проблеме развития системы оценки кредитоспособности отечественных корпоративных клиентов. Однако, проблемы их взаимозависимости и взаимного влияния, концептуально важные для развития банковского кредитования, недостаточно изучены.

Цель научного исследования состоит в развитии теоретических положений и определении направлений развития системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в контексте повышения качества современного банковского кредитования.

Достижение данной цели потребовало решения следующих задач, определявших логику и структуру работы:

- 1) определить экономическое содержание понятия системы оценки кредитоспособности банковских клиентов;
- 2) рассмотреть мировой опыт оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков;
- 3) изучить основные направления кредитной политики исследуемого банка в сегменте корпоративного кредитования;
- 4) произвести анализ эффективности системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков исследуемого банка;
- 5) ознакомиться с тенденциями развития современного банковского кредитования корпоративных клиентов;
- 6) разработать предложения по совершенствованию системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в отечественных банках.

Объектом исследования является система оценки кредитоспособности корпоративных клиентов как основная составляющая банковского кредитования.

Предметом исследования выступают финансово – экономические отношения, возникающие между коммерческими банками и их заемщиками - корпоративными клиентами в процессе оценки кредитоспособности заемщиков.

Теоретической основой исследования послужили труды таких известных российских экономистов и специалистов, как Ендовицкий Д. А. и И.В. Бочарова, О.И. Лаврушин, Н.В. Войтовский, Е.И. Жарковская, Г.Г. Коробова, материалы периодических изданий, законы и нормативные акты.

Методологическую основу исследования составили описательно-аналитический метод (изучение и анализ литературы по проблеме исследования); общенаучные методы: методы анализа и синтеза, индукции и дедукции; математический, графический и табличный метод; системный подход к объекту исследования; экономико-статистические методы; анализ, интерпретация и обработка результатов исследования.

Информационную базу исследования составили нормативно-правовые акты, определяющие принципы и порядок кредитования, методические материалы, научные труды российских и зарубежных экономистов, материалы периодической печати, Интернет-ресурсы по исследуемой теме, а также бухгалтерская и финансовая отчетность ПАО Сбербанк за 2015-2017 годы.

Гипотеза магистерского исследования заключается в том, что совершенствование системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков будет способствовать оптимизации кредитного банковского портфеля банка, а, следовательно, и улучшению его финансового положения на рынке.

Научная новизна исследования заключается в развитии теоретических положений и разработке практических рекомендаций по повышению действенности системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов на основе совершенствования технологий банковского корпоративного кредитования в целях оптимизации управления кредитными рисками.

Научная новизна подтверждается следующими результатами:

1) уточнено определение кредитоспособности корпоративного заемщика, как кредитно-финансового взаимодействия банка и заемщика, базирующегося на создании благоприятных условий деятельности каждого субъекта путем объединения их ресурсов и связей, и направленного на взаимную реализацию целей каждого участника отношений;

2) определено экономическое содержание понятия системы оценки кредитоспособности банковских клиентов как основной составляющей при построении оперативных кредитных взаимоотношений между банком и корпоративными клиентами;

3) систематизированы основные подходы к оценке кредитоспособности корпоративных клиентов, оказывающие влияние на развитие кредитных отношений банков и заемщиков;

4) определены основные этапы развития системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков;

5) обоснована необходимость развития системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов;

б) предложены меры по улучшению системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков с учетом мировой банковской практики в контексте современных тенденций развития кредитного бизнеса.

Практическая значимость результатов научного исследования заключается в том, что методические положения и выводы могут быть использованы коммерческими банками при определении путей повышения эффективности их взаимодействия, способствующих снижению риска кредитования корпоративных заемщиков и улучшению качества системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов.

Апробация результатов работы. Результаты исследования докладывались на V Международной научно-практической конференции «Экономика, управление и финансы» (Ставрополь, 2017) и на СII международной научно-практической конференции «Молодой исследователь: вызовы и перспективы» (г. Москва, 2019 год).

Публикации. Основные положения и результаты исследования изложены в двух печатных работах общим объемом 0,5 п. л. (2 - РИНЦ).

Структура и объем работы. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность темы, определены цель, задачи исследования, его научная новизна и практическая значимость.

В первой главе рассмотрены понятие кредитоспособности заемщика, дана классификация кредитов в современной банковской системе, описаны отличительные характеристики кредитоспособности и платежеспособности, рассмотрены виды кредитоспособности, определена роль кредитоспособности корпоративного заемщика в системе управления кредитом, рассмотрены

элементы системы оценки кредитоспособности заемщиков, изучен мировой опыт кредитоспособности корпоративного заемщика.

Вторая глава является аналитическим разделом магистерской работы, в котором дается оценка современной банковской практики анализа кредитоспособности корпоративных заемщиков, на материалах ПАО Сбербанк.

Перспективные направления развития системы оценки кредитоспособности отечественных корпоративных заемщиков представлены в третьей главе.

В заключении обобщены результаты диссертационного исследования по трем главам, сформулированы выводы и предложения.

Объем диссертации – 90 страниц. Магистерская диссертация содержит 16 таблиц, 11 рисунков, 75 источников литературы.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО ЗАЕМЩИКА В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

1.1. Экономическое содержание понятия системы кредитоспособности банковского клиента

Под кредитной деятельностью понимают, пожалуй, один из важнейших, конституирующих само понятие банка признаков. Наряду с расчетно-платежными кредитные операции являются очень важными базовыми операциями коммерческого банка, наиболее доходными и одновременно рискованными.

Кредит является формой движения ссудного капитала, т.е. денежного капитала, который предоставляется в ссуду. Он обеспечивает трансформацию денежного капитала в ссудный – и выражает отношения между кредиторов и заемщиком. При помощи кредита свободные денежные средства и доходы предприятия, граждан и государства аккумулируются и превращаются в ссудный капитал, который за плату передается во временное пользование. Возможность и необходимость кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства.

Как экономическая категория кредит предоставляет собой определенный вид общественных отношений, которые связаны с движением стоимости. Это движение предполагает передачу денежных средств – ссуды на время, причем за ссудным ссудополучателем сохраняется право собственности [38, с. 76].

Банковское кредитование осуществляется при строгом соблюдении принципов кредитования, предоставляемые собой требования к процессу организации кредитного процесса.

Принципами кредитования являются:

– срочность и возвратность кредитования;

- платность банковских ссуд;
- дифференцированность кредитования;
- обеспеченность кредита.

В современных условиях особое значение приобретают принципы рационального кредитования, требующие надежной оценки не только объекта, субъекта и качества обеспечения, но и уровня маржи, доходности кредитных операций, снижения риска [30, с. 39]. Особенно важным становится соблюдение правил выдачи и погашения ссуд, технологии кредитования, текущего наблюдения и анализа кредитных операций.

Кредиты отличаются различными видами, их можно группировать по различным признакам. В современной банковской литературе кредиты классифицируют по сроку кредитования и способу выдачи [10, с. 22] (рис. 1.1).

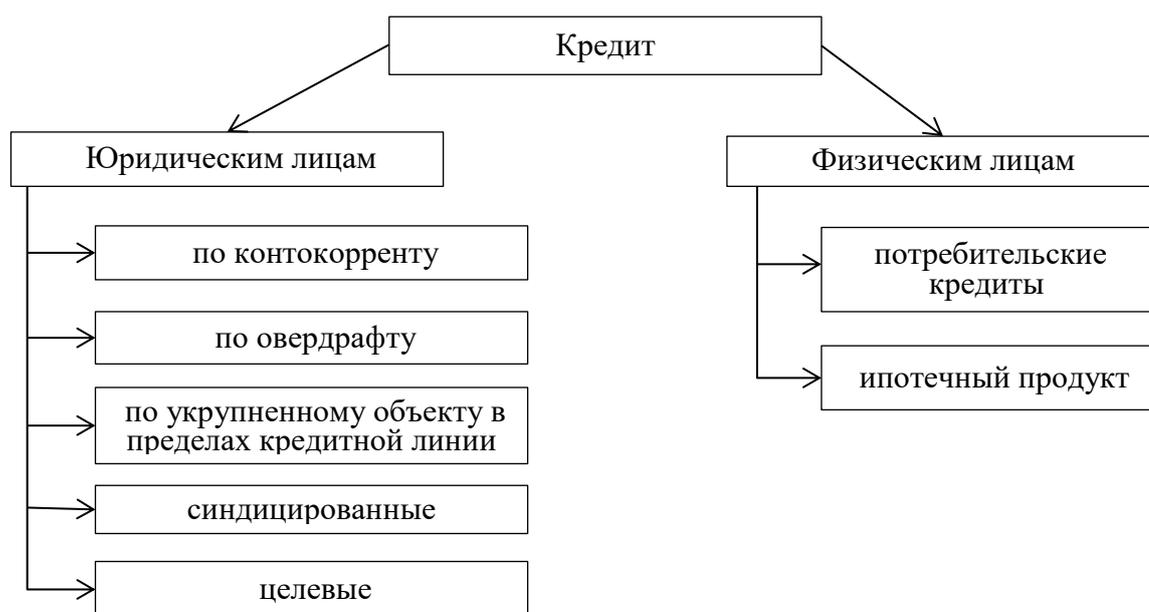


Рис. 1.1. Классификация кредитов в современной системе кредитования

По сроку предоставления кредиты подразделяются на такие типы:

- краткосрочные кредиты (сроком до 12 месяцев);
- долгосрочные кредиты (от 1 до 5 лет) [63, с. 31].

Каждая кредитная сделка для кредитора предполагает элемент риска: невозврат долга корпоративным клиентом, неуплата процентов по ссуде,

нарушения ее срока и другие. Наличие такого риска и его зависимость от многих факторов как объективные, так и субъективные делают необходимым выбор коммерческим банком критериальных показателей, с помощью которых можно оценить вероятность выполнения условий кредитного договора.

Если рассматривать такие понятия, как кредитоспособность и платежеспособность, то следует отметить, что они имеют ряд различий. Данные различия представлены на рисунке 1.2.



Рис. 1.2. Отличия понятий «кредитоспособность» и «платежеспособность»

На законодательном уровне определение кредитоспособности дано в Положении «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» № 254П [3]. Так, согласно Положению, кредитоспособность – это наличие у заемщика банка предпосылок для получения кредита и его способность вернуть кредит и проценты по ним в полном объеме и в оговоренные договором сроки. К основным предпосылкам для получения кредита относятся юридическая самостоятельность организации, дееспособность с правовой точки зрения физических лиц, получение заемщиком регулярных доходов, наличие залогового имущества.

Виды кредитоспособности по основным признакам

Признаки	Виды
По сроку заимствования средств	- коммерческая кредитоспособность; - инвестиционная кредитоспособность
По статусу кредитора	- кредитоспособность, оцениваемая частным лицом; - кредитоспособность, оцениваемая предприятием; - кредитоспособность, оцениваемая кредитной организацией; - кредитоспособность, оцениваемая государством
По региональной принадлежности заемщика	- кредитоспособность национального заемщика; - кредитоспособность иностранного заемщика
По статусу заемщика	- кредитоспособность корпоративного заемщика; - кредитоспособность индивидуального заемщика
По масштабу деятельности заемщика	- кредитоспособность крупного заемщика; - кредитоспособность среднего заемщика; - кредитоспособность заемщика малого
Сферой деятельности корпоративного заемщика	- кредитоспособность производственного предприятия; - кредитоспособность предприятия, работающего в сфере торговли и услуг; - кредитоспособность финансовой организации

Сложившееся финансовое состояние корпоративного клиента характеризует кредитоспособность, которое дает возможность коммерческому банку сделать правильную оценку эффективности его работы, а также способности погасить кредит (включая и процентные по нему) и установленные кредитным договором сроки [48, с. 98].

Кредитоспособность, т.е. возможность, имеющаяся у предприятия для своевременного погашения кредитов, оценивается в целом так же, как платежеспособность. Однако для решения вопроса о предоставлении кредита либо отказе в целом банку нужна более широкая информация, чем коэффициенты платежеспособности. В необходимую информацию для оценки кредитоспособности включатся не только состояние активов и пассивов, но и уплатить проценты за него.

Таким образом, под кредитоспособностью корпоративного клиента понимается наличие у него предпосылок для получения кредита и его возврата в срок. Конкурентоспособность клиента коммерческого банка – способность

заемщика полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам (основную долю и процентам). Уровень кредитоспособности клиента свидетельствует о степени индивидуального риска банка, связанного выдачей конкретной ссуды конкретному заемщику.

В настоящее время разные банки применяют различные методы для оценки кредитоспособности предприятий. Если принять во внимание эти методы и учесть опыт оценки кредитоспособности банками других стран, то сформируются круг показателей кредитоспособности, а точнее – система таких показателей.

Следовательно, система оценка кредитоспособности корпоративного клиента представляет собой важную составную часть управления кредитным риском коммерческого банка. Применение механизма определения кредитоспособности корпоративного клиента необходимо из-за быстрого темпа роста количества предоставленных кредитных услуг, а, значит, и увеличения рискованности банковской деятельности [21, с. 57].

По нашему мнению, система оценки кредитоспособности заемщиков представляет собой механизм отбора потенциальных заемщиков путем экспертной проверки факторов, влияющих на платежеспособность и риск невозврата полученных займы денежных средств. Используемые механизмы для оценки уровня благонадежности клиентов зависят в первую очередь от выбранной банком схемы кредитования.

Система оценки кредитоспособности корпоративных клиентов как основной критерий при построении оперативных кредитных взаимоотношений между банком и корпоративными клиентами включает следующие требования:

– оценка кредитоспособность корпоративного клиента должна проводиться, исходя из совместных интересов всех сторон кредитных отношений. Слишком высокие требования к корпоративным клиентам кредитных ресурсов со стороны коммерческого банка приводит к потере клиентов;

– общность цели корпоративного клиента и коммерческого банка в процессе формирования кредитных отношений выражается в повышении ими максимальных доходов;

– кредитоспособность корпоративного клиента тесно связана со стоимостью предоставления кредитных услуг, по формам кредитов, видам кредитов, зависит от уровня развития инфраструктуры данных рынков, спроса и предложения на кредитные ресурсы на рынках.

Система оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков включает следующие этапы (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Этапы система оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков

Необходимо отметить, что основными классификационными свойствами являются: срок займа средств, статус заемщика, отраслевую и региональную

принадлежность, масштаб деятельности. Анализ кредитоспособности корпоративного клиента осуществляется с целью получения данных для того, чтобы принять решение о возможности и условиях займа. Глубина оценки зависит от отсутствия или наличия кредитных отношений банковского учреждения с конкретным корпоративным клиентом, от результата предоставления им достоверной и в полном объеме информации. В условиях рыночной экономики оценка кредитоспособности корпоративного клиента является базовой характеристикой, раскрывающая возможность установления кредитных отношений между банком и корпоративным клиентом [47, с. 12].

Из этого следует, что система оценки кредитоспособности корпоративных клиентов для коммерческого банка является одним из методов минимизации риска в кредитной деятельности. Конкретные выводы и предложения по результатам оценки кредитоспособности корпоративных клиентов позволяют уйти от неоправданных рисков при осуществлении кредитных операций. Достоверность оценки является важной также и для предприятия, именно от нее будет зависеть решение о получении кредита и о его возможном объеме.

Следовательно, оптимизация кредитной деятельности в первую очередь должна предусматривать повышение эффективности мероприятий, целью которых является предотвращение, избегание неблагоприятных для коммерческого банка ситуаций по возврату основной суммы долга по выданным кредитам и начисленных процентов. Качественная оценка кредитоспособности корпоративного клиента является тем направлением, совершенствование которого даст максимальный результат по уменьшению кредитного риска [46, с. 15].

1.2. Роль оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в системе управления кредитом на микроуровне

Результатом неэффективной системы оценки кредитоспособности заемщиков может служить ухудшение качества кредитного портфеля банка,

которое, к тому же, вызывает еще и необходимость дополнительного резервирования [20, с. 57]. Проведение достоверной оценки кредитоспособности существенно влияет как на результаты кредитной сделки, так и на эффективность кредитной деятельности самого банка.

Согласно ФЗ «О банках и банковской деятельности» [1] каждый банк обязан иметь специальное подразделение управления рисками, одним из основных задач которого является проведение эффективного анализа и оценки кредитоспособности клиентов.

В целом общая схема сбора и анализа информации о кредитоспособности организации состоит из следующих составляющих:

- получение от корпоративного клиента кредитной заявки и анализ содержащихся в ней документов кредитным управлением банка;
- получение данных от кредитного бюро;
- официальная и неофициальная проверка службой безопасности банка, представленной информацией в финансовой отчетности клиентов [32, с. 9].

По результатам финансового анализа коммерческие банки делают заключение о кредитоспособности заемщика и принимают решение о возможности и условиях выдачи кредита данному предприятию.

Содержание финансового анализа, положенного в основу рейтинговой оценки кредитоспособности, заключается в комплексном системном изучении финансового состояния предприятия, тенденций его развития и факторов, оказывающих на него влияние.

Основными направлениями финансового анализа, положенными в основу процесса и последовательности его проведения, являются:

- анализ активов предприятия и источников их формирования;
- анализ абсолютных и относительных показателей платежеспособности и ликвидности баланса;
- выявление типа финансовой устойчивости и оценка деловой активности предприятия;

– анализ прибыли и рентабельности деятельности предприятия.

Для оценки финансового состояния и кредитоспособности корпоративного заемщика используются традиционные методы экономического анализа, а также специальные методы финансового анализа – горизонтальный, вертикальный, трендовый, коэффициентный анализ [69, с. 204].

Информационным обеспечением финансового анализа является бухгалтерская отчетность, которая позволяет оценить все аспекты финансовой деятельности предприятия в динамике. Финансовая отчетность предприятия – ссудозаемщика, не зависимо от того в какой форме она предоставляется, должна содержать своевременную, достоверную, надежную, полную и сопоставимую информацию [29, с. 37].

Таким образом, в рыночных условиях, в условиях острой конкуренции возникает насущная необходимость осуществлять грамотное управление финансовыми ресурсами предприятия, которое способствует достижению экономических целей бизнеса, стабилизации финансового состояния предприятия, повышению его прибыльности и возможности привлечения банковских кредитов на приемлемых условиях.

В современной банковской практике для оценки кредитоспособности потенциальных заемщиков применяются различные методики, разрабатываемые внутренними подразделениями кредитной организации. Существует множество методов и подходов к решению данной задачи, не исключающих друг друга, а дополняющих в комплексе и делающих оценку кредитоспособности заемщика более соответствующей реальности.

Разносторонность показателей, характеризующих деятельность предприятия, усложняет выявление общих тенденций изменения финансового состояния организации, что вызывает необходимость в объединении и систематизировании полученных данных. Для решения этой задачи используется методика на основе рейтинговой оценки. Она позволяет определить финансовое положение организации с помощью синтезированного показателя - рейтинга,

выраженного в баллах, и отнести организацию к определенному классу [36, с. 364].

Применяемая российскими банками рейтинговая методика оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица, включает следующие основные этапы [66]:

- сбор и формирование информационной базы о деятельности клиента;
- оценка достоверности полученной информации;
- предварительная оценка потенциального заемщика;
- подробный анализ финансовой отчетности и расчет основных финансовых коэффициентов;
- сравнение полученных показателей с нормативами и определение удельного веса показателей, принимаемых для расчета рейтинга;
- определение интегрального показателя организации – заемщика и присвоение заемщику рейтинга (класса);
- составление заключения по итогам проведенного анализа и определение перспектив и возможностей кредитования клиента.

В основу рейтинговой оценки ссудозаемщиков положен набор количественных показателей (коэффициентов), характеризующих различные стороны и направления деятельности предприятия и рассчитываемых на основе данных финансовой отчетности за несколько предшествующих периодов.

В результате определяется так называемый предварительный рейтинг, который далее корректируется с учетом других показателей и качественной оценки заемщика [69, с. 226].

Как и любая методика, рейтинговая оценка имеет свои достоинства и недостатки.

Преимуществом данной методики является то, что она хорошо приспособлена к макроэкономическим изменениям в стране. Так же система показателей, используемая в рейтинговой методике, дает достаточно полную и объективную картину деятельности предприятия [9, с. 85].

Однако не стоит забывать, что, как и многие методики оценки кредитоспособности, рейтинговая методика была заимствована у зарубежных стран. Поэтому возникает проблема в установлении «веса» каждого показателя. Российские рейтинговые методики не в полной мере учитывают отраслевую специфику деятельности предприятий и российской экономики в целом, а установленные нормативные значения финансовых показателей нельзя назвать эталонными. Это может привести к субъективному мнению о финансовом состоянии заемщика, а также к возникновению рисков у кредитных организаций. Поэтому анализ качественных показателей является важным этапом оценки кредитоспособности заемщика.

Изучив суть, преимущества и недостатки рейтингового метода оценки кредитоспособности, можно сказать, что он является достаточно эффективным при анализе финансового состояния предприятия. Однако для совершенствования данной методики необходимо вводить доступные широкому кругу лиц рейтинги хозяйствующих субъектов, актуальные для российской экономики.

Сбор дополнительной информации о компаниях – заемщиках является сложным процессом. Действительно конфиденциальные данные не могут быть получены законным путём кем бы то ни было, и известны только строго ограниченному кругу лиц. Но многие компании сами активно информируют окружающих о своих преимуществах и достоинствах. Данная информация также может быть использована кредитной организацией для оценки кредитоспособности клиента – юридического лица.

Проверка контрагента призвана обезопасить кредитную организацию от заключения убыточных соглашений. Коммерческая безопасность – это одна из основ бесперебойной работы банка. Даже малой компании на начальном этапе следует позаботиться о разработке системы безопасности и контроля, чтобы на дальнейших этапах хозяйственной деятельности быть уверенной в информационной и коррупционной защищенности.

Банк может осуществлять сплошной поиск данных об интересующей организации или определить для себя показатели, выполнение которых будет достаточным условием, чтобы проявить доверие.

Актуальные данные по вопросу добросовестности лиц на стороне контрагента оградят банк от внешних и внутренних противоправных и умышленных экономически нецелесообразных действий. Узнавая лучше своих деловых партнеров, кредитная организация понимает их нужды, мотивацию и степень порядочности, а также определяет их способность открыть новые возможности для бизнеса [67, с. 184].

Установление доброжелательных деловых контактов с потенциальным заемщиком не должно омрачаться давлением при отказе предоставить копии документов, в таком случае следует найти иной способ получить информацию. Уместно разъяснить клиенту, что, возможно, запрашиваемые документы не являются коммерческой тайной, и если в уставе или иных документах содержатся данные, которые клиент не желает придавать публичной огласке, но готов предоставить, то можно предложить ему подписку о неразглашении. Ответов на минимальный ряд вопросов может оказаться недостаточно для достижения целей проверки.

По окончании подсчета, результаты суммируются и соотносятся таким образом:

- от 0 до 20 баллов – предприятие неблагонадежно. Вступать в финансовые или иные отношения с подобным предприятием опасно;
- от 20 до 35 баллов – средний риск. Предприятие испытывает финансовые трудности или имеет проблемы с репутацией;
- от 35 до 52 баллов – минимальный риск, предприятие благонадежно.

Заключительным этапом финансового анализа потенциального заемщика является оценка вероятности банкротства предприятия с использованием различных моделей, разработанных как отечественными, так и зарубежными авторами [59, с. 142]. Использование различных моделей позволяет установить

вероятность банкротства, что должно являться основанием для принятия управленческих решений по вопросам кредитования рассматриваемого предприятия.

Таким образом, разнообразные методики оценки рейтинга заемщика на основе бухгалтерской отчетности, используемые российскими коммерческими банками, включают оценку финансового состояния организации – заемщика и определение интегрального показателя по 5-7 ключевым коэффициентам. Перечень коэффициентов определяется кредитным комитетом банка и практически не отличается в отдельных кредитных организациях. Завершающим этапом рейтинговой оценки является определение класса кредитоспособности заемщика и возможных способов его кредитования. Так, по итогам анализа предприятие может быть отнесено к первому, второму или третьему классу кредитоспособности.

В настоящее время не существует единой универсальной методики, подходящей для разных отраслей национальной экономики. Анализ современной литературы показал, что в настоящее время существует множество методических подходов к оценке финансового состояния организации, которые несмотря на все свое многообразие, по содержанию не противоречат, а скорее дополняют и обобщают друг друга.

1.3. Мировой опыт оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков

Опыт зарубежного кредитования по своей структуре имеет немного отличий от кредитования в России. Разница заключается в более тщательном подходе ко всем этапам кредитования. Но, как и в России, наиболее важным при кредитовании является кредитный анализ.

Кредитоспособность клиента оценивается на основе анализа, который направлен на определение объективных результатов и тенденций в его финансовом положении.

Цель анализа кредитоспособности заемщиков – это оценка риска, связанного напрямую с кредитованием частных клиентов, а также юридических лиц.

Существует множество способов анализа кредитоспособности заемщика. В разных странах и даже в каждом отдельном банке они применяют свою собственную систему оценки на основе конкретных условий сделки (рис. 1.4).

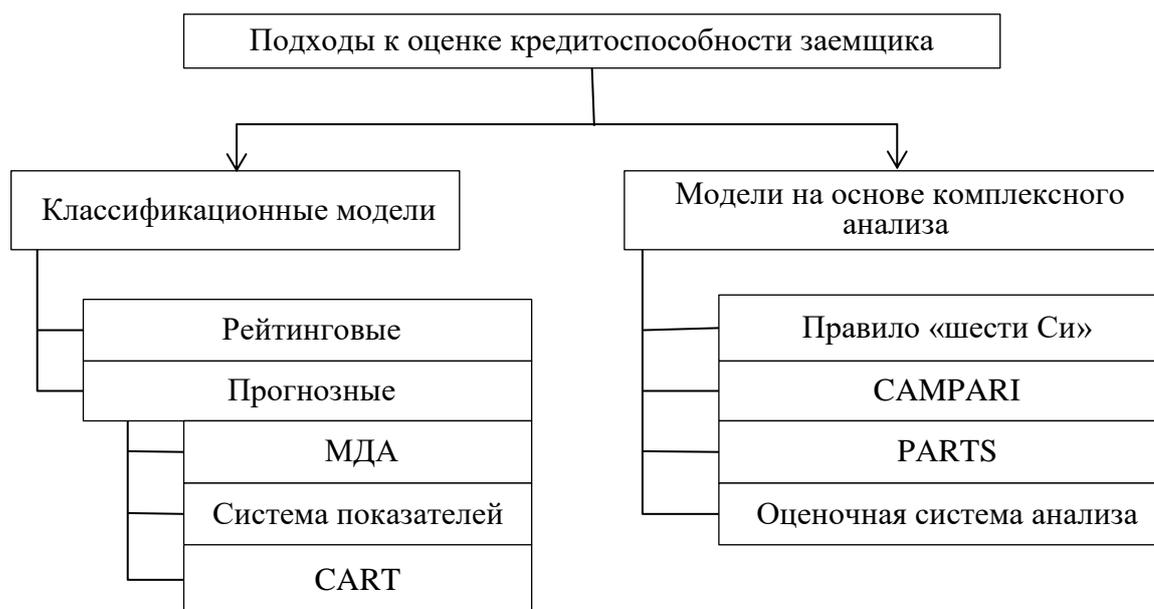


Рис. 1.4. Классификация моделей оценки кредитоспособности заемщика [8, с. 16]

Конгресс США одобрил закон «О равных кредитных возможностях», согласно которому кредиторы не имеют права дискриминировать потенциальных заемщиков: по признаку расы, религии, пола, семейного положения, возраста или на основе гражданств.

Сначала заполняется анкета, главными компонентами которой являются:

- личные свойства клиента;
- общее образование;
- техническая квалификация;
- физическое состояние;
- имущество [33, с. 34].

В американской банковской практике оценка кредитоспособности заемщика происходит благодаря изучению шести аспектов заявки на получение кредита, которая известна как правило шести «Си» (character, capacity, cash, collateral, conditions, control).

Данные аспекты должны быть удовлетворять кредитора.

Характер, его элементами являются: кредитная история клиента, цель кредита, опыт иных кредиторов, связанных с данным клиентом, кредитный рейтинг, лица, ставящие вторую подпись, опыт клиента при составлении прогнозов.

Способность: характеристика истории юридического статуса владельцев, выполняемые операции, продукция, подлинность клиента и гарантов, копии устава, соглашений и других документов о юридическом статусе заемщика, основные клиенты и поставщики заемщика.

Денежные средства: прибыль, дивиденды и объемы продаж в прошлом, наличие ликвидных резервов, оборачиваемость товарно-материальных запасов, сроки погашения кредиторской и дебиторской задолженности, структура капитала и уровень леввериджа, контроль за расходами, показатели покрытия, содержание аудиторского заключения.

Обеспечение включает: право собственности на активы, срок службы активов, вероятность морального износа, остаточную стоимость, право ареста, долги и ограничения, обязательства по лизингу и заложенные, страхование клиента, относительные позиции банка как кредитора, судебные иски и положение с налогообложением.

Условия: положение клиента на рынке, сопоставление результатов деятельности клиента с результатами других фирм данной отрасли, конкурентоспособность продукции, чувствительность клиента и отрасли к смене стадий делового цикла и изменению технологий.

Контроль: законы, регулирующие банковскую деятельность и правила по поводу характера кредитов, соответствие кредитной заявки описанию кредитной

политики банка, подписанные документы о признании долга и правильно составленные документы на получение кредита [28, с. 59].

Так, ряд американских экономистов описывает систему оценки кредитоспособности, построенную на сальдовых показателях отчетности. Американские банки используют четыре группы основных показателей:

- ликвидность фирмы;
- оборачиваемость капитала;
- привлечение средств;
- показатели прибыльности.

К первой группе относятся коэффициент ликвидности ($K_{л}$) и покрытия ($K_{покр}$).

Коэффициент ликвидности $K_{л}$ – соотношение наиболее ликвидных средств и долгосрочных долговых обязательств. Ликвидные средства складываются из денежных средств и дебиторской задолженности краткосрочного характера. Долговые обязательства состоят из задолженности по ссудам краткосрочного характера, по векселям, неоплаченным требованиям и прочим краткосрочным обязательствам. $K_{л}$ прогнозирует способность Заемщика оперативно в срок погасить долг банку в ближайшей перспективе на основе оценки структуры оборотного капитала. Чем выше $K_{л}$, тем выше кредитоспособность.

Коэффициент покрытия $K_{покр}$ – соотношение оборотного капитала и краткосрочных долговых обязательств. $K_{покр}$ показывает предел кредитования, достаточность всех видов средств клиента, чтобы погасить долг. Если $K_{покр}$ менее 1, то границы кредитования нарушены, заемщику больше нельзя предоставлять кредит: он является некредитоспособным [12, с. 96].

Показатели оборачиваемости капитала, относящиеся ко второй группе, отражают качество оборотных активов и могут использоваться для оценки роста $K_{покр}$. Например, при увеличении значения этого коэффициента за счет роста запасов и одновременном замедлении их оборачиваемости нельзя делать вывод о повышении кредитоспособности Заемщика.

Коэффициенты привлечения ($K_{\text{привл}}$) образует третью группу оценочных показателей. Они рассчитываются как отношение всех долговых обязательств к общей сумме активов или к основному капиталу; показывают зависимость фирмы от заемных средств. Чем выше коэффициент привлечения, тем хуже кредитоспособность Заемщика.

С третьей группой показателей тесно связаны показатели четвертой группы, характеризующие прибыльность фирмы. К ним относятся: доля прибыли в доходах, норма прибыли на активы, норма прибыли на акцию. Если растет зависимость фирмы от заемных средств, то снижение кредитоспособности, оцениваемой на основе $K_{\text{привл}}$, может компенсироваться ростом прибыльности [35, с. 132].

Источниками информации о кредитоспособности заемщика могут служить:

- результаты переговоров с заявителем;
- инспекция на месте;
- анализ финансовых отчетов;
- внешние источники.

Например, в мировой практике наиболее известный источник данных о кредитоспособности – фирма «Дан энд Брэдстрит», которая собирает информацию примерно о 3 млн. фирм. США и Канады и предоставляет ее по подписке. Краткие сведения и оценка кредитоспособности каждой фирмы публикуются в общенациональных и региональных справочниках. Более детальная информация об отдельных фирмах сообщается в виде финансовых отчетов, наиболее распространенный из них – «Информация о деловом предприятии» [12. с. 98].

Оценка кредитоспособности клиентов французскими коммерческими банками включает 3 блока:

- 1) оценка предприятия и анализ его баланса, а также другой отчетности;
- 2) оценка кредитоспособности клиентов на основе методик, принятых отдельными коммерческими банками;

3) использование для оценки кредитоспособности данных картотеки Банка Франции.

При оценке предприятий банк интересуется следующими фактами:

– характером деятельности предприятия и длительности его функционирования;

– факторами производства, среди которых выделяют производственные и трудовые ресурсы (производственные ресурсы – это соотношение амортизации и амортизируемых средств, уровень инвестиций; трудовые ресурсы – это образование, компетентность и возраст руководителя, наличие у него преемников, частота передвижения управленцев по рабочим местам, структура персонала, показатели простоя, соотношение оплаты труда и добавленной стоимости);

– финансовыми ресурсами;

– экономической средой, т.е. на какой стадии жизненного цикла находится выпускаемая продукция, является ли предприятие монопольным производителем, условия конкуренции, стадия развития рынка основной продукции предприятия, коммерческая политика фирмы, степень освоения приемов и способов маркетинга.

В активе баланса при анализе выделяются три составные части:

1) иммобилизированные активы;

2) оборотные средства (запасы, дебиторы, прочее);

3) денежная наличность (касса, деньги на счетах в банке, ценные бумаги).

Пассив баланса делится на постоянные ресурсы, кредиторскую задолженность и денежную наличность (учет векселей и др.). На основе счета результатов деятельности определяются показатели деятельности компании, которые используются при оценке ее кредитоспособности.

Баланс и другие формы отчетности используются, во-первых, для оценки соотношения сальдовых показателей и, во-вторых, для расчета коэффициентов кредитоспособности на основе оборотных показателей. Предметом анализа

являются такие пропорции, как соотношение долгосрочной задолженности и собственных средств, соотношение стабильных собственных ресурсов и суммы активов, динамика затрат и убытков по сравнению с темпами роста производства и т.д. Данные отчетности фирмы сопоставляются с данными сводного баланса, который составляется на основе баланса однородных предприятий. Одним из основных направлений анализа данных баланса является определение банковского риска.

Показатели состояния денежной наличности оцениваются с учетом уровня развития предприятия, его рентабельности и качества потребности в оборотных средствах. Последнее изучается на основе показателей скорости оборота остатков сырья и готовой продукции на складе, а также сроков расчетов с поставщиками [35, с. 133].

В качестве одного из вариантов частной методики оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком можно привести методику Credit Lione. Эта методика представляет собой систему оценки, построенную на 5 коэффициентах, определяющих уровень валового эксплуатационного дохода (ВЭД), финансовых расходов (ФР), капиталовложений (КВ), долгосрочные обязательств (ДО) и сальдо наличности на одну единицу добавочной стоимости (ДС).

Каждый из показателей оценивается в пределах 4 баллов и определяется общий итог в баллах. Сумма баллов указывается на уровень кредитоспособности клиента.

В Англии термин «PARTS» фокусируется на требованиях для кредитной оценки заемщиков, которая включает в себя цель, размер, срок и безопасность кредита, а также погашение задолженности и процентов. Модель «PARTS» нецелесообразна для использования российскими банками, поскольку не рассматривают прогнозирование финансового состояния заемщика, его платежеспособность. Оценка проводится только по основным параметрам текущего времени.

Английские банки также дают оценку предполагаемого риска невозврата кредита с использованием модели CAMPARI, включая такие аспекты, как репутацию и оценку бизнеса заемщика, цель кредита и его обоснование, возможность погашения и метод страхования кредитных рисков. Этот метод включает количество параметров из рассмотренных, что позволяет наиболее точно определить кредитоспособность заемщика, однако некоторые параметры могут быть использованы при оценке кредитоспособности российских организаций ввиду отсутствия этих показателей. Например, в России нет оценки репутации заемщика, или оцениваются лишь крупные корпорации с долей иностранного капитала в структуре уставного капитала.

В последние десятилетия в западных банках активно разрабатывались методы оценки качества потенциальных клиентов с помощью статистико-экономических моделей, примером могут служить методики, построенные на основе Z-анализа. Они предназначаются для оценки риска банкротства предприятия. Так, в Германии применяется «Метод кредитного скоринга», который основывается на балльной оценке заемщика. Клиент, набравший 1,25 балла и более, считается более кредитоспособным, а менее 1,25 – нежелательным для банка. Достоинство данного метода заключается в том, что его можно использовать в присутствии клиента [40, с. 53].

Высокий уровень инфляции в середине 1970-х годов привел к распространению таких методов кредитования банков, при которых снижается кредитный риск. Это, прежде всего, так называемые ролловерные или возобновляемые кредиты. Это своего рода среднесрочные и долгосрочные кредиты, предоставляемые по «плавающим» процентным ставкам, сроки которых пересматриваются на условиях, предусмотренных кредитным договором (обычно от трех до шести месяцев) в соответствии с текущими рыночными ставками по краткосрочным кредитам. Периодические изменения процентной ставки снижают риск банковских потерь от повышения ставок по краткосрочным депозитам,

которые являются основным источником средств для среднесрочных кредитов [34].

Снижение кредитного риска обеспечивается синдицированными или консорциальными кредитами – кредиты, которые предоставляются двумя и более банками одному заемщику. Предоставляя данный кредит, банки объединяют свои средства на срок, формируя синдикат. В соответствии с заключенным соглашением каждый банк берет на себя обязательство предоставлять в определенных суммах средства на общий кредит. Синдицированные кредиты также могут предоставляться отдельным банком, который после заключения соглашения с заемщиком привлекает другие банки, выдавая так называемые сертификаты участия. Коллективная организация займов позволяет распределять риск каждого банка, а также увеличивать объем кредита [16, с. 28].

Таким образом, зарубежный опыт оценки кредитоспособности заемщика является более полным и информативным. Оценивается не только доходность заемщика, но и его положение на рынке, вид деятельности, конкурентоспособность. Банки зарубежных стран всесторонне рассматривают возможности заемщика рассчитываться по своим обязательствам с банком, что позволяет снижать риск банковских потерь.

По данной главе сформулируем следующие выводы: система оценки корпоративного заемщика включает следующие этапы: формирование информационной базы анализа кредитоспособности, оценку достоверности представленной информации, предварительную оценку потенциального корпоративного заемщика, обработку полученной информации, сравнительный анализ полученных финансовых коэффициентов с нормативными значениями, качественный анализ финансовых коэффициентов, определение веса финансовых коэффициентов в рейтинговой показателе, расчет рейтингового (интегрального) показателя корпоративного заемщика, присвоение корпоративному заемщику класса (рейтинга) на основе интегрального показателя, анализ нефинансовых (качественных) показателей и заключение (вывод) по итогам оценки

кредитоспособности корпоративного заемщика, определение перспектив его развития для решения вопроса об условиях и возможности предоставления кредита.

В западных банках основным методом оценки кредитоспособности корпоративных клиентов являются методики, построенные на основе Z-анализа. Они предназначаются для оценки риска банкротства предприятия.

Опыт зарубежного кредитования по своей структуре имеет немного отличий от кредитования в России. Разница заключается в более тщательном подходе ко всем этапам кредитования. Оценивается не только доходность заемщика, но и его положение на рынке, вид деятельности, конкурентоспособность.

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКИ АНАЛИЗА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ (НА МАТЕРИАЛАХ ПАО СБЕРБАНК)

2.1. Направления кредитной политики ПАО Сбербанк в сегменте корпоративного кредитования

ПАО Сбербанк сегодня – это кровеносная система российской экономики, треть ее банковской системы. Банк дает работу и источник дохода каждой 150-й российской семье.

Динамика объемов кредитования по видам экономической деятельности в РФ за 2013-2017 годы представлена на рисунке 2.1.



Рис. 2.1. Объем кредитования по видам экономической деятельности

Из рисунка 2.1 видно, что больше всего кредитов коммерческие банки предоставляют помимо прочих видов деятельности предприятиям оптовой и

розничной торговли. Причем заметим, что их доля увеличилась в 2017 г. на 10 п.п. по сравнению с 2012 г.

Второе место занимает кредитование предприятий обрабатывающего производства. Их доля составляет порядка 19%. В 2017 г. она также увеличилась на 0,7 п.п. Меньше всего приходится на кредитование предприятий по добыче полезных ископаемых. Их доля в 2012 г. составляла 1,2%, а в 2017 г. – 3%. Так, увеличение составило 1,8 п.п.

Проведем мониторинг предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства. Для этого рассчитаем цепные и базисные темпы роста (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Объем предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства

Года	Объем кредитования, млн. руб.	Темп прироста, %	
		к предыдущему году	к базисному
2013	6 933 243	-	-
2014	6 568 483	-5,3	-5,3
2015	7 105 300	8,2	2,5
2016	5 080 951	-8,5	-26,7
2017	5 161 515	1,6	-25,5

Из таблицы 2.1 видно, что объем кредитования указанных субъектов в среднем с каждым годом увеличивался на 17,9%. Заметим, что в 2014 г. объем кредитования предприятий малого и среднего бизнеса уменьшился на 5,3%, а в 2015 г. вновь увеличился на 8,2%, а в 2016 г. вновь уменьшился на 8,5%. По состоянию на 1 января 2017 г. вновь наметилась тенденция к росту (1,6%). Если рассматривать динамику по отношению к 2009 г., то в 2017 г. объем кредитования увеличился в 2,05 раза.

Приведенные нами данные свидетельствуют о том, что кредитные услуги, предоставляемые субъектам малого и среднего предпринимательства, развиваются низкими темпами. Это объясняется тем, что в условиях экономической нестабильности коммерческие банки всячески стараются себя

обезопасить. Происходит это, на наш взгляд, потому, что субъекты малого и среднего бизнеса являются заемщиками, как правило, с высоким уровнем риска невозврата. Кроме того, если коммерческий банк кредитует предприятие, которое сравнительно недолго на рынке или вообще только создается, то по требованиям Банка России в соответствии с положением от 26.03.2004 № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности», он вынужден классифицировать данного клиента по 3-й – «сомнительной» или 4-й – «проблемной» категории, где резерв составит соответственно 21–50% и 51–100% от суммы долга [23, с. 96]. Последнее в свою очередь ухудшит финансовый результат самого банка и может привести к убыткам. В условиях, когда массово отзывают лицензии, а коммерческие банки испытывают трудности, в том числе финансовые, кредитование субъектов малого и среднего бизнеса, на наш взгляд, в лучшем случае останется на том же уровне, в худшем – сократится.

В таблице 2.2 представлены показатели, характеризующие кредитную политику ПАО Сбербанк за 2015-2017 годы.

Таблица 2.2

Показатели, характеризующие кредитную политику ПАО Сбербанк
за 2015-2017 гг., %

Показатель	Года			Нормативное значение
	2015	2016	2017	
1. Уровень кредитной активности	72,1	72,1	72,1	≥ 40
2. Коэффициент опережения	1,1	1,0	1,0	≥ 1
3. Коэффициент агрессивности-осторожности	80,8	83,0	84,4	$60 < Ka \leq 70$
4. Показатель соотношения кредитных вложений к собственным средствам банка	703,7	553,7	497,0	≥ 80
5. Общий коэффициент достаточности РВПС	0,2	0,3	0,4	≥ 20
6. Коэффициент эффективности кредитных вложений	1,3	3,2	3,9	-

Расчеты показателей, отраженных в таблице 2.2, свидетельствуют о том, что ПАО Сбербанк за период 2015-2017 гг. проводил достаточно активную кредитную политику. Доказательством этого являются значения таких

коэффициентов, как показатель уровня кредитной активности банка, результаты которого превосходят нормативное значение практически в 2 раза на протяжении всего исследуемого периода, как коэффициент опережения, результаты которого также соответствуют установленной норме.

Однако при расчете коэффициента агрессивности-осторожности выяснилось, что, с точки зрения рискованности, ПАО Сбербанк придерживается неоправданно опасной кредитной политики. Анализируя результаты, полученные в ходе расчета общего коэффициента достаточности РВПС, можно сказать, что величина фактически созданного банком резерва на возможные потери по ссудам недостаточна для покрытия всех возможных убытков, связанных с неисполнением или несвоевременным исполнением заемщиком своих финансовых обязательств. Что касается коэффициента эффективности кредитных операций, то следует отметить, что рентабельность кредитования возросла. Так, в 2016 году она составила 3,1%, что на 2,9% больше, по сравнению с 2015 годом.

Для оценки рискованности кредитной деятельности, согласно Инструкции Банка России №180-И «Об обязательных нормативах банков», выделяют следующие нормативы, характеризующие уровень кредитного риска коммерческого банка [2]:

- Н6 – норматив максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- Н7 – норматив максимального размера крупных кредитных рисков;
- Н9.1 – норматив максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам);
- Н10.1 – норматив совокупной величины риска по инсайдерам банка (физические лица, которые могут воздействовать на принятие решения о выдаче кредита банком).

В таблице 2.3 отражены значения основных нормативов уровня кредитного риска ПАО Сбербанк на основании данных финансовой отчетности.

Таблица 2.3

Нормативы уровня кредитного риска ПАО Сбербанк за 2015-2017 гг., %

Показатель	Года			Нормативное значение
	2015	2016	2017	
H6	20,0	17,9	16,6	≤ 25
H7	197,5	129,8	115,5	≤ 800
H9.1	0,0	0,0	0,0	≤ 50
H10.1	0,8	0,5	0,4	≤ 3

На основании данных таблицы 2.3 можно сделать вывод, что на протяжении всего анализируемого периода 2015-2017 гг. все значения нормативов уровня кредитного риска находятся в установленных пределах.

В деятельности коммерческих банков, в том числе ПАО Сбербанк, корпоративное кредитование занимает важное место. В 2014 году и начале 2015 года в связи с резким ухудшением экономических условий объем кредитов, предоставляемых банками юридическим лицам, сократился.

Операции с корпоративными клиентами ПАО Сбербанк включают в себя широкий спектр операций: ведение текущих счетов, открытие депозитов, предоставление финансирования, выдача гарантий, обслуживание экспортно-импортных операций, инкассация, обмен валют, денежные переводы в пользу юридических лиц и др.

Клиентская политика ПАО Сбербанк ориентирована на построение долгосрочных взаимовыгодных отношений со всеми группами клиентов независимо от размеров бизнеса или формы собственности. При кредитовании приоритеты были отданы предприятиям, имеющим положительную кредитную историю, большая часть финансовых операций которых проводится на счетах ПАО Сбербанк.

Развивая отношения с этими клиентами, банк внедрил институт клиент-менеджеров, и внедрил менеджеров для крупных клиентов. Кроме того, создана система управления взаимоотношениями с клиентами, которая включает в себя полное досье клиентов, включающее информацию об объемах продаж,

финансовых показателях, контактах с клиентами, осуществлении операций с клиентами.

Ориентация многих филиалов ПАО Сбербанк на обслуживание корпоративных клиентов, имидж банка и прочные отношения с заемщиками обеспечили ему значительные конкурентные преимущества в данной сфере банковского бизнеса. Среди них:

- высокий уровень обслуживания корпоративных клиентов, основанный на многолетнем опыте;
- развитая эффективная система сделок;
- высокая скорость обслуживания;
- индивидуальный подход к каждому клиенту;
- постоянно расширяющийся спектр банковских продуктов, предлагаемых клиентам.

Из-за низкой прогнозируемости будущей динамики основных факторов, влияющих на финансовые результаты, ПАО Сбербанк ужесточил требования к заемщикам, повышением уровня контроля за рисками, стал применять более консервативные подходы в оценке рисков и увеличил резервы на возможные потери до уровня адекватного текущему уровню риска [5].

ПАО Сбербанк в настоящее время использует консервативный подход при планировании долгосрочных проектов по развитию бизнеса и убеждает клиентов, которые довольно часто испытывают никаких финансовых трудностей решить этот вопрос с работниками банка, что позволит решить проблему быстро и не доводить ситуацию до критического уровня. Если все-таки такая ситуация возникнет, то ПАО Сбербанк постарается сделать все возможное для всех участников проблемы, чтобы банк и клиент смогли найти решение с минимальными потерями.

Для кредитования юридических лиц в 2015 году ПАО Сбербанк выделил следующие принципы. В первую очередь банк будет поддерживать следующие сектора:

- промышленность, деятельность которой направлена на удовлетворение основных важных потребностей населения (т. е. финансирование аптек, ритейлеров и др.);

- промышленность, обслуживающая военно-промышленный комплекс;

- отрасли, в которых рассматриваются проблемы общества и техническое обслуживание (сюда входит вода и электричество, и т. д.);

- предприятие малого бизнеса;

- предприятия сельского хозяйства;

- максимальная поддержка существующих клиентов и заемщиков Сбербанка в рамках ранее заключенных договоров.

Сбербанк России пересмотрел процентные ставки по корпоративным кредитам в сторону повышения в течение года три раза. В конце декабря было объявлено, что ставка повышена на 3-4 процента по ранее выданным кредитам ставка составляет 9-10% годовых. Кроме того, Сбербанк повысил минимальную маржу. На долю Сбербанка приходится более трети (38.7%) от общего объема кредитования юридических лиц (по состоянию на 1 декабря 2014 года) [5].

Во втором полугодии 2014 года и первом квартале 2015 года Сбербанк России переживали стагнацию портфеля кредитов юридическим лицам. Кредитный портфель банка корпоративным клиентам в феврале снизился на 5,6 процента до 11,79 триллиона рублей), что связано с валютной переоценкой; с начала года рост составил 0,8 процента [11].

Учитывая важность работы с клиентами и акционерами в нестабильной экономической ситуации на российском банковском рынке, ПАО Сбербанк регулярно совершенствует меры по более эффективному управлению рисками:

- меняет приоритеты бизнеса клиентов, уделяет все свое внимание деятельности в особо сложных условиях экономики;

- повышает обеспеченность уже полученных кредитов своевременными и надлежащими денежными потоками от деятельности заемщика;

- уменьшает кредитный лимит на максимальную долговую нагрузку;

- требуется предоставить залог ликвидных активов;
- повышает уровень контроля со стороны Сбербанка за обязательным и ответственным поведением руководителей и регулирования за счет введения дополнительных ограничений на деятельность клиента заемщика, в том числе:
 - снижение лимита на максимальную нагрузку долга;
 - расширение перечня событий, приводящих к преждевременному открытию задолженности перед банком;
 - введение более четких условий перекрестного дефолта по обязательствам заемщика перед другими кредиторами.

Следует отметить, что некоторые виды кредитов были реструктурированы путем внесения изменений в первоначальные условия договора займа более выгодными для заемщика. В то время как плохой кредиты банка предполагают, что положительное решение о реструктуризации может быть принято только при наличии подтвержденных объективными фактами, такая реструктуризация будет способствовать нормализации экономического состояния заемщика и своевременного обслуживания долга в полном объеме.

Таким образом, важным направлением совершенствования практики кредитования юридических лиц в нынешней ситуации должно стать повышение качества оценки залогового обеспечения кредитов. Оценка стоимости залога определяется банком на основании внутренней экспертной оценки специалистов банка, оценки независимых оценщиков, либо на основании стоимости предмета залога в бухгалтерской отчетности заемщика с применением дисконта.

2.2. Анализ банковских технологий оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков

ПАО Сбербанк, как крупнейший коммерческий банк России, одним из первых стал применять андеррайтинг в своей деятельности. В настоящее время открыто 6 Межрегиональных центров андеррайтинга Сбербанка в России. Новая

структура занимается оценкой потенциальных заемщиков, которая включает в себя:

- андеррайтинг физических лиц;
- андеррайтинг малого бизнеса;
- андеррайтинг субъектов малого предпринимательства;
- корпоративный андеррайтинг.

Рассмотрим подробнее кредитование текущей деятельности подрядных организаций (строительство):

1. Описание продукта

Выдача кредита на финансирование текущей деятельности, в т.ч. рефинансирование кредитов иных банков, представленных на цели финансирования затрат по контрактам.

2. Потенциальные клиенты.

Юридические лица - подрядчики, участники СРО, с опытом работы не менее 3-х лет, выручка от выполнения подрядных работ – не менее 80% от общей выручки, рентабельность деятельности - положительная.

3. Краткая структура сделки

3.1. Срок –до 3-х лет;

3.2. Сумма кредита: не более остаточной стоимости контрактов на момент рассмотрения заявки, уменьшенной на объем действующих обязательств Заемщика по кредитам гарантиям, остаточную стоимость по внутренним контрактам с Группой компаний;

3.3. Обеспечение: Стандарт: обеспечение залоговой стоимостью \geq суммы кредита и процентов за 6 месяцев.

Возможно: при отсутствии рекламаций со стороны Заказчиков.

- Без обеспечения;
- 50% обеспечения;

Дополнительные требования:

- Не менее 100% остаточной стоимости контрактов- поступления от внешних заказчиков;

- В отношении Заказчиков – Подтверждены источники поступлений по контрактам

4. Обязательные условия кредитования: выполнение показателей Debt/ EBITDA; Fcash/ Liabilities.

5. Требования

К Заказчикам: сопоставимость среднегодовых платежей по Контракту с годовой выручкой;

К финансируемым контрактам:

– осуществление расчетов по контрактам только через счета Заемщика в Банке;

– вступление контрактов в силу до момента предоставления кредитных средств;

– количество действующих контрактов – не менее 10;

– концентрация контрактов: остаточная стоимость каждого контракта не более 15-25% от планируемых поступлений;

– положительная остаточная стоимость контрактов.

Преимущества для Клиента:

– возможность привлечения финансирования под совокупность контрактов;

– возможность кредитования без обеспечения.

Главное достижение новой технологии – существенное сокращение времени принятия решений по кредитным заявкам, уменьшение срока их рассмотрения от нескольких недель до нескольких часов, что обеспечит конкурентоспособное положение на рынке банковского кредитования.

Особенностью функционирования центров андеррайтинг стала максимально неподвзятая работа андеррайтера, исключая субъективную оценку, путем структурно-организационного разделения сотрудников,

принимающих документы по кредитной заявке и андеррайтеров, принимающих решение о выдаче или отказе в кредитовании.

При принятии решения по заявке учитываются как количественные показатели, определяющимися в числовом выражении, так и качественные, выраженные посредством элементов экономико-математического моделирования в виде относительных величин.

На основе совокупности этих показателей, взятых с определенными весовыми коэффициентами, выражающими степень влияния на возвратность кредита, определяется итоговый рейтинг (класс) потенциального заемщика. Методика ПАО Сбербанк подразумевает 3 класса заемщиков:

1 класс – заемщики, кредитование которых не вызывает сомнений;

2 класс – заемщики, кредитование которых требует индивидуального, взвешенного подхода;

3 класс – заемщики, кредитование которых связано с повышенным риском. После этого оглашается решение на предмет выдачи кредита: одобрение кредита, отказ или одобрение, с изменением условий кредитования [41].

Методика определения кредитоспособности заемщика основана на методологических разработках ПАО Сбербанк:

1. Методика разработана на основе Приложения к Регламенту предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России [4] для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика. Целью проведения анализа рисков является определение возможности, размера и условий предоставления кредита.

Количественный анализ производится с учетом тенденций, характеризующих изменение финансового состояния предприятия и факторов, влияющих на эти изменения. С этой целью анализируется динамика оценочных показателей, структура статей баланса, качество активов, основные направления хозяйственно-финансовой политики предприятия.

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

В связи с тем, что в основе качественного анализа рисков лежат субъективные факторы, которые в силу их многообразия и без наличия конкретной информации по каждому анализируемому предприятию не представляется возможным на данном этапе систематизировать, качественный анализ в рамках данной методики не рассматривается.

2. Оценка финансового состояния Заемщика

Для оценки финансового состояния Заемщика используются три группы оценочных показателей:

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

К основным оценочным показателям методики Сбербанка относятся:

- коэффициент абсолютной ликвидности (К1);
- промежуточный коэффициент покрытия (К2);
- коэффициент текущей ликвидности (К3);
- коэффициент наличия собственных средств (К4);
- рентабельность продукции (или рентабельность продаж) (К5);
- рентабельность деятельности предприятия (К6).

Вышеназванные коэффициенты К1, К2, К3, К4, К5 и К6 являются основными оценочными показателями. Другие показатели оборачиваемости и рентабельности используются для общей характеристики и рассматриваются как дополнительные к первым шести показателям.

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

Объем дневных продаж рассчитывается делением выручки от реализации на число дней в периоде (90, 180, 270 или 360). Средние (за период) величины оборотных активов и кредиторской задолженности рассчитываются как суммы половин величин на начальную и конечную даты периода и полных величин на промежуточные даты, деленные на число слагаемых, уменьшенное на 1.

1. Оборачиваемость оборотных активов: средняя стоимость оборотных активов / объем дневных продаж;

2. Оборачиваемость дебиторской задолженности: средняя стоимость дебиторской задолженности / объем дневных продаж;

3. Оборачиваемость запасов: средняя стоимость запасов / объем дневных продаж

Аналогично при необходимости могут быть рассчитаны показатели оборачиваемости других элементов оборотных активов (готовой продукции незавершенного производства, сырья и материалов) и кредиторской задолженности.

Оценка результатов расчетов шести коэффициентов заключается в присвоении Заемщику категории по каждому из этих показателей на основе сравнения полученных значений с установленными достаточными (таблица «Дифференциация показателей по категориям»).

Далее определяется сумма баллов по этим показателям в соответствии с их весами (таблица «Расчет суммы баллов»).

Достаточные значения показателей:

– К1 - 0,1;

– К2 - 0,8;

– К3 - 1,5;

– К4 - 0,4 - для всех заемщиков, кроме предприятий торговли; 0,25 - для предприятий торговли;

– К5 - 0,10;

– К6 - 0,06.

В таблице 2.4 представлена дифференциация показателей по категориям.

Таблица 2.4

Дифференциация показателей по категориям

Коэффициенты	Категории		
	1 категория	2 категория	3 категория
К1	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
К2	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
К3	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
К4			
кроме торговли	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
для торговли	0,2 и выше	0,15-0,25	менее 0,15
К5	0,1 и выше	менее 0,1	нерентаб.
К6	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.

В таблице 2.5 представлен расчет суммы баллов.

Таблица 2.5

Расчет суммы баллов

Показатель	Факт. значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов
К1	-	1-3	0,05	-
К2	-	1-3	0,1	-
К3	-	1-3	0,4	-
К4	-	1-3	0,2	-
К5	-	1-3	0,15	-
К6	-	1-3	0,1	-
Итого:	х	х	1	х

Формула расчета суммы баллов S имеет вид:

$$S = 0,05 \times \text{Категория К1} + 0,10 \times \text{Категория К2} + 0,40 \times \text{Категория К3} + 0,20 \times \text{Категория К4} + 0,15 \times \text{Категория К5} + 0,10 \times \text{Категория К6}.$$

Значение S наряду с другими факторами используется для определения рейтинга Заемщика. Для остальных показателей третьей группы (оборотчиваемость и рентабельность) не устанавливаются оптимальные или критические значения ввиду большой зависимости этих значений от специфики предприятия, отраслевой принадлежности и других конкретных условий. Оценка

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

3. Заключительный этап оценки кредитоспособности

Заключительным этапом оценки кредитоспособности является определение рейтинга Заемщика, или его класса. Рейтинг определяется на основе суммы баллов по шести основным показателям, оценки остальных показателей третьей группы и качественного анализа рисков.

Сумма баллов S влияет на рейтинг Заемщика следующим образом:

1 класс кредитоспособности: $S = 1,25$ и менее. Обязательным условием отнесения Заемщика к данному классу является значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном для 1-го класса кредитоспособности;

2 класс кредитоспособности: значение S находится в диапазоне от 1,25(не включительно) до 2,35 (включительно). Обязательным условием отнесения Заемщика к данному классу является значение коэффициента $K5$ на уровне, установленном не ниже, чем для 2-го класса кредитоспособности;

3 класс кредитоспособности: значение S больше 2,35.

Опробуем эту методику на примере ОАО «Завод ЖБК-1», как будто администрация завода обратилась в банк.

Отчет о финансовых результатах ОАО «Завод ЖБК-1» представлен в приложении 3.

В таблице 2.6 представлен анализ кредитоспособности заемщика (ОАО «Завод ЖБК-1») по методике ПАО Сбербанк.

По методике ПАО Сбербанк все заемщики делятся в зависимости от полученной суммы баллов на три класса:

– первоклассные – кредитование которых не вызывает сомнений (сумма баллов до 1,25 включительно);

– второго класса – кредитование требует взвешенного подхода (больше 1,25, но меньше 2,35 включительно);

– третьего класса – кредитование связано с повышенным риском (больше 2,35).

Таблица 2.6

Анализ кредитоспособности заемщика (ОАО «Завод ЖБК-1») по методике
ПАО Сбербанк

Показатель	Факт. значение	Категория	Вес показателя	Расчет суммы баллов	Справочно: категории показателя		
					1 категория	2 категория	3 категория
Коэффициент абсолютной ликвидности	1,64	1	0,05	0,05	0,1 и выше	0,05-0,1	менее 0,05
Коэффициент промежуточный (быстрой) ликвидности	1,64	1	0,1	0,1	0,8 и выше	0,5-0,8	менее 0,5
Коэффициент текущей ликвидности	10,19	1	0,4	0,4	1,5 и выше	1,0-1,5	менее 1,0
Коэффициент наличия собственных средств	0,87	1	0,2	0,2	0,4 и выше	0,25-0,4	менее 0,25
Рентабельность продукции	0,02	3	0,15	0,45	0,1 и выше	менее 0,1	нерентаб.
Рентабельность деятельности предприятия	0,01	3	0,1	0,3	0,06 и выше	менее 0,06	нерентаб.
Итого	x	x	1	1,5			

Сумма баллов по ОАО «Завод ЖБК-1» составила 1,5 балла. Следовательно, ОАО «Завод ЖБК-1» относится ко 2 классу кредитоспособности. Заемщики этого класса отличаются высокой платёжеспособностью, но иногда допускают просрочку в погашении полученных кредитов. Следовательно, ОАО «Завод ЖБК-1» имеет хорошие шансы на получение банковского кредита.

Также следует отметить, что ПАО Сбербанк внедрил автоматизированную систему мониторинга кредитных заявок для выявления мошеннических действий со стороны корпоративных клиентов. Система обрабатывает большие массивы данных In-Memory, что позволяет производить проверки в режиме реального

времени. Сбербанк автоматизировал систему контроля качества андеррайтинга. Создание инструментария анализа рисков позволит улучшить качество кредитного портфеля и обеспечить поддержание высокого уровня экспертизы.

2.3. Анализ эффективности системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков банка

Кредитный портфель – основной показатель устойчивости активов банка. За финансовой поддержкой в банк обращаются миллионы крупных корпораций, а также не меньшее количество начинающих предпринимателей. Для оценки состояния кредитования юридических лиц в ПАО Сбербанк РФ следует изучить динамику и структуру кредитного портфеля юридических лиц за 2015-2017 годы.

Состав кредитного портфеля ПАО Сбербанк по видам заемщиков представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Состав и структура чистой ссудной задолженности по видам заемщиков ПАО Сбербанк за период 2015-2017 гг., млн. руб.

Наименование	Года			Отклонение (+,-)	Темп роста, %
	2015	2016	2017		
Физ. лица	4 134 771	4 337 385	4 925 822	791 051	119,1
Юр. лица	12 248 763	11 327 452	11 769 505	-479 258	96,1
Всего	16 383 534	15 664 837	16 695 327	311 793	101,9

Из данных таблицы 2.7 следует, что кредитный портфель ПАО Сбербанк в 2017 году составил 16 695 327 млн. руб., что на 311 793 млн. руб. или на 1,9% больше чем в 2015 году.

Клиентский кредитный портфель в 2017 году увеличился по сравнению с 2015 годом на 791 051 млн. руб. или на 19,1%. Корпоративный кредитный портфель за рассматриваемый период снизился на 479 258 млн. руб. или на 3,9%.

Структура кредитного портфеля по видам заемщиков ПАО Сбербанк в 2017 году представлена на рисунке 2.2.

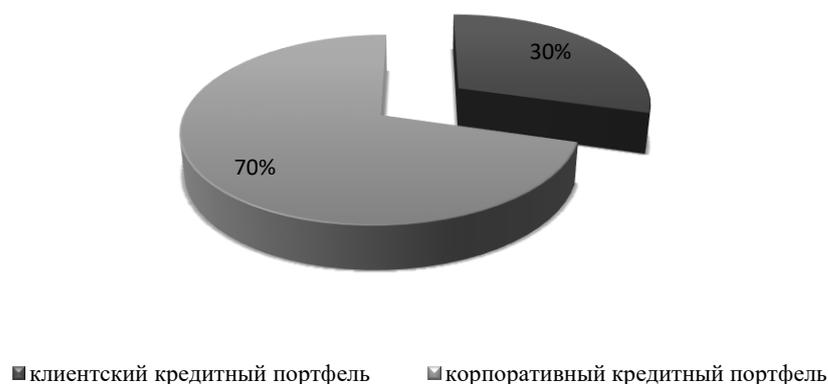


Рис. 2.2. Структура кредитного портфеля по видам заемщиков ПАО Сбербанк в 2017 году, %

Из данных рисунка 2.2 следует, что, несомненно, большую долю в структуре кредитного портфеля занимают корпоративный кредитный портфель (70%).

По состоянию на 31 декабря 2016 года всего кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля выдано на сумму 17361,3 млрд. руб. Из них 456,3 млрд. руб. составляют просроченные ссуды.

Коммерческое кредитование юридических лиц представлено ссудами юридическим лицам, индивидуальным предпринимателям, субъектам Российской Федерации и муниципальным органам власти и составляет 9916,0 млрд. руб. по состоянию на 31 декабря 2016 года, из них 570,0 млрд. рублей – просрочка.

Просроченные кредиты – важная проблема кредитования. Их проявление зависит от тщательности анализа финансового состояния клиента, от возможности предугадать его положение на будущие периоды. Кредитование осуществляется на текущие цели (пополнение оборотных средств, приобретение движимого и недвижимого имущества, портфельные вложения в ценные бумаги, расширение и консолидацию бизнеса и др.). В основном кредиты предоставляются на срок до 5 лет в зависимости от оценки рисков заемщиков.

Коммерческое кредитование включает также овердрафтное кредитование и кредитование экспортноимпортных операций. Источником погашения кредитов является денежный поток, сформированный текущей производственной и финансовой деятельностью заемщика.

Специализированное кредитование юридических лиц представляет собой финансирование инвестиционных и строительных проектов, а также кредитование предприятий, осуществляющих девелоперскую деятельность, и составляет 3717,0 млрд. руб. по состоянию на 31 декабря 2016 года, из них 225,3 млрд. руб. – просрочка. Сроки, на которые банк предоставляет ссуды данного класса, как правило, связаны со сроками окупаемости инвестиционных, строительных проектов, со сроками выполнения контрактных работ и превышают сроки предоставления коммерческих кредитов юридическим лицам. Возврат кредита и получение доходов может происходить на этапе эксплуатации инвестиционного проекта за счет генерируемых им денежных потоков.

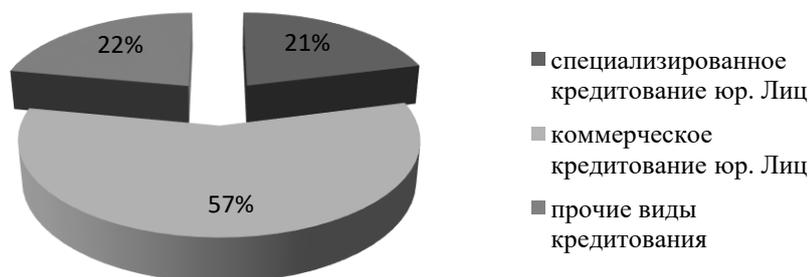


Рис. 2.3. Диаграмма распределения корпоративного кредитного портфеля по видам кредитования в общей сумме выданных кредитов на 2016 год, %

На рисунке 2.3 представлено распределение корпоративного кредитного портфеля по видам кредитования в общей сумме выданных кредитов на 2016 год. Как показано на рисунке 2.3, коммерческое кредитование юридических лиц составляет 57%, а специализированное – 21% из общей суммы выданных кредитов за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля.

В 2017 году всего кредитов и авансов клиентам за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля выдано на сумму 18488,1 млрд. руб. Из них 383,1 млрд. руб. составляют просроченные ссуды. Стоит отметить заметное снижение размера просроченных ссуд при общем увеличении размера портфеля. Данный факт обусловлен тем, что банк активно развивает аналитическую мощь и с каждым годом более тщательно подходит к анализу клиента. Однако данное снижение может быть связано со списанием просроченных ссуд за счет резерв (рис. 2.4).

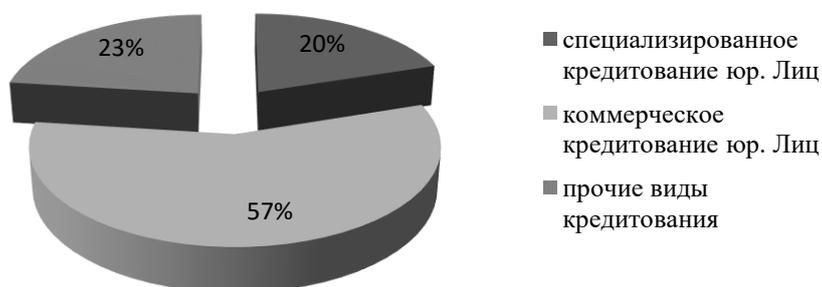


Рис. 2.4. Диаграмма распределения корпоративного кредитного портфеля по видам кредитования в общей сумме выданных кредитов на 2017 год, %

Коммерческое кредитование юридических лиц составляет 10468,1 млрд. руб., из них 554,8 млрд. руб. – просроченные ссуды. Специализированное кредитование юридических лиц по состоянию на 31 декабря 2017 года составляет 3706,5 млрд. руб., из них 173,0 млрд. руб. – просроченные ссуды. Распределение этих видов кредитов в общей структуре кредитования банка представлено на рисунке 2.3, где легко заметить, что коммерческое кредитование составляет 57%, а специализированное – 20% от общей суммы выданных кредитов за вычетом резерва под обесценение кредитного портфеля.

Система управления кредитным риском состоит из трёх основных элементов: оценки кредитного риска заёмщика, собственно управления кредитным риском, оценки эффективности управления кредитным риском.

Управление кредитным риском – это комплекс мер, которые принимает банк для сокращения величины потерь в кредитных операциях и поддерживает необходимый уровень собственной ликвидности в случае нарушения контрагентом своих обязательств.

Анализ корпоративного портфеля банка в разрезе целей кредитования за 2015-2017 годы представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Анализ корпоративного портфеля ПАО Сбербанк в разрезе целей кредитования за 2015-2017 гг., млн. руб.

Наименование	Года			Отклонение (+,-)	Темп роста, %
	2015	2016	2017		
Финансирование текущей деятельности	8 068 031	8 043 372	8 531 747	463 716	105,7
Инвестиционное кредитование и проектное финансирование	4 117 015	3 263 797	3 187 234	-929 781	77,4
Кредитование в рамках сделок репо	56 485	12 708	43 467	-13 018	76,9
Требования по задолженностям, образованным в результате заключения банком договоров уступки прав требования (цессии) с отсрочкой платежа	7 232	7 575	7 057	-175	97,6
Всего	12 248 763	11 327 452	11 769 505	-479 258	96,1

Из данных таблицы 2.8 следует, что, проводя анализ корпоративного портфеля в разрезе целей кредитования, выявили, увеличение финансирования текущей деятельности на 5,7%.

По остальным целям уменьшение, так инвестиционное кредитование и проектное финансирование уменьшилось на 22,6%, кредитование в рамках сделок репо – на 23,1%, требования по задолженностям, образованным в результате заключения банком договоров уступки прав требования (цессии) с отсрочкой платежа – на 3,9%.

На рисунке 2.5 представлена структура корпоративного портфеля ПАО Сбербанк в разрезе целей кредитования за 2015-2017 годы.

Из данных рисунка 2.5 следует, что наибольшую долю корпоративного портфеля банка в 2017 году занимает такая цель, как финансирование текущей деятельности предприятий, которая составляет 72,5%, при этом следует заметить динамику увеличения доли в объеме всего корпоративного портфеля на 6,6%.

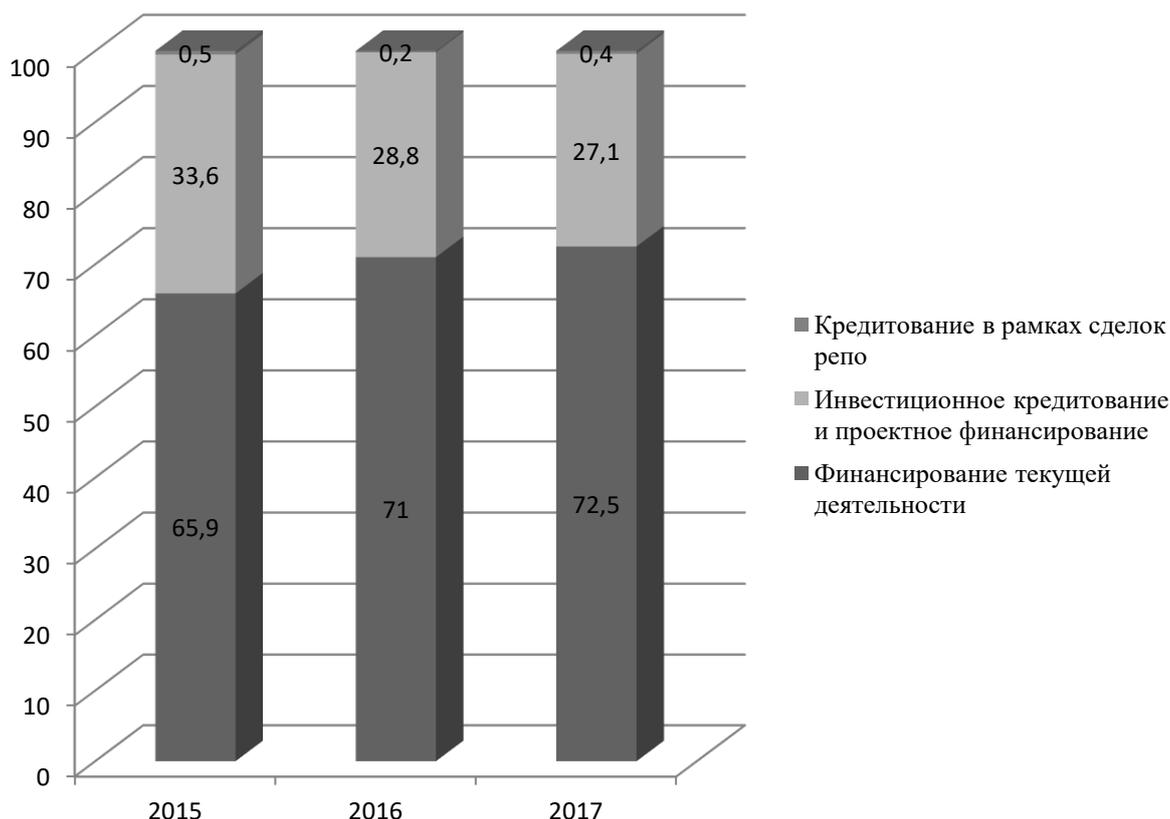


Рис. 2.5. Структура корпоративного портфеля ПАО Сбербанк в разрезе целей кредитования за 2015-2017 годы, %

На втором месте – инвестиционное кредитование и проектное финансирование, доля которого в 2017 году составила 27,1%, что на 6,5% меньше чем в 2015 году.

Далее проанализируем динамику кредитного портфеля по отраслям. В таблице 2.9 представлена динамика кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям за 2015-2017 годы.

Динамика кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям
за 2015-2017 годы, млн. руб.

Наименование	Года			Отклонение (+,-)	Темп роста, %
	2015	2016	2017		
Нефтегазовая промышленность	467 775	1 329 020	1 612 726	1 114 951	344,8
Операции с недвижимым имуществом	-	1 356 697	1 324 035	-	-
Металлургия	789 185	1 460 415	1 251 164	461 979	158,5
Торговля	1 697 881	939 528	1 118 737	-1 579 144	65,9
Телекоммуникации	420 305	711 857	802 020	381 715	190,8
Пищевая промышленность и с/х	765 360	812 724	786 562	21 202	102,8
Машиностроение	845 812	762 938	739 651	-106 161	87,4
Услуги	3 530 419	640 940	738 097	-2 792 322	20,9
Государственные и муниципальные учреждения РФ	858 241	780 940	730 986	-127 255	85,2
Энергетика	985 324	736 505	691 304	-294 020	70,2
Строительство	478 059	535 318	624 464	146 405	130,6
Химическая промышленность	483 473	500 849	508 028	24 555	105,1
Транспорт, авиационная и космическая промышленность	398 661	280 267	334 634	-64 027	83,9
Деревообрабатывающая промышленность	48 825	63 503	78 413	29 588	160,6
Прочее	479 443	415 951	428 684	-50 759	89,4
Всего	12 248 763	11 327 452	11 769 505	-479 258	96,1

Из данных таблицы 2.9 следует, что за рассматриваемый период увеличилась динамика кредитного портфеля по таким отраслям, как: нефтегазовая промышленность (в 2,4 раза), металлургия (на 58,5%), телекоммуникация (на 90,8%), строительство (на 30,6%), деревообрабатывающая промышленность (60,6%).

Уменьшение наблюдается по торговле (на 34,1%), услугам (на 79,1%), машиностроению (на 12,6%), государственным и муниципальным учреждениям

РФ (на 14,8%), энергетики (на 19,8%), транспортной, авиационной и космической промышленности (на 16,1%).

На рисунке 2.6 представлено структура кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям за 2017 год.

Из данных рисунка 2.6 следует, что наибольшую долю в структуре корпоративного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям в 2017 году занимает отрасль нефтегазовой промышленности (14%), на втором месте и третьем месте – операции с недвижимым имуществом и металлургия, занявшие 11% от общего объема корпоративного портфеля. 9% занимает торговля, по 7% - телекоммуникации и пищевая промышленность и сельское хозяйство.



Рис. 2.6. Структура кредитного портфеля ПАО Сбербанк по отраслям за 2017 год, %

Визуально легко заметить в диаграмме, представленной на рисунке 8, что минимальную долю кредитования занимает деревообрабатывающая промышленность и составляет всего 0,5% от общего объема.

В 2017 году в сфере кредитования юридических лиц произошли структурные изменения, а именно, наибольшую долю кредитного портфеля, как и в предыдущем периоде, составляет нефтегазовая промышленность, но значение данного показателя выросло на 1% до 8,8%. Наибольшее снижение показателя претерпела отрасль кредитования недвижимого имущества (на 0,8% до 7,3%). В среднем все остальные отрасли, представленные на рисунке 5, имели отрицательную динамику, но на относительно небольшие доли процентов (от 0,1% до 0,7%). Следует отметить, что в период нестабильно растущей экономики практически все отрасли нуждались в кредитовании.

На формирование кредитного портфеля ПАО Сбербанк оказали негативное влияние экономические факторы, которые затронули не только весь банковский сектор экономики, но и экономическую деятельность Российской Федерации в целом. Непосредственно на качестве кредитного портфеля отразилось снижение доходов юридических лиц и низкий темп экономического роста.

В таблице 2.10 представлена классификация активов ПАО Сбербанк, оцениваемых в целях создания резервов, по категориям качества.

Таблица 2.10

Классификация активов ПАО Сбербанк, оцениваемых в целях создания резервов, по категориям качества, млрд. руб.

Года	Категории качества					Итого
	I	II	III	IV	V	
2015	7462	2796	768	178	443	11648
2016	7376	3403	745	175	548	12249
2017	6511	3332	814	222	447	11327

Из таблицы 2.10 следует, что портфель активов по группе юридических лиц сократился на 2,75 %, прослеживается сокращение активов, относящихся к I категории качества на 12,75 %. Это происходит на фоне роста активов,

относящихся к IV группе – прирост 24,94 % и II группе – на 19,18 %. Наибольший удельный вес по группе юридических лиц приходится на группу активов, относящихся к I категории, на них приходится 57,5 % по итогам 2017 года, что на 6,58 % ниже уровня 2015 года.

В соответствии с положением Банка России по ссудам, отнесенным к IV категориям качества ПАО Сбербанк формирует резерв с учетом обеспечения I и II категорий качества, определенного тем же положением (табл. 2.11).

Таблица 2.11

Резервы на возможные потери по корпоративным кредитам
ПАО Сбербанк, млрд. руб.

Года	Категории качества					Итого
	I	II	III	IV	V	
2015	0,7	41	108	70	401	621
2016	0,5	51	111	98	477	737
2017	0,4	73	183	93	396	745

По итогам 2017 года наибольший удельный вес в структуре сформированных резервов занимают резервы, сформированные по V категории качества активов корпоративных клиентов, на них приходится 56 % от их общего размера. Вторыми по величине являются резервы, сформированные для обеспечения активов, относящихся к III группе качества с долей 19 %.

Темп роста задолженности с просроченными сроками погашения по корпоративным клиентам представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12

Ссудная задолженность с просроченными сроками погашения в разрезе групп клиентов, млрд. руб.

Годы	Период				Итого
	до 30 д.	31-90 д.	91-180 д.	более 180 д.	
2015	162	61	24	196	442
2016	121	80	79	288	568
2017	69	29	15	218	331

Как видно, корпоративные клиенты ПАО Сбербанк допускают неплатежи в пределах 30 дневного периода и более 180 дневного. При этом абсолютная величина 30-дневных неплатежей уменьшилась с 162 до 69 млрд. руб. На протяжении последних трех лет доля задолженности сроком более 180 дней выросла с 196 до 218 млрд. руб. что безусловно носит негативный характер.

Таким образом, уровень проблемной и просроченной задолженности по кредитному портфелю ПАО Сбербанк находится на приемлемом уровне. Вместе с тем, ухудшение качества активов, отмечающееся в рассматриваемом периоде, приводит к необходимости увеличения формируемых резервов, что увеличивает неработающие активы. Отрицательным также является рост активов, относящихся к более низким группам качества и увеличение доли просроченных кредитов сроком более 180 дней.

Таким образом, ПАО Сбербанк является одним из ключевых поставщиков финансовых ресурсов в российскую экономику. Основную долю активов баланса банка составляет кредитование и, в частности, кредитование юридических лиц. ПАО Сбербанк РФ оказывает наиболее значительную поддержку отечественному бизнесу, особенно в сфере кредитования.

По данной главе можно сделать следующие выводы: ПАО Сбербанк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Среди клиентов Сбербанка – более 1 млн. предприятий (из 4,5 млн. зарегистрированных юридических лиц в России). Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 35% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть – это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов.

На сегодняшний день в мире не существует единой стандартизированной системы оценки кредитоспособности. Поэтому банки применяют различные методы анализа кредитоспособности заемщика. Причинами такого многообразия являются: разная степень уверенности к качественным и количественным

способам оценки факторов кредитоспособности; разнообразие факторов, которые воздействуют на уровень кредитоспособности [41, с. 249-252].

Процентные доходы за 2015-2017 годы увеличились на 33 143 млн. руб. или на 1,6%, а процентные расходы снизились на 49,0%, что и стало основной причиной повышения чистых процентных доходов практически в двое. Следовательно, это повлияло и на увеличение финансового результата, который в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 307 616 млн. руб. или на 86,6%. За рассматриваемый период банк проводил активную кредитную политику, но достаточно рискованную.

Методика определения кредитоспособности корпоративного заемщика основана на регламенте предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами и направлена для определения финансового состояния и степени кредитоспособности заемщика.

Просроченные кредиты – важная проблема кредитования. Их проявление зависит от тщательности анализа финансового состояния клиента, от возможности предугадать его положение на будущие периоды.

Корпоративный портфель ПАО Сбербанк в 2017 году уменьшился на 3,9% по сравнению с 2015 годом. Наибольшую долю в структуре корпоративного портфеля занимает финансирование текущей деятельности (72,5%), на втором месте – инвестиционное кредитование и проектное финансирование (27,1%).

Наибольшую долю кредитного портфеля, как и в предыдущем периоде, составляет нефтегазовая промышленность, но значение данного показателя выросло на 1% до 8,8%. Наибольшее снижение показателя претерпела отрасль кредитования недвижимого имущества (на 0,8% до 7,3%). На качестве кредитного портфеля отразилось снижение доходов юридических лиц и низкий темп экономического роста.

ГЛАВА 3. РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНОГО БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ОСНОВЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ КОРПОРАТИВНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

3.1. Тенденция развития современного банковского кредитования корпоративных клиентов

Рынок банковских продуктов и услуг в последнее время претерпевает существенные изменения в связи с макроэкономическими условиями, кризисными явлениями. В условиях жесткой конкуренции в банковской сфере российские банки должны прикладывать большие усилия для завоевания доверия клиентов. Банкам нужно не только удовлетворять потребности существующих клиентов, но и привлекать новых, а также постараться на максимально долгое время продлить и установить наиболее прочные отношения с потенциально выгодными для себя клиентами.

Если по состоянию на 1 января 2013 г. действовало 897 банков, то в 2017 г. их число составило 575. Сокращение произошло на 322 единиц, или треть. Среди основных причин отзыва лицензий можно выделить следующие:

- предоставление заведомо ложной и недостоверной отчетности;
- непредставление ежемесячной отчетности в установленные сроки с задержкой более чем на 15 дней;
- неисполнение федеральных законов, регулирующих банковскую деятельность;
- недостаточный уровень капитала банка;
- неоднократные нарушения по предоставлению в Банк России сведений, необходимых для внесения в единый государственный реестр юридических лиц;
- размер собственных средств (капитала) ниже минимального значения уставного капитала, на дату государственной регистрации КО;

- неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам в течение 14 дней с наступления даты их удовлетворения;
- снижение в течение трех месяцев подряд размера собственных средств (капитала) ниже размера собственных средств (капитала), достигнутого на 01.01.2007 и др.

Численность банков с каждым годом сокращается (рис. 3.1).

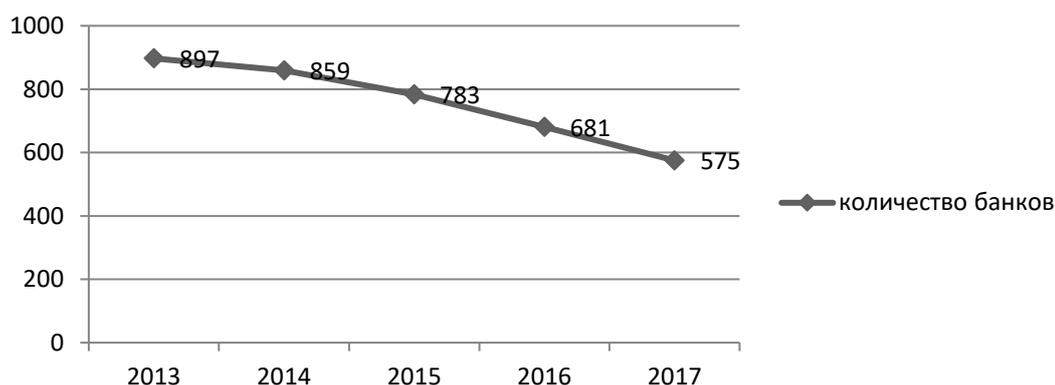


Рис. 3.1. Динамика количества действующих кредитных организаций в России с 2013 по 2017 годы, ед.

Значительная часть отзывов лицензий стала итогом, на наш взгляд, накопившихся у банков финансовых проблем и, как следствие, утраты капитала и (или) устойчивой неплатежеспособности. По данным Банка России, они составляют порядка 38% от общего числа количества кредитных организаций, у которых отозваны лицензии. Следует заметить, что среди них есть те, которые не показывали реального положения своего финансового состояния. Иными словами, представляли заведомо недостоверную информацию в виде отчетности. Их доля составляет 15% от общего числа кредитных организаций, у которых отозваны лицензии.

Мониторинг кредитных, банковских услуг позволяет сделать вывод о том, что они по-прежнему востребованы юридическими лицами. Несмотря на несколько замедленные темпы роста указанных услуг в последние два года, тенденция их развития положительна и не внушает серьезного опасения.

Таким образом, для того чтобы банку быть более конкурентоспособным, ему нужно изучать спрос на банковские продукты и услуги. Для его повышения, менеджер банка должен информировать клиентов как об уже имеющихся, так и о новых продуктах и услугах. Кроме того, необходимо изучать потребности клиентов и выявлять на их основе самые востребованные продукты и услуги.

К числу направлений развития кредитных банковских продуктов, которые могут быть реализованы в российской практике можно отнести и разработку новых кредитных продуктов и способов их продвижения на рынок.

В современных условиях эффективная работа банка во многом связана с использованием в деятельности новейших разработок в области техники и технологий, а также внедрения новых банковских продуктов и услуг. Сущность финансовых инноваций целесообразно рассматривать в широком и узком смысле. В широком смысле финансовые инновации – это нововведения в финансово-кредитных организациях [24, с. 18].

Иными словами, любую инновацию, которая реализуется в банках или небанковских финансово-кредитных организациях, можно считать финансовой инновацией, независимо от ее внутренней природы – финансовой, управленческой, технологической и т. п.

В узком смысле финансовые инновации – это инновации, в основе которых лежат финансовые отношения, процессы и явления. В данном случае главным условием отнесения инновации к числу финансовых инноваций является ее финансовая природа, независимо от того, в какой организации реализуется инновация – в финансовой или нефинансовой. Банковская инновация – это реализованный в форме нового кредитного банковского продукта или технологии конечный результат инновационной деятельности банка [6, с. 87].

Очевидно, что наибольшими конкурентными преимуществами будет пользоваться банк, первым захвативший рыночную нишу.

Несомненно, что в современных условиях создание новых кредитных продуктов затруднительно, а речь в основном идет о новых технологиях

кредитования и обслуживания заемщиков. Например, проводя работу по модернизации кредитных продуктов английская банковская группа Barclays имеющая 3 500 отделений и представительств в более 70 странах, первой в Европе предложила своим клиентам кредитную карточку, установила автоматические кассовые аппараты и первой стала работать в субботу.

С 1998 г. банк Barclays стал осуществлять во Франции свою программу для физических лиц, предполагающую, что владелец кредитной карточки банка каждый раз при ее использовании для оплаты авиабилетов и других покупок получает по 3 балла за каждые 100 франков расходов. Эти баллы автоматически учитываются на банковском счете клиента и в конце месяца публикуются в выписке о состоянии его счета. Накопленные баллы могут затем обмениваться на определенные товары или услуги по выбору клиента [27].

Аналогичные программы сегодня реализует Сбербанк России, внедрив в практику программу «Спасибо от Сбербанка».

Неотъемлемым элементом технологических инноваций в сфере кредитования физических лиц выступают способы продажи кредитных продуктов, предполагающие реализацию клиентоориентированного подхода. Данный подход обеспечивают банкам: CRM (Customer Relationship Management), дистанционные каналы обслуживания клиентов (интернетбанкинг), стратегия совмещенных продаж продуктов банка (и его партнеров), кросспродажи банковских продуктов, обратная связь с клиентами [22, с. 2351].

На наш взгляд, наибольшее внимание следует уделить именно третьему направлению – развитию дистанционных каналов обслуживания клиентов. Казалось бы, тяжело удивить оказанием корпоративных клиентов ПАО Сбербанк посредством интернетбанкинга, однако данная технология существует порядка четырех лет и еще не успела прочно внедриться в повседневную жизнь. На наш взгляд, за программами по типу «Ноль визитов» (предлагаемые сегодня ХКФ Банк, Сити Банк и Банк Русский Стандарт), будущее. Именно время больше всего ценит современный человек. А сведение до

минимума посещений отделений банков, которое и предполагает данная программа, как раз позволяет совершать банковские операции, не отрываясь от, например, работы в офисе, домашних дел и т.д.

Однако стоит заметить, что банки не могут выдать кредит или оформить депозит, если не имеют электронной подписи клиента. Для этого необходимо усовершенствовать законодательную базу.

Если проводить аналогию с европейскими банковскими инновациями, то российские инновации таковыми вообще не являются, поскольку они в большинстве случаев заимствованы из-за рубежа и в лучшем случае адаптированы к российской действительности либо не отвечают реалиям нашей страны вовсе. Так, например, дистанционные кредиты начали выдаваться в США в конце 90-х гг. прошлого века.

В Великобритании данный продукт предлагают порядка 240 кредитных организаций. Так, за 2015 г. было выдано 8,2 млн. кредитов на сумму более 2,5 млрд фунтов стерлингов. При этом средний размер кредита составлял 1 687 фунтов, что в пересчете на рубли составляет около 100 000 руб. [22, с. 2352]

По нашему мнению, в дальнейшем российская банковская система будет развиваться прежде всего за счет расширения дистанционных каналов связи, сетей банкоматов и электронных каналов управления счетами как альтернативы увеличения количества банковских отделений. Уже сейчас активно внедряются различные разработки в области техники и технологий в деятельность финансово-кредитных организаций. Это тачстолы, интерактивные витрины, киоски самообслуживания и т.д. Условно все эти услуги можно разделить на информационные, операционные и вспомогательные. Однако больше всего используют дистанционное банковское обслуживание, на наш взгляд, в платежных услугах банков. С их помощью клиент может получить большинство необходимых ему услуг через мобильное устройство, планшет и т.д. Мобильный банкинг, по нашему мнению, потенциально является одним из самых перспективных способов дистанционного банковского обслуживания, поскольку

он основывается на использовании самых массовых в мире электронных устройств. Для самих коммерческих банков создание более широкой базы клиентов – пользователей мобильного банкинга может стать реальной основой для более эффективного маркетинга, продвижения предлагаемых продуктов и услуг. Кроме таких опций, как рассылка информации и управление счетом, которые, безусловно, очень важны для вкладчиков и обеспечивают банку высокую лояльность клиентов, банк может успешно решать и другие задачи. Например, сервис-провайдер, ответственный за создание механизмов взаимодействия банка и клиента через сотовую сеть, может обеспечить банку сбор статистических данных, помочь сегментировать клиентскую базу банка, а также реализовать программы лояльности для отдельных групп клиентов.

3.2. Направления развития системы оценки кредитоспособности отечественных корпоративных заемщиков с учетом зарубежного опыта

В рамках традиционного управления кредитным риском основными методами являются экспертная система, модель оценки внутренних рейтингов кредитов и Z-рейтинговая модель. Тем не менее, современное развитие банковского дела делает эти методы устаревшими и неточными.

С развитием современной науки и техники, повышением эффективности управления рыночными рисками и другими рисками современное управление кредитными рисками также поднято на определенный уровень.

Таким образом, как представляется некоторым кредитным риском моделей управления, таких как Creditmetrics», «КМВ», «Creditrisk+» модели количественной оценки. Эти модели измерения кредитного риска по-прежнему вызывают споры относительно их эффективности и надежности. Таким образом, во всех отношениях до сих пор отсутствует эффективная расчетная мера для оценки кредитного риска. Согласно Dinh and Kleimeier (2007), определение кредитов зависит не от дохода заемщика или суммы залога, а скорее от

качественного анализа (например, личности заемщика, его репутации или социального статуса).

Поскольку поддержание социальных кредитных отношений является дорогостоящим, банки, как правило, используют модель кредитного скоринга для количественного анализа кредитной ситуации заемщика, чтобы определить кредиты и определить, может ли заемщик соблюдать договор.

Банковская кредитная оценка корпоративных клиентов – это многокритериальная проблема принятия решений, в которой всесторонне оцениваются различные элементы. Построение эффективной модели оценки кредитоспособности требует от кредитного персонала достаточных профессиональных знаний и практического опыта.

Поэтому точные значения неприменимы в реальных условиях принятия решений, а построенные модели оценки кредитоспособности не обладают характеристиками антикатастрофизма и чувствительности, которые являются критериями высшей системы оценки (Hsieh 2003).

На основе литературы, посвященной подходам банков и принципам кредитного рейтинга корпоративных клиентов, для совершенствования системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов предлагаются 5 показателей оценки и 25 критериев, определения которых приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1

Совершенствование системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов банка за счет внедрения дополнительных показателей

Размеры	Критерии	Определение элемента
1	2	3
А. Оперативные возможности	А1. Опыт работы	Команда деятельности обладает обильным опытом деятельности и управления
	А2. Отраслевой опыт	Команда деятельности имеет всесторонние опыты относительно промышленного роста и склонения
	А3. Внутренний контроль	Операторы имеют способность внутренне контролируя систем управления
	А4. Система-преемник	Создана система преемственности руководителей

Продолжение таблицы 3.1

1	2	3
В. Возможность погашения	A5. Управление СМИ	Предприятие имеет возможность использовать медиа-коммуникации и реагировать на негативное освещение
	B1. Рост деятельности	Операционный тренд и прибыль демонстрируют продолжительный рост
	B2. Положение Фонда	Фонда ликвидности достаточно для погашения всех кредитов
	B3. Доходы от бизнеса	Бизнес-доходов, получаемых от хозяйственной деятельности предприятия
	B4. Операционный доход	Прибыль, полученная от деятельности предприятия
С. Потенциал финансирования	B5. Финансовое планирование	Предприятие обладает превосходной финансовой способностью отправки, чтобы облегчить операционные планы
	C1. Опытное предложение акций (SEO)	Предприятие способно поддерживать операционные фонды через SEO
	C2. Финансирование за счет выпуска облигаций	Корпоративные облигации поддерживаются акционерами и инвесторами
	C3. Банковский кредит	Банки предлагают кредиты как оборотные средства
	C4. Оборот капитала	Предприятие имеет потенциал оборота капитала для регулирования источника и использования средств
D. Конкурентоспособность	C5. Капитальные затраты	Банки поддерживают и предоставляют средства на долгосрочные капитальные затраты предприятия
	D1. Доля рынка продукции	Продукты имеют большой удельный вес на рынке и главное преимущество сбытий
	D2. Ведущее положение продукта	Продажи продукции способны лидировать и влиять на тенденции рынка
	D3. Ценовое преимущество	Цена продукта обладает конкурентным преимуществом и ценовым лидерством на рынке
	D4. Диверсификация продукции	Разнообразные виды продукции могут привлечь внимание потребителей
E. Способность реагировать	D5. Способность продукта	Предприятие может продолжать увеличивать функции и повышать производительность продукции
	E1. Промышленный цикл	Предприятие может адаптироваться к изменениям в отраслевом цикле и улучшить характеристики продукции
	E2. Оперативный кризис	Предприятие способно реагировать и смягчать операционные кризисы
	E3. Неэффективный оборот капитала	Предприятие обладает потенциалом размещения и оборота капитала для решения финансовых задач
	E4. Оперативная стратегия	Предприятие может корректировать свои операционные стратегии в соответствии с изменениями рыночного и отраслевого цикла
E5. Оперативная трансформация	Стиль работы предприятия может быть трансформирован в соответствии с экономической средой и предпочтениями потребителей	

Таким образом, для совершенствования системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов отечественных банков предлагается использовать модель «DEMATEL», которая была предложена Габусом и Фонтелой, работавшие на территории мемориального института Бателля из Женевы.

На начальном этапе модель «DEMATEL» использовалась для решения сложных и комплексных проблем, таких как расовые, связанные с голодом, экологические и энергетические проблемы [51]. Для совершенствования системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов отечественных банков предложена модель «DEMATEL». Когда банк оценивает корпоративных заемщиков, отношения и степень влияния между элементами оценки являются общими для менеджеров банка проблемами. Иными словами, когда управляющий банком намерен усовершенствовать многочисленные элементы принятия решений, оптимальным подходом является поиск наиболее критичного элемента, влияющего на все остальные элементы.

Для совершенствования системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов отечественных банков необходимо реализовать 6 этапов анализа модели «DEMATEL»:

1. Понимание и определение элементов.

Проблемы были досконально изучены, а элементы были определены и определены в сложной системе с помощью углубленных интервью, обзора литературы, мозгового штурма или сбора экспертных заключений.

2. Определение взаимосвязи между элементами и установление шкал измерений.

На основе взаимосвязи между элементами была разработана шкала степени влияния для парных сравнений. В частности, познание каждым респондентом степени влияния каждого аспекта оценивалось путем парного сравнения аспектов (элементов). В шкале оценки 0, 1, 2, 3 и 4 означали отсутствие влияния, низкое

влияние, умеренное влияние, высокое влияние и чрезмерно высокое влияние среди аспектов (элементов), соответственно.

3. Построение матрицы прямых отношений

Количество элементов было обозначено как n . Мнения экспертов были собраны путем проведения анкетирования. Элементы сравнивались попарно в зависимости от их взаимосвязи и степени влияния. Таким образом, получена матрица прямых отношений $n \times n$ (обозначаемая как X), в которой x_{ij} указывает степень влияния элемента i на элемент j , а диагональные элементы x_{ii} - на 0.

Матрица прямых отношений X (форм. 3.1):

$$x = \begin{bmatrix} 0 & x_{12} & \dots & x_{1n} \\ x_{21} & 0 & \dots & x_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ x_{1n} & x_{n2} & \dots & 0 \end{bmatrix}; \quad (3.1)$$

Установлена символическая матрица S , представляющая положительные и отрицательные влияния (обозначается как $+$ и $-$ соответственно).

4. Вычисление нормализованной матрицы прямых отношений (форм. 3.2).

$$\text{Let } \lambda = \frac{1}{\max_{1 \leq i \leq n} (\sum_{j=1}^n x_{iy})}; \quad (3.2)$$

По расчету ПДК. (12) и (13) матрица прямых отношений была умножена на λ для получения нормализованной матрицы прямых отношений N (форм. 3.3):

$$N = \lambda X; \quad (3.3)$$

Кроме того, анализ модели «DEMATEL» предполагает, что сумма хотя бы одной строки i должна соответствовать требованию, представленному в эквалайзере (форм. 3.4):

$$\sum_{j=1}^n x_{ij} < \frac{1}{\lambda}; \quad (3.4)$$

Таким образом, последняя матрица была рассчитана с использованием нормированного прямого отношения матрицы H (форм. 3.5):

$$\lim_{K \rightarrow \infty} N^K = 0 ; \quad (3.5)$$

где O представляет нулевую матрицу, а I -матрицу тождества.

5. Вычисление матрицы прямых / косвенных отношений.

При нормализованной прямой связи матрица N удовлетворяла требованию эквалайзера. Матрица 15 прямого/ косвенного отношения T , также называемая матрицей полного отношения, была получена с использованием эквалайзера.

Формула 3.6 - косвенное отношение матрица H , которая также называется общий-косвенные-матрицы отношений, был получен при помощи эквалайзера. (форм. 3.7):

$$T = \lim_{K \rightarrow \infty} (N + N^2 + \dots + N^K) = N(I - N)^{-1}; \quad (3.6)$$

$$N = \lim_{K \rightarrow \infty} (N + N^2 + \dots + N^K) = N^2(I - N)^{-1}; \quad (3.7)$$

Пусть t_{ij} -элемент оценки в матрице прямых / косвенных отношений T , а $i, j=1,2,\dots, n$ - сумма строк и столбцов T вычислялась с помощью эквалайзеров (форм. 3.8) и (форм. 3.9). Сумма строк i был обозначаться как D_i , показывая, что оценка элемента i был фактором, который повлиял на оценку других элементов; R_j в представленных сумма столбца j , указывая, что оценка меня результат влияют и другие оценки элементов. Как D_i , так и R_j , которые были получены с использованием матрицы прямых/косвенных отношений T , включали прямые и косвенные влияния.

$$D = \sum_{j=1}^n t_{ij} (i = 1, 2, \dots, n); \quad (3.8)$$

$$R_j = \sum_{i=1}^n t_{ij} (i = 1, 2, \dots, n); \quad (3.9)$$

6. Иллюстрация причинно-следственной диаграммы

В причинно-следственной диаграммы ($D_k + R_k$ / $D_k - R_k$) представлен горизонтальной и вертикальной осей. Среднее значение и 0,0 использовались в качестве точек деления на горизонтальной оси ($D_k + R_k$) и вертикальной оси ($D_k - R_k$) соответственно, разделив причинную диаграмму на четыре квадранта. Значения ($D_k + R_k$) на горизонтальной оси были определены как выступ, а $k=i=j=1,2,\dots,n$, указывали на общую степень, в которой элемент оказывал влияние и находился под влиянием других элементов. Поэтому ($D_k + R_k$) показал, в какой степени элемент k лежит в основе всех проблем. Кроме того, значения ($D_k - R_k$) на вертикальной оси были определены как отношение, представляющее разницу в степени, в которой элемент оказывал влияние на другие элементы и находился под влиянием других элементов. Таким образом, ($D_k - R_k$) показал причинную степень элемента k во всех задачах. Если значение ($D_k - R_k$) было положительным, элемент имел тенденцию быть причиной; если значение было отрицательным, элемент имел тенденцию быть результатом.

Таким образом, с либерализацией и глобализацией финансового развития, расцветом инновационной финансовой деятельности и усложнением банковского бизнеса риски финансовой системы также постепенно возрастают. Чтобы эффективно приспособиться к быстрому изменению финансовой среды, все основные страны мира посвящают себя проведению финансовых реформ. Анализируя систему финансового надзора и финансового регулирования, совершенствуя методы оценки кредитно-финансовых рисков, банкам настоятельно рекомендуется повысить эффективность управления рисками и управления корпорациями, создать надежную финансовую систему и укрепить финансовые конкурентные преимущества страны.

Для решения проблемы недостаточной эффективности системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков отечественным банкам следует использовать модель DEMATEL, необходимую для повышения надежности и полезности банковского кредитного риска. Для повышения надежности и полезности оценки кредитоспособности корпоративного заемщика сначала

рассмотрены аспекты и показатели оценки кредитного риска банка. Затем различные аспекты причинно-следственных связей и корреляций в процессе оценки.

3.3. Предложения по совершенствованию системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в отечественных банках

Цифровая экономика основана на широком использовании передовых информационно-коммуникационных технологий. Банковская сфера, как и многие другие составляющие финансового рынка, преобразуется с учетом новых требований. На сегодняшний день цифровые технологии стали незаменимым инструментом в банковском секторе и стремительно развиваются. Процесс цифровизации является объективным и неизбежным. Основной тенденцией развития банковского сектора является система блокчейна.

На сегодняшний день на рейтинге банков России «цифровым лидером» является ПАО Сбербанк. В действительности, Сбербанк во многом отличается от других банков России, особенно в цифровой сфере. За последние годы он постепенно заменяет юристов на электронные программы, что позволяет оптимизировать деятельность, значительным образом снизить потребность в персонале и сократить издержки.

e-Finance User Index провела исследование состояния финансовой сферы в онлайн-среде. Оно показало, что услугами «Сбербанк Онлайн» пользуются более 28 млн человек, или почти 82% всех пользователей интернет-банкинга в России. Второе, третье и четвертое места занимают ВТБ24-Онлайн, Альфа-Клик и интернет-банк Тинькофф — ими пользуются 9, 7 и 6% всех пользователей интернет-банкинга в России. Специалисты e-Finance User Index отмечают тенденцию к увеличению пользователей [58, с. 54].

В государственной программе «Цифровая экономика России» [4] среди цифровых технологий выделены:

- 1) большие данные;
- 2) нейротехнологии и искусственный интеллект;
- 3) системы распределенного реестра;
- 4) квантовые технологии;
- 5) новые производственные технологии;
- 6) промышленный Интернет;
- 7) компоненты робототехники и сенсорики;
- 8) технологии беспроводной связи;
- 9) технологии виртуальной и дополненной реальностей.

Все обозначенные элементы цифровой экономики активно внедряются или будут внедряться на финансовых рынках, также необходимо их внедрять и в ПАО Сбербанк.

Метод больших данных представляет собой систему, основанную на выявлении зависимостей, которые не явны, но часто проявляются. В финансовой сфере большие данные могут быть использованы и используются при оценке платежеспособности потенциальных заемщиков [44, с. 112].

Метод больших данных может быть использован при анализе кредитоспособности юридических лиц. В качестве критериев могут использоваться не только общепринятые показатели платежеспособности организаций.

Например, компания MasterCard анализирует операции, совершаемые 1,5 миллиардами держателей карт в более чем 210 странах с целью бизнес-прогнозирования. Имеющийся массив данных позволяет им отслеживать тенденции рыночного спроса, что является ценной информацией для многих компаний. Что касается юридических лиц, то можно анализировать счета корпоративных клиентов.

В качестве модулей аналитических показателей, в соответствии с которыми должна проводиться комплексная оценка кредитоспособности заемщика, предлагаются следующие:

- оценка области деятельности организации и рынка выпускаемой продукции;
- анализ экономического потенциала организации;
- анализ источников финансирования хозяйственной деятельности организации;
- анализ и оценка финансовых результатов деятельности организации;
- анализ организационно-управленческой базы;
- оценка репутации организации и ее менеджеров;
- анализ объема, структуры и стабильности денежных потоков.

В таблице 3.2 приведены группы показателей, входящих в модули комплексной оценки кредитоспособности заемщика.

Таблица 3.2

Модули комплексной оценки кредитоспособности банковского заемщика

№п/п	Наименование модуля	Количественные и качественные показатели анализа и оценки кредитоспособности заемщика
1	2	3
1	Оценка области деятельности организации и рынка выпускаемой продукции	<ul style="list-style-type: none"> - Сегмент и доля рынка; -Чувствительность к изменениям конъюнктуры, ценовым и неценовым факторам спроса; - Уровень цен; - Конкурентная среда; - Наличие в отрасли и регионе зарубежных компаний-конкурентов;
2	Анализ экономического потенциала организации	<ul style="list-style-type: none"> -Производительность труда; - Коэффициент износа активной части основных средств; - Материалоотдача продукции; - Уровень инновационной активности; - Наличие и использование информации, дающей организации преимущества перед другими;
3	Анализ источников финансирования хозяйственной деятельности с организации	<ul style="list-style-type: none"> - Коэффициент концентрации капитала; - Коэффициент маневренности собственного капитала; - Коэффициент оборачиваемости заемного капитала; - Средневзвешенная цена заемного капитала;

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3
4	Анализ и оценка финансовых результатов деятельности организации	<ul style="list-style-type: none"> - Структура доходов по видам деятельности; - Рентабельность продаж; - Рентабельность активов; - Соотношение прибыли до налогообложения и выручки; - Уровень налоговых платежей в выручке от продаж;
5	Анализ организационно-управленческой базы	<ul style="list-style-type: none"> - Качественный состав акционеров (собственников); - Возможность акционеров (собственников) влиять на политику организации; - Место организации в группе компаний (холдинге); - Успехи менеджмента компании; текучесть кадров; - Организационная структура; - Наличие системы планирования; - Система бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля;
6	Оценка репутации организации и ее менеджеров	<ul style="list-style-type: none"> - Кредитная история организации; - Оценка организации поставщиками, потребителями и другими участниками рынка (деловая репутация); - Личные качества топ-менеджмента компании;
7	Анализ объема, структуры и стабильности денежных потоков организации	<ul style="list-style-type: none"> - Равномерность (сезонность и цикличность) поступления и расходования денежных средств; - Структура денежного потока организации; - Коэффициент покрытия обязательств денежными потоками;

Для адаптации методики анализа кредитоспособности заемщика практическим требованиям кредитора, на наш взгляд, необходимо осуществить процедуры выбора признаков классификации заемщиков с присвоением им определенного класса, выбора множеств шкальных оценок по каждому признаку, в том числе с учетом интервалов значений количественных коэффициентов, описания алгоритмов расчета предложенных показателей.

В таблице 3.3 приведено описание групп кредитоспособности заемщиков, а также определены границы балльных значений по каждой группе. Присвоение класса кредитоспособности заемщика производится с учетом классов предоставленного обеспечения [25, с.108].

Данный подход обусловлен тем, что в нынешних условиях хозяйствования обеспечение является немаловажным фактором, влияющим как на выполнение обязательств заемщиком, так и на снижение риска кредитора.

Описание групп (классов) кредитоспособности заемщика

Класс кредитоспособности	Наименование	Интервал балльных значений	Описание класса кредитоспособности с учетом класса обеспечения
I	Высокая кредитоспособность	От 3 до 2,71	Клиент высокой кредитоспособности имеет безупречную кредитную историю, выполнение им всех обязательств не вызывает сомнения, представлено обеспечение I или II класса
II	Хорошая кредитоспособность	От 2,70 до 2,00	Заемщик может иметь некоторые трудности с выполнением кредитных обязательств, кредитный риск невысок. Представлено обеспечение II класса
III	Удовлетворительная кредитоспособность	От 1,99 до 1,68	Кредитный риск высок, но принятие риска возможно имеющимися перспективами улучшения значительного числа показателей. Обеспечение относится ко II или III классу. Решение о выдаче кредита выносится также с учетом заинтересованности кредитора в сотрудничестве с заемщиком
IV	Некредитоспособный заемщик	От 1,67 до 1,00	Заемщик, неспособный к выполнению кредитных обязательств, обеспечение относится к III или IV классу

При этом для анализа необходимо использовать данные, по меньшей мере, за три последних отчетных периода, предшествующих периоду обращения заемщика к кредитору в целях получения кредита.

Не использование системы присвоения рейтингов (весов) показателям, характеризующим кредитоспособность заемщика, связано с тем, что применение данного подхода ограничивает возможности достоверной оценки заемщика, так как позволяет манипулировать частными значениями отдельных показателей и влиять на совокупный показатель путем субъективных предпочтений каждого аналитика тем или иным группам показателей.

Кроме того, применение коэффициентов значимости можно в методиках, которые содержат лишь количественные показатели, а предлагаемый нами методический подход к анализу кредитоспособности заемщика содержит в себе и качественные факторы, доля которых значительна.

Верхнее и нижнее значения итоговой балльной оценки I класса кредитоспособности основаны на предположении, что все показатели комплексной оценки кредитоспособности заемщика примут по шкале оценок значение 3 или 25% показателей примут значение 2. Верхнее и нижнее значения итоговой балльной оценки II класса кредитоспособности предложены исходя из предположения, что не более 25% показателей примут значение 2, а остальные показатели примут значение 3 по шкале оценок или все показатели примут значение 2. При этом необходимо учесть, что в случае если хоть один из показателей примет значение 1, заемщику не может быть присвоен II класс кредитоспособности. Нижняя граница III класса кредитоспособности обусловлена предположением, что 25% показателей примут значение 1 по шкале оценок, но не более того, а остальные 75% -- значение 2. Нижняя граница IV класса кредитоспособности принимает свое значение при условии, что все показатели будут оценены в 1 балл.

Основными достоинствами предложенного методического подхода к анализу кредитоспособности заемщика, на наш взгляд, являются [25, с.110]:

1. Многогранность – предлагается комплексный подход к оценке кредитоспособности заемщика. Наряду с общераспространенными показателями, которые характеризуют структуру капитала и имущественное положение заемщика, в представленных методических рекомендациях уделяется внимание таким немаловажным показателям, как оборачиваемость, позволяющая оценить эффективность основной производственной деятельности; показатели рентабельности, позволяющие определить результативность и целесообразность финансово-хозяйственной деятельности; показатели, характеризующие рынок и выпускаемую продукцию, позволяющие оценить факторы, способные так или иначе повлиять на непрерывность операционного цикла деятельности организации; показатели, характеризующие производительность труда и материалоотдачу; показатели, характеризующие организационно-управленческую базу, систему бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля, репутацию

организации и ее менеджеров, позволяют получить четкое представление о политике, проводимой руководством заемщика, о его компетентности, порядочности, соответствии организационной структуры производственным, финансовым, социальным особенностям заемщика, эффективности системы бухгалтерского учета и внутреннего контроля; показатели, позволяющие охарактеризовать денежный поток организации, оценить его величину, структуру и стабильность, что чрезвычайно важно при оценке возможности выполнения кредитных обязательств;

2. Отсутствие дублирования показателей. В предложенном нами методическом подходе к анализу кредитоспособности заемщика отсутствуют аналогичные по смыслу показатели;

3. Практическая применимость. Расчет предложенных показателей можно провести на основе данных, содержащихся в формах бухгалтерской отчетности организации; на основе использования информации торговых организаций и предприятий-изготовителей; информации, предоставляемой консультационной или иной специализированной организацией; информации, опубликованной в средствах массовой информации; информации из органов госстатистики; сведений, полученных в ходе опроса партнеров, конкурентов и других источников;

4. Возможность автоматизации комплексной оценки кредитоспособности заемщика. В соответствующем программном обеспечении (к примеру, в формате Microsoft Excel) возможно создать вспомогательную для банковских аналитиков программу, которая позволяла бы на основе введенных исходных данных сократить трудозатраты аналитика по расчету необходимых показателей, автоматическое присвоение кредитного рейтинга, позволяла бы проводить сравнительный анализ всех заемщиков (клиентов), получивших как положительное, так и отрицательное заключение о выдаче кредита, графическое представление тенденций изменения показателей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Система оценки кредитоспособности банковских клиентов выступает как основной критерий при построении кредитных взаимоотношений между банком и корпоративными клиентами.

Система оценки корпоративного заемщика включает следующие этапы: формирование информационной базы анализа кредитоспособности, оценку достоверности представленной информации, предварительную оценку потенциального корпоративного заемщика, обработку полученной информации, сравнительный анализ полученных финансовых коэффициентов с нормативными значениями, качественный анализ финансовых коэффициентов, определение веса финансовых коэффициентов в рейтинговой показателе, расчет рейтингового (интегрального) показателя корпоративного заемщика, присвоение корпоративному заемщику класса (рейтинга) на основе интегрального показателя, анализ нефинансовых (качественных) показателей и заключение (вывод) по итогам оценки кредитоспособности корпоративного заемщика, определение перспектив его развития для решения вопроса об условиях и возможности предоставления кредита.

В западных банках основным методом оценки кредитоспособности корпоративных клиентов являются методики, построенные на основе Z-анализа. Они предназначаются для оценки риска банкротства предприятия.

Опыт зарубежного кредитования по своей структуре имеет немного отличий от кредитования в России. Разница заключается в более тщательном подходе ко всем этапам кредитования. Оценивается не только доходность заемщика, но и его положение на рынке, вид деятельности, конкурентоспособность.

ПАО Сбербанк является основным кредитором российской экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Среди клиентов Сбербанка –

более 1 млн. предприятий (из 4,5 млн. зарегистрированных юридических лиц в России). Банк обслуживает все группы корпоративных клиентов, причем на долю малых и средних компаний приходится более 35% корпоративного кредитного портфеля банка. Оставшаяся часть – это кредитование крупных и крупнейших корпоративных клиентов.

Процентные доходы за 2015-2017 годы увеличились на 33 143 млн. руб. или на 1,6%, а процентные расходы снизились на 49,0%, что и стало основной причиной повышения чистых процентных доходов практически в двое. Следовательно, это повлияло и на увеличение финансового результата, который в 2017 году по сравнению с 2015 годом увеличился на 307 616 млн. руб. или на 86,6%. За рассматриваемый период банк проводил активную кредитную политику, но достаточно рискованную.

Методика определения кредитоспособности корпоративного заемщика основана на регламенте предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами и направлена для определения финансового состояния и степени кредитоспособности Заемщика.

Для оценки финансового состояния Заемщика используются три группы оценочных показателей: коэффициенты ликвидности, коэффициент наличия собственных средств и показатели оборачиваемости и рентабельности.

Корпоративный портфель ПАО Сбербанк в 2017 году уменьшился на 3,9% по сравнению с 2015 годом. Наибольшую долю в структуре корпоративного портфеля занимает финансирование текущей деятельности (72,5%), на втором месте – инвестиционное кредитование и проектное финансирование (27,1%).

Наибольшую долю кредитного портфеля, как и в предыдущем периоде, составляет нефтегазовая промышленность, но значение данного показателя выросло на 1% до 8,8%. Наибольшее снижение показателя претерпела отрасль кредитования недвижимого имущества (на 0,8% до 7,3%). На качестве кредитного портфеля отразилось снижение доходов юридических лиц и низкий темп экономического роста.

Для развития системы оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в ПАО Сбербанк следует прибегнуть к зарубежному опыту и применить модель «DEMATEL», которая была предложена Габусом и Фонтелой. Данная модель предполагает 6 этапов:

1. Понимание и определение элементов.
2. Определение взаимосвязи между элементами и установление шкал измерений.
3. Построение матрицы прямых отношений.
4. Вычисление нормализованной матрицы прямых отношений.
5. Вычисление матрицы прямых / косвенных отношений.
6. Иллюстрация причинно-следственной диаграммы.

Для повышения надежности и полезности оценки кредитоспособности корпоративного заемщика сначала рассмотрены аспекты и показатели оценки кредитного риска банка. Затем различные аспекты причинно-следственных связей и корреляций в процессе оценки.

Также для развития системы оценки корпоративного заемщиков на основе цифровых технологий следует прибегнуть к современным технологиям, таким как: большие данные, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые технологии, новые производственные технологии, промышленный Интернет, компоненты робототехники и сенсорики, технологии беспроводной связи и технологии, виртуальной и дополненной реальностей.

В качестве одной из цифровых технологий для совершенствования системы оценки кредитоспособности кредитных заемщиков можно применить Data Mining. Суть данной технологии состоит в том, что вычисленная взвешенная сумма характеристик заемщика сравнивается с выбранным пороговым значением. Результат сравнения используется для принятия решения о выдаче или невыдаче кредита.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс]: федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842/f4641c8ef8b1b2c892f4904aefea7f970ad79022.
2. Об обязательных нормативах банков (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс]: инструкция Банка России от 28 июня 2017 г. № 180-И. URL: <http://base.garant.ru/71721584/#ixzz5c6elG5HR>.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности (ред. от 26.07.2018) [Электронный ресурс]: положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_220089.
4. Регламент предоставления кредитов юридическим лицам Сбербанком России и его филиалами от 8 декабря 1997 г. № 285-р. [Электронный ресурс]. – URL: <http://base.garant.ru/580527>.
5. Стратегия развития Сбербанка на период 2014-2018 гг. [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sberbank.ru/common/img/uploaded/files/SberbankDevelopmentStrategSber2014-2018.pdf>.
6. Азманова, Е.Г. Проблемы и перспективы расширения ресурсной базы коммерческих банков в России [Текст] / Е.Г. Азманова, Г.Ж. Курдюмова // Наука и общество. – 2014. – № 3. – С. 84-88.
7. Атанов, Я.П. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками [Текст] / Я.П. Атанов // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: межвузовский сборник научных трудов. – 2017. – №1. – С. 290-293.

8. Басс, А.Б. Особенности кредитования нефинансового сектора в сбербанке России в современный период [Электронный ресурс]. – URL: <http://web.snauka.ru/en/issues/2015/09/57366>

9. Белотелова, Н.П. Отечественный и зарубежный опыт оценки состояния кредитоспособности юридических лиц [Текст] / Н.П. Белотелова, А.Г. Хачатурян // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. – 2013. – №6. – С. 95-101.

10. Бостром, Н. Искусственный интеллект. Этапы. Угрозы. Стратегии [Текст] / Н. Бостром. Пер. с англ. Филина С.М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 496 с.

11. Винья, П. Эпоха криптовалют. Как биткоин и блокчейн меняют мировой экономический порядок [Текст] / П. Винья, М. Кейси. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 757 с.

12. Войтоловский, Н.В. Экономический анализ [Текст]: учебник / под ред. Н.В. Войтоловского, А.П. Калининой, И.И. Мазуровой. -4-е изд., перераб и доп.- М.: Юрайт, 2014. – 396 с.

13. Гаврикова, В.Н. Кредитование юридических лиц: проблемы и пути их устранения [Текст] / В.Н. Гаврикова, В.Е. Озерова // Информационные технологии, энергетика и экономика (экономика и менеджмент, научные исследования в области физической культуры, спорта, общественных наук и лингвистики), Смоленск. – 2016. – С. 42-45.

14. Галлямова, Т.Р. Налоговый контроль как один из факторов финансовой безопасности государства [Текст] / Т. Р. Галлямова // Профессия бухгалтера - важнейший инструмент эффективного управления сельскохозяйственным производством // сборник научных трудов по материалам III Международной научно-практической конференции, посвященной памяти профессора В.П. Петрова. – Казань, 2015. – с. 25-29.

15. Герасимов, В.Г. Зарубежный опыт кредитоспособности клиентов коммерческим банком [Текст] / В.Г. Герасимов, С.В. Виткалов // Теоретические и прикладные вопросы науки и образования. – 2015. – С. 30-33.

16. Герасимова, В.Г. Особенности методики определения кредитоспособности заемщика [Текст] / В.Г. Герасимова, С.В. Виткалов // Теоретические и прикладные аспекты современной науки. – 2015. – №7-6. – С. 99-203.

17. Голомбиевская, А.Я. Совершенствование методик рейтинговой оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в банках с государственным участие [Текст] / А.Я. Голомбиевская // Инновационная экономика России: от антикризисных мер к стабилизации мер и сбалансированному развитию. – 2015. – С. 36-41.

18. Голубина, Ж.И. Основные риски присоединения к ВТО для продовольственной безопасности страны и ее сельского хозяйства [Текст] / Ж.И. Голубина, Л.В. Баскакова // Научное обозрение. Серия 1: Экономика и право. – 2014. – № 3. – С. 81–86. С. 85

19. Голубина, Ж.И. Финансово-экономический анализ [Текст]: учебное пособие / Ж.И. Голубина, С.В. Марченко, Л.В. Баскакова; под общ. ред. Ж.И. Голубиной. – Пенза: РИИ-КМВ, 2014. – 115 с.

20. Гришина, Е.А. Банковские продукты и услуги: современное состояние и перспективы развития в России [Текст] / Е.А. Гришина // Финансы и кредит. – 2017. – Т3. – №39. – С. 2346-2360.

21. Гришина, Е.А. Организация банковского кредитования [Текст]: учебное пособие / Е.А. Гришина, Е.А. Киреева, С.Б. Коваленко и др. – Саратов, 2018. – 152 с.

22. Гришина, Е.А. Основные причины неразвитости финансовых инноваций в банках и небанковских кредитных организациях [Текст] / Е.А. Гришина // Инновации и инвестиции. – 2014. – №4. – С. 16-19.

23. Грובה, О.В. Теоретические и методические аспекты оценки рисков при кредитовании юридических лиц [Текст] / О.В. Грובה // Гагаринские чтения: материалы конференции – 2018, Москва-Барнаул-Ахтубинск, 17-20 апреля 2018 г. – С. 22-24.
24. Гулько, А.А. Национальный банковский сектор: тревожные ожидания и результаты [Текст] / А.А. Гулько, Т.Н. Веревкина // Наука 21 века: вопросы, гипотезы, ответы. - 2015. - №2 (11). - С. 91-96
25. Гуляева, Г.Ю. Эффективные механизмы управления [Текст]: монография; под общ. ред. Г.Ю. Гуляева. – Пенза: Наука и Просвещение, 2017. – 244 с.
26. Дашкина, Э.Р. Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов [Текст] / Э.Р. Дашкина // Современная наука: теоретический и практический взгляд: материалы конференции. – Уфа, 2015. – С. 104-106.
27. Добрейкина, Е.А. Направления модернизации кредитных продуктов банка [Электронный ресурс]. – URL:http://teoriapractica.ru/rus/files/arhiv_zhurnala/2013/2/ekonomika/dobreykina.pdf
28. Ендовицкий, Д.А. Анализ и оценка кредитоспособности заёмщика [Текст]: учебно-методическое пособие / Д.А. Ендовицкий, И.В. Бочарова. – М.: КНОРУС, 2015. – 264 с.
29. Ефимова, О.В. Анализ финансовой отчетности [Текст]: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2013. – 175 с.
30. Жуков, Е.Ф. Деньги. Кредит. Банки [Текст]: Учебник / Е.Ф. Жуков. – 2-е изд. – М.: Юнити-Дана, 2013. – 112 с.
31. Зентай, Ч.Л. Современное состояние кредитования юридических лиц в России [Электронный ресурс] / Ч.Л. Зентай // Евразийский научный журнал. – 2018. – №8. – URL <http://journalpro.ru/articles/sovremennoe-sostoyanie-kreditovaniya-yuridicheskikh-lits-v-rossii/>

32. Иманкулова, Ш.А. Анализ кредитоспособности заемщика [Текст] / Ш.А. Иманкулова // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – Новосибирск: СибАК. – 2014. – №5(37). – С. 8-13.
33. Ихсанова, Г.Р. Кредитные карты США – возникновение и развитие [Текст] / Г.Р. Ихсанова, Т.Р. Галлямова // Актуальные вопросы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита: теория и практика. – Уфа. – 2015. – С. 32-36.
34. Каримова, К.Н. Оценка кредитоспособности заемщика за рубежом [Электронный ресурс]. – URL: <https://scienceforum.ru/2018/article/2018002539>
35. Карсканова, И.М. Анализ кредитоспособности и платежеспособности предприятий [Текст] / И.М. Карсканова // Академический вестник. – 2017. – №2. – С. 131-138.
36. Ковалев В.В. Финансы [Текст]: учебник / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 610 с.
37. Конкина, С.В. Оценка качества корпоративных заемщиков [Текст] / С.В. Конкина // Вестник современных исследований. – 2018. – №10.4(25). – С. 85-88.
38. Колпаков Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит [Текст]: учеб. пособие. – М.: Юрайт, 2013. – 143 с.
39. Котина, О.В. Анализ кредитных операций банка и оценка качества кредитного портфеля (продолжение). Оценка качества кредитного портфеля банка [Электронный ресурс]. – URL: <https://bankir.ru/publikacii/20060706/yroki-bankovskoi-analitiki-ili-laquoanalitika-s-nylyaraquo-prodoljenie-1373643/>
40. Коршунова, А.В. Оценка кредитоспособности заемщика и пути её совершенствования [Текст] / А.В. Коршунова // Экономика, управление и финансы. – 2017. – С. 18-22.
41. Коршунова, А.В. Развитие системы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческого банка: российский и зарубежный опыт

[Текст] / А.В. Коршунова // Молодой исследователь: вызовы и перспективы. – 2019. – №2(102). – С. 249-252.

42. Лаврушин, О.И. Банковский менеджмент [Текст]: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации, - 4-е изд., стер. - М.: КноРус, 2016. – 553 с.

43. Лаврушин, О.И. Банковские риски [Текст]: учебник / Под ред. О.И. Лаврушина, Н.И. Валенцовой; Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации, –3-е изд., перераб. и доп. – М.: КноРус, 2013. – 291 с.

44. Лаврушин, О.И. Банковское дело. Экспресс-курс [Текст]: учеб. пособие; под ред. О.И. Лаврушина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: КНОРУС, 2014. – 75 с.

45. Ли, В.О. Об оценке кредитоспособности заемщика (российский и зарубежный опыт) [Текст] / В.О. Ли //Деньги и кредит. – М.: КНОРУС, 2014. – №2. – С.53

46. Логинова, А. Обзор современных методов оценки кредитоспособности заемщиков российских банков [Электронный ресурс] / А. Логинова. – URL: http://scipro.ru/conf/proceedings_10042018-1.pdf#page=26

47. Лоренц, А.Э. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками в рамках организации кредитного процесса [Текст] / А.Э. Лоренц // Современные научные исследования и инновации. – 2016. – №2(58). – С. 440-443.

48. Лысюк, Р.С. Совершенствование методов оценки надежности кредитополучателей [Текст] / Р.С. Лысюк // Кооперация в науке и инновациях: материалы конференции, Ярославль-Москва, 2015. – С. 363-371.

49. Майер-Шенбергер В. Большие данные. Революция, которая изменит то, как мы живем, работаем и мыслим [Текст] / В. Майер-Шенбергер. – М.: Манн, Иванов и Фербер. – 2014. – 156 с.

50. Малинина, Е.С. Особенности кредитования юридических лиц [Текст] / Е.С. Малинина, Т.В. Васильева // Научные исследования и разработки в эпоху глобализации. – 2016. – С. 243-246.

51. Марченко, С.В. К вопросу о финансовой самостоятельности муниципальных образований [Текст] / С.В. Марченко // Актуальные вопросы экономических наук. – 2014. – № 37. – С. 188–192.

52. Марченко, С.В. Оценка эффективности реформирования бюджетной системы в Российской Федерации [Текст] / С.В. Марченко, Л.В. Шишкина // Кант: Экономика и управление. – 2015. – № 1(4). – С. 8-12.

53. Масленченков, Ю.С. Экономика банка. Разработка по управлению финансовой деятельностью банка [Текст]: учебное пособие / Ю.С. Масленченкова. – М.: БДЦ-Пресс, 2014. – 342 с.

54. Махмадов, О.С. Методика оценки кредитоспособности заемщика в современных условиях [Текст] / О.С. Махмадов, Б. Шарипов // Вестник российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2018. – №3(99). – С. 72-82.

55. Махмудова, И.И. Оценка кредитоспособности предприятий корпоративного бизнеса [Текст] / И.И. Махмудова // Наука, образование, общество: тенденции и перспектива развития: материалы конференции, Чебоксары, 24 сентября 2017 г. – С. 277-279.

56. Михайлов, А. Формирование облачной инфраструктуры электронного правительства республики Саха (Якутия) [Электронный ресурс]. – URL: <http://2017.e-yakutia.ru/wp-content/uploads/2017/07/12>

57. Нильсон, Н. Принципы искусственного интеллекта [Текст] / Н. Нильсон. – М.: Радио и связь, 2014. – 373 с.

58. Окунев, И.С. Направления совершенствования методического обеспечения оценки кредитоспособности строительных организаций банками [Текст] / И.С. Окунев, С.Н. Костюкова // Вестник Полоцкого государственного

университета. Серия D: экономические и юридические науки. – 2016. – №. – С. 112-118.

59. Писарева, К.С. Совершенствование методики оценки кредитоспособности юридических лиц [Текст] / К.С. Писарева, М.Д. Парфенова // Форум молодых ученых. – 2018. – №6-2(22). – С. 1145-1152.

60. Погосян, В. В. Проблемы и перспективы развития кредитования малого и среднего бизнеса на современном этапе развития экономики /[Текст] / В.В. Погосян // Kant. – 2015. – № 2(15). – С. 96-100.

61. Погосян, В.В. Современное состояние кредитного рынка России и тенденции развития кредитных отношений банков с предприятиями малого и среднего бизнеса [Текст] / В.В. Погосян // Kant. – 2015. – №3(16). – С. 86-89.

62. Садыржанов, Б.Э. Развитие цифровых технологий в деятельности коммерческих банков [Текст] / Б.Э. Садыржанов // Научные записки молодых исследователей. – 2018. – №3. – С. 50-55.

63. Самылин, А.И. Финансовый менеджмент [Текст]: Учебник / А.И. Самылин. – М.: Инфра-М, 2013. – 413 с.

64. Сергеева, И.А. Направления повышения кредитоспособности промышленных предприятий [Текст] / И.А. Сергеева, В.М. Володин // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки. – 2018. – №1945). – С. 160-171.

65. Слепова, С.А. Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в Российской Федерации [Текст] / С.А. Слепова // Научно-аналитический экономический журнал. – 2017. – №11(22). – С. 2.

66. Сызоненко, И.С. Развитие методов оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков в коммерческом банке [Текст] / И.С. Сызоненко // Хроноэкономика. – 2017. – №6(8). – С. 91-95.

67. Тавасиев, А.М. Банковское дело [Текст]: учебник / А.М. Тавасиев. – М.: Юрайт, 2013. – 94 с.

68. Уркаева, Э.Ш. Сущность и значение оценки кредитоспособности заемщика [Текст] / Э.Ш. Уркаева // Научные известия. – 2016. – №1(2). – С. 65-68.
69. Ушаков, А.Е. Мониторинг риска кредита на стадии его использования [Текст] / А.Е. Ушаков // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2015. – №33 (267). – С. 29-38.
70. Финогеев, Д.Г. Оценка кредитоспособности юридических лиц на примере крупнейших банков Российской Федерации [Электронный ресурс] / Д.Г. Финогеев, Е.М. Щербаков // Современные проблемы науки и образования. - 2013. – № 6. – URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/otsenkakreditosposobnosti-yuridicheskikh-lits-na-primere-krupneyshih-bankovrossiyskoy-federatsii>.
71. Хабыртова, З.Р. Современные подходы к оценке кредитоспособности юридических лиц российскими коммерческими банками [Текст] / З.Р. Хабыртова, А.С. Любенкова, Е.П. Любенкова // Россия: От стагнации к развитию (региональные, федеральные, международные проблемы). – 2017. – С. 182-187.
72. Швидкий, А.И. Методы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческого банка: российский и зарубежный опыт [Текст] / А.И. Швидкий, А.А. Мирошниченко. – 2016. – №7-4. – С. 667-672.
73. Юнусова, Е.И. Особенности оценки кредитоспособности корпоративных клиентов в коммерческих банках [Текст] / Е.И. Юнусова // Инновации и инвестиции. – 2017. – №3. – С. 64-67.
74. Публичное акционерное общество «Сбербанк России» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sberbank.ru/ru> .
75. Центральный Банк России [Электронный ресурс].–Режим доступа: <https://www.cbr.ru/>.

ПРИЛОЖЕНИЯ