

Наталья Костюченко

# АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Второе издание,  
переработанное и дополненное

*Рекомендовано УМО по образованию в качестве  
учебного пособия для студентов  
высших учебных заведений,  
обучающихся по специальности «Финансы и кредит»*

«Скифия»  
Санкт-Петербург  
2010

**УДК 336.774**  
**ББК 65**

Под редакцией

*Г.Н. Белоглазовой*, заслуженного деятеля науки РФ,  
доктора экономических наук, профессора,  
зав.кафедрой банковского дела СПбГУЭФ

Рецензент:

*И.П. Скобелева*, доктор экономических наук, профессор,  
зав.кафедрой финансов и кредита СПбГУВК

**Костюченко Наталья Сергеевна.**

**К72** Анализ кредитных рисков / Н.С. Костюченко. - СПб.: ИТД «Скифия», 2010.- 440 с.

Показана роль риск-менеджмента в современных рыночных отношениях. Рассмотрены практические вопросы, связанные с оценкой рисков. Предложены классификация риска и формы его мониторинга, примеры заключений основных служб кредитного учреждения, участвующих в кредитном процессе, в том числе заключения риск-менеджера. Дается методика факторного анализа кредитных рисков потенциального заемщика, которая поможет принять правильное и быстрое решение.

Приведены примеры из практики оценки рисков наиболее сложных проектов. Отмечены особенности предоставления и анализа документов на кредит, в разрезе каждого вида риска. Особое внимание уделено основным проблемам и ошибкам, наиболее часто встречающимся при анализе кредитных рисков.

Для банковских сотрудников, а так же студентов вузов кафедры «Банковское дело» или «Финансы и кредит». Может быть полезно потенциальным заемщикам грамотно и качественно подготовить заявку на кредит.

УДК 336.774  
ББК 65

**ISBN 978-5-9902065-1-9**

©Н.С. Костюченко, 2010  
©ИТД «Скифия», 2010

Воспроизведение всей книги или любой ее части любыми средствами или в какой-либо форме, в том числе в Интернет-сайте, запрещается без письменного разрешения автора.

# Предисловие

«Злом является не риск сам по себе, а только тот риск, который неверно оценен и которым неправильно управляют»

## Уважаемые читатели!

Перед вами книга под названием «Анализ кредитных рисков». Она будет полезна широкому кругу читателей — как специалистам коммерческих банков, так и специалистам финансовых служб предприятий; студентам и аспирантам экономических факультетов, кредитным брокерам. Можно долго говорить и дискутировать о видах, сущности, классификации, способах оценки и методах снижения кредитного риска, но обо всем этом вы можете прочитать в любой другой финансовой и экономической литературе. Моя задача — показать, как на практике происходит анализ кредитного риска потенциального заемщика (применительно к юридическим лицам) и какие проблемы могут возникнуть при его оценке. Книга основана на практике работы в отделе кредитования и оценки кредитных рисков в коммерческих банках в течение шести лет. На мой взгляд, книга является хорошим практическим руководством по оценке кредитного риска. В заключительной части представлена рабочая сводная таблица всех факторов риска, рассмотренных в книге. В целях экономии вашего времени и эффективности усвоения материала при написании использовался принцип «минимум теории, максимум практики». Очень надеюсь, что моя книга поможет вам выработать свой подход к оценке кредитного риска либо усовершенствовать имеющиеся методики.

С уважением,

Автор,

*Наталья Костюченко*

Буду очень вам признательна за отзывы, которые можно направить по адресу **[kostuchenko.n.s.@gmail.com](mailto:kostuchenko.n.s.@gmail.com)** или оставить на сайте автора **[riskovik.com](http://riskovik.com)**



# Содержание

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Предисловие</b>  | <b>3</b>  |
| <b>Глава 1. Банковский риск</b>   | <b>9</b>  |
| 1.1. Понятие, сущность и классификация<br>банковского риска. Предпосылки роста<br>интереса к управлению рисками | 9         |
| 1.2. Система управления банковским риском. Принципы и задачи.<br>Этапы реализации и политика управления         | 13        |
| 1.3. Классификация банковских рисков.<br>Методы оценки и способы их снижения                                    | 22        |
| 1.3.1. Рыночный риск  | 23        |
| 1.3.2. Риск ликвидности   | 31        |
| 1.3.3. Операционный риск  | 40        |
| 1.3.4. Правовой риск  | 46        |
| 1.3.5. Репутационный риск   | 53        |
| 1.3.6. Кредитный риск   | 57        |
| 1.4. Перечень основных нормативных актов Банка России<br>по вопросам банковского надзора и регулирования рисков | 72        |
| 1.5. Задачи и функции риск-менеджера  | 76        |
| <b>Глава 2. Анализ кредитных рисков</b>   | <b>86</b> |
| 2.1. Страновой риск   | 86        |
| 2.1.1. Социально-политические показатели  | 87        |
| 2.1.2. Финансово-экономические показатели   | 88        |
| 2.1.3. Факторы странового риска   | 95        |
| 2.2. Региональный риск  | 97        |
| 2.2.1. Социально-политические показатели  | 97        |
| 2.2.2. Финансово-экономические показатели   | 98        |
| 2.2.3. Этапы проведения оценки регионов   | 99        |
| 2.2.4. Факторы регионального риска  | 104       |
| 2.2.4. Справочная и статистическая информация   | 105       |
| 2.3. Отраслевой риск  | 107       |
| 2.3.1. Описание и характеристика риска  | 108       |
| 2.3.2. Факторы отраслевого риска  | 109       |
| 2.3.3. Примеры  | 111       |
| 2.4. Риски клиента  | 114       |

|  |     |
|--|-----|
| 2.4.1. Срок деятельности на рынке  | 114 |
| 2.4.2. Организационно управленческая сфера.<br>Аффилированность. Оффшор                                      | 116 |
| 2.4.3. Деловая репутация   | 123 |
| 2.4.4. Факторы рисков клиента  | 125 |
| 2.5. Производственный риск   | 128 |
| 2.5.1. Классификация, износ и анализ основных фондов   | 128 |
| 2.5.2. Факторы производственного риска   | 135 |
| 2.6. Платежный риск  | 136 |
| 2.6.1. Анализ финансового положения  | 136 |
| 2.6.2. Основные показатели финансового состояния   | 138 |
| 2.6.3. Дополнительные показатели платежеспособности  | 157 |
| 2.6.4. Особенности анализа финансового состояния<br>группы компаний  | 164 |
| 2.6.5. Факторы платежного риска  | 169 |
| 2.6.6. Справочная информация. Критерии<br>самостоятельной оценки рисков. Источники анализа.                  | 174 |
| 2.7. Риски проекта   | 176 |
| 2.7.1. Анализ потребностей и возможностей  | 177 |
| 2.7.2. Расчет лимита кредитования (риска)  | 182 |
| 2.7.3. Крупные сделки и сделки,<br>в которых имеется заинтересованность                                      | 184 |
| 2.7.4. Факторы рисков проекта  | 191 |
| 2.8. Риски обеспечения   | 194 |
| 2.8.1. Ликвидность залога. Достаточность<br>залогового обеспечения. Адекватность<br>установленного дисконта. | 195 |
| 2.8.2. Анализ рисков обеспечения основных видов залога   | 203 |
| 2.8.2.1. Объекты недвижимости  | 203 |
| 2.8.2.2. Оборудование  | 206 |
| 2.8.2.3. Товары в обороте  | 210 |
| 2.8.2.4. Транспортные средства   | 213 |
| 2.8.3. Факторы рисков обеспечения  | 214 |
| Приложение № 1 «Нормативные значения финансовых<br>показателей по отраслям»                                  | 219 |
| Приложение № 2 «Заключение кредитного подразделения»   | 224 |
| Приложение № 3 «Заключение залоговой службы»   | 242 |
| Приложение № 4 «Заключение юридического отдела»  | 245 |
| Приложение № 5 «Заключение службы экономической безопасности»  | 255 |

|   |                |
|---|----------------|
| <b>Глава 3. Особенности анализа кредитного риска отдельных видов ссуд и при кредитовании особых категорий заемщиков</b> | <b>257</b>     |
| 3.1. Особенности анализа рисков при финансировании лизинговых операций  | 257            |
| 3.2. Особенности анализа рисков при кредитовании субъектов РФ и муниципальных образований                               | 262            |
| 3.3. Особенности анализа рисков при кредитовании организаций, исполняющих государственный заказ                         | 271            |
| 3.4. Особенности анализа рисков при финансировании инвестиционного проекта  | 273            |
| <br><b>Глава 4. Минимизация кредитного риска: способы и механизмы</b>   | <br><b>286</b> |
| 4.1. Выявление и минимизация рисков на момент предоставления кредита  | 287            |
| 4.1.1. Доработка проекта  | 287            |
| 4.1.2. Методы нивелирования рисков  | 288            |
| 4.1.2.1. Платежные риски  | 290            |
| 4.1.2.2. Риски проект и клиента   | 294            |
| 4.1.2.3. Риски обеспечения  | 295            |
| 4.2. Выявление и минимизация рисков в период действия кредитного договора   | 300            |
| 4.2.1. Мониторинг риска   | 300            |
| 4.2.1.1. Мониторинг финансового состояния и фактической деятельности заемщика   | 303            |
| 4.2.1.2. Мониторинг залога  | 305            |
| 4.2.1.3. Мониторинг исполнения заемщиком условий кредитного договора. Мониторинг обслуживания долга                     | 307            |
| 4.2.1.4. Мониторинг исполнения решений и мероприятий, утвержденных кредитным комитетом                                  | 309            |
| 4.2.2. Методы нивелирования рисков  | 315            |
| <br>Приложение № 1 «Форма отчета ежеквартального мониторинга кредитного портфеля»                                       | <br>318        |
| Приложение № 2 «Форма отчета мониторинга залога»  | 330            |

|  |            |
|--|------------|
| Приложение № 3 «Форма отчета мониторинга исполнения заемщиком условий кредитного договора и обслуживанием долга» | 331        |
| Приложение № 4 «Форма отчета мониторинга исполнения решений, утвержденных Кредитным комитетом»                   | 333        |
| <br>   |            |
| <b>Глава 5. Примеры анализа кредитных рисков</b>   | <b>334</b> |
| <br>   |            |
| 5.1. Строительная компания   | 334        |
| 5.2. Энергосбытовая организация  | 343        |
| 5.3. Субъект Российской Федерации  | 354        |
| 5.4. Финансирование инвестиционного проекта  | 361        |
| 5.5. Торгово-промышленная группа компаний  | 393        |
| <br>   |            |
| <b>Глава 6. Итоги и выводы</b>   | <b>411</b> |
| 6.1. Ошибки, которые не должны повториться   | 411        |
| 6.2. Предложения по оптимизации системы управления рисками   | 415        |
| 6.2.1. Оптимизация кредитного процесса   | 415        |
| 6.2.2. Усовершенствование системы управления рисками   | 417        |
| <br>   |            |
| Сводная таблица факторов кредитного риска  | 420        |

# Глава 1. Банковский риск

*Прежде чем приступить к анализу кредитного риска, необходимо рассмотреть понятие «банковский риск», нормативно-правовую базу, регулирующую оценку рисков и функции риск-менеджера.*

## 1.1. Понятие, сущность и классификация банковского риска. Предпосылки роста интереса к управлению рисками

### Понятие и сущность банковского риска

**Банковский риск** — это вероятность возникновения потерь в виде утраты активов, недополучения запланированных доходов или появления дополнительных расходов в результате осуществления банком финансовых операций.

Толкование банковских рисков до сих пор является неоднозначным. В отечественной экономической литературе можно встретить самые различные определения риска, но все они сводятся к одному – вышеприведенному.

Коммерческий банк (далее — банк), как и любые хозяйствующие субъекты, действующие в условиях рыночной экономики, при осуществлении своей деятельности нацелен на получение максимальной прибыли. Помимо того, что деятельность банка подвергается влиянию общих рисков, свойственных хозяйствующим субъектам, для него характерны риски, вытекающие из специфики деятельности. Специфика риска банковских операций заключается в том, что та степень риска, которую банк принимает на себя, в значительной степени определяется той степенью риска, которую он объективно или субъективно получает от своих клиентов. Чем выше степень риска, присущего типу бизнеса клиентов банка, тем выше риск, который может ожидать банк, работая с этими клиентами. Операции, связанные с привлечением на денежном рынке временно свободных средств и размещением их в различные виды активов (в том числе в кредиты) обуславливают особую зависимость коммерческих банков от финансовой устойчивости их клиентов, а также от состояния денежного рынка и экономики государства в целом. Банковский риск входит в систему экономических рисков, в которой он одновременно является самостоятельным видом риска. Вопрос анализа риска в экономике очень важен, поскольку с ним тесно связан процесс принятия решений в условиях информационной неопределенности.

Стоит отметить, что сбор и анализ информации являются одними из самых важных составляющих при оценке банковского риска. Только после этого этапа можно приступить к выявлению факторов, которые могут привести к потенциальным убыткам банка, и измерению риска.

### **Предпосылки роста интереса коммерческих организаций к управлению рисками**

Можно отметить три основных причины роста интереса коммерческих организаций к управлению рисками:

#### ***Ужесточение нормативных требований***

Только за последние два года Центральный банк Российской Федерации (далее — ЦБ РФ) внес существенные изменения в инструкции, регламентирующие управление кредитными рисками и рисками ликвидности. Впервые регулятором охарактеризованы нефинансовые виды рисков и изложены рекомендации по их управлению. Банк обязан разрабатывать политику управления рисками. Объявленный ЦБ РФ курс на поддержание положений Базельского комитета только усиливает регулятивное давление на банковский менеджмент, заставляя банк обращать пристальное внимание на управление рисками. Следует отметить, что Базельское соглашение ужесточило требование к достаточности собственного капитала кредитных организаций до 10%, а принципы формирования МСФО основаны на элементах риск-менеджмента.

#### ***Формирование положительного инвестиционного имиджа***

В связи с тем, что российские банки активно выходят на международные рынки, они нуждаются в привлечении инвестиций и, следовательно, заинтересованности контрагентов в заключении крупных сделок. Потенциальные инвесторы и контрагенты для оценки устойчивости финансового учреждения изучают, в том числе и систему управления рисками, принятую банком. В ряде случаев демонстрация системы управления рисками позволяет банкам привлечь на международном рынке крупные средства под процент существенно ниже среднерыночного, тем самым увеличить общую доходность финансовой схемы. Таким образом, банки, заинтересованные в инвестициях и международном сотрудничестве, вынуждены решать вопросы построения качественной системы управления рисками.

#### ***Контроль рискового профиля, стабилизация доходности***

Кредитные организации испытывают потребность в анализе и управлении рисками в рамках своей основной деятельности. Для удержания соотношения «доходность-риск» на нужном уровне банк, прежде всего, нуждается в выработке собственного рискового профиля, то есть в определении того, каким рискам подвержен банк и какой уровень рисков менеджмент считает

приемлемым. После принятия рискового профиля встает задача контроля рисков и удержания их на заданном уровне, что усложняется тем, что в поисках новых продуктов, способов повышения доходности, расширения клиентской базы достаточно велика вероятность недооценки рисков, что ведет к увеличению возможных потерь.

### **Классификация банковского риска**

В процессе своей деятельности банки сталкиваются с различными видами рисков, отличающихся между собой по месту и времени возникновения, совокупности внешних и внутренних факторов, влияющих на их уровень, и, следовательно, по способу их анализа и методам их описания. Изменения одного вида риска вызывают изменения почти всех остальных его видов. По факторам возникновения банковские риски разделяются на внешние и внутренние.

**Внешние риски** могут быть страновыми, валютными и рисками форс-мажорных обстоятельств. К внешним относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или его контактной аудиторией. На уровень внешних рисков влияет очень большое количество факторов – политические, экономические, демографические, социальные, географические и прочее.

Страновой риск непосредственно связан с интернационализацией деятельности банков и банковских учреждений, наличием глобального риска. Страновой риск зависит от политико-экономической стабильности стран клиентов и контрагентов. Он актуален для всех банков, созданных с участием иностранного капитала и банковских учреждений, имеющих генеральную лицензию. Прогнозирование странового риска должно опираться на анализ структурных и качественных характеристик государственного устройства (социально-политическая ситуация в стране), а также на анализ количественных показателей (финансово-экономическая ситуация в стране).

Валютный риск, или риск курсовых потерь, связан с интернационализацией рынка банковских операций, созданием транснациональных (совместных) предприятий и банковских учреждений и диверсификацией их деятельности. Риск представляет собой возможность денежных потерь в результате колебаний валютных курсов. Валютные риски можно структурировать следующим образом: *коммерческие* (связанные с нежеланием или невозможностью должника рассчитаться по своим обязательствам); *конверсионные* или *наличные* (риски валютных убытков по конкретным операциям); *трансляционные* или *бухгалтерские* риски (возникают при переоценке активов и пассивов балансов и счета «Прибыли и убытки» зарубежных фи-

лиалов клиентов/контрагентов банка); *риски форфетирования* (возникают, когда форфейтер берет на себя все риски экспортера без права регресса).

Риск форс-мажорных обстоятельств зависит как от наличия или отсутствия стихийных явлений природы и связанных с ними последствий, так и от разного рода ограничений со стороны государства.

**Внутренние риски** зависят от вида и специфики банка, характера его деятельности (специфики операций), а также состава и количества его партнеров (клиентов и контрагентов). На уровень внутренних рисков оказывают влияние деловая активность руководства самого банка, выбор оптимальной маркетинговой стратегии, политики и тактики, а так же другие факторы.

Риски, связанные с видом банка:

Банки и банковские учреждения могут быть государственными и частными (коммерческими). Существуют три типа коммерческих банков – специализированные, отраслевые и универсальные. В каждом из них присутствуют все виды рисков, но вероятность частоты их возникновения и специфика оценки зависят от типа банковского учреждения.

*Специализированные коммерческие банки* ориентируют свою деятельность на предоставление каких-то конкретных услуг (например, инновационные, инвестиционные, ссудо-сберегательные, ипотечные, депозитные, клиринговые и прочие операции). Они могут быть региональными, межрегиональными, транснациональными, в зависимости от рыночной ориентации деятельности банка.

*Отраслевые банки* специализируются на обслуживании определенных категорий клиентов по отраслевому признаку (сельскохозяйственные, промышленные, строительные). В отраслевых банках определяющее значение для уровня рисков имеют вид и специфика конкретной отрасли.

*Универсальные банки* занимаются практически всеми видами банковских услуг (кредитными, расчетными и финансовыми, в т.ч. биржевыми операциями). Кроме того, в последнее время универсальные коммерческие банки все активнее осуществляют такие нетрадиционные операции, как операции с различными видами ценных бумаг, лизинг (через дочернюю структуру), факторинг, клиринг и др.

Риски, связанные с характером банковских операций:

В зависимости от характера банковских операций риски могут подразделяться на риски активных и пассивных операций. Именно с помощью пассивных операций банк регулирует свои ресурсы для осуществления активных операций. Риски пассивных операций связаны с возможными затруд-

нениями в обеспечении активных операций ресурсами. Если банк привлекает краткосрочные средства, а предоставляет «длинные» деньги, риск ликвидности таких операций очевиден. Если банк привлекает деньги преимущественно в долларах США, а предоставляет кредитные продукты в рублях, высокое влияние на его деятельность оказывают валютные риски, и т. д.

Риски, связанные со спецификой деятельности клиентов банка:

Уровень риска зависит в первую очередь от принадлежности клиентов банка к различным отраслям. Различают предприятия первичной сферы (сельскохозяйственные предприятия), предприятия вторичной сферы (добывающие и перерабатывающие промышленные предприятия) и предприятия третичной сферы (предприятия, осуществляющие свою деятельность в сфере услуг). Уровень риска также зависит от масштабов деятельности клиента. Клиентов банка можно классифицировать по трем группам — мелкие, средние и крупные. Каждый банк имеет собственные критерии для отнесения клиентов к той или иной группе (обычно исходя из объема годовой выручки и количества сотрудников). Вместе с тем, некоторые банки руководствуются постановлением Правительства от 22 июля 2008 года №556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства», в соответствии с которым к микропредприятиям отнесены компании с выручкой за предшествующий год без НДС до 60 млн. рублей, к малым предприятиям — до 400 млн. рублей, средним предприятиям — до 1 млрд. рублей. Численность сотрудников микро-, малого и среднего предприятия определена Законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в России»: до 15 человек — микропредприятия, до 100 человек — малые предприятия, до 250 человек — средние.

## **1.2. Система управления банковским риском.**

### **Принципы и задачи. Этапы реализации и политика управления**

Вопросы предупреждения и снижения рисков становятся все более востребованными как банковской теорией, так и практикой. Банковские риски являются в большей степени социально ответственными процессами. В условиях, когда банки рискуют не только собственными, но и, главным образом, заемными ресурсами, последствия становятся более острыми. В случае неудачи теряет не только банк, но и его клиенты — физические и юридические лица, разместившие в кредитной организации свои денежные средства (при этом для физических лиц предусмотрена система страхования вкладов,

а вот для корпоративных клиентов такой защиты нет). Банковские кризисы оказываются при этом более болезненными, чем кризисы производства, поскольку влекут за собой многочисленные финансовые потери участников, связанных друг с другом цепочкой денежно-кредитных обязательств.

К сожалению, уровень управления основными параметрами банковской деятельности не столь высок, как это требуется для экономики, в то время как стабильное и устойчивое функционирование кредитного учреждения в экономике страны зависит от качества управления банками своей ликвидностью; формированием капитальной базы; согласования процентной политики по активным и пассивным операциям; умения организовать свою работу и обеспечить высокую конкурентоспособность на рынке банковских продуктов и услуг.

Общий концептуальный подход к управлению риском заключается в следующем:

- изучение возможных последствий деятельности в рискованной ситуации;

- разработка мер, не допускающих, предотвращающих или уменьшающих размер ущерба от воздействия рискованных факторов, в т.ч. непредвиденных;

- реализация такой системы адаптации к рискам, при помощи которой могут быть не только нейтрализованы или компенсированы негативные вероятные результаты, но и максимально использованы шансы на получение высокого дохода.

### **Принципы и задачи системы управления рисками**

Управление риском включает в себя стратегию и тактику риск-менеджмента.

**Стратегия управления** — это выработка направлений и способов для достижения поставленной цели, основанных на долгосрочном прогнозировании и стратегическом планировании. При этом вырабатывается определенный набор правил и ограничений для принятия решения. Стратегия управления рисками базируется на соблюдении принципа безубыточности деятельности и направлена на обеспечение оптимального соотношения между прибыльностью и уровнем принимаемых банком рисков. Как известно, стратегия предопределяет тактику.

**Тактика управления** — это конкретные методы и приемы для достижения поставленной цели в конкретных условиях. Задача тактики заключается в выборе из всех решений, не противоречащих стратегии, наиболее оптимального решения и наиболее приемлемых в данной ситуации методов и приемов управления.

Таким образом, эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы разрешения и снижения степени риска.

### ***Задачи системы управления рисками***

В связи с тем, что уровень риска может существенно измениться в течение определенного периода времени под воздействием внутренних и внешних факторов, банк разрабатывает систему управления рисками в следующих целях:

- обеспечить максимальную сохранность собственных средств;
- минимизировать отрицательное воздействие внешних и внутренних факторов;
- повысить ответственность перед клиентами, контрагентами и инвесторами.

***Принципы управления рисками*** заключаются в следующем:

- не рисковать, если есть такая возможность;
- не рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал банка;
- думать о последствиях риска и не рисковать многим ради малого;
- не создавать рискованных ситуаций ради получения сверхприбыли;
- держат риски под контролем;
- снижать риски, распределяя их среди клиентов и участников по видам деятельности;
- создавать необходимые резервы для покрытия рисков;
- устанавливать постоянное наблюдение за изменением рисков;
- количественно измерять уровень принимаемых рисков;
- определять новые источники и критические зоны риска и (или) групп операций с повышенным уровнем риска.

### ***Этапы реализации системы управления рисками***

Можно выделить три основных этапа системы управления рисками:

- Анализ риска (выявление и оценка)
- Контроль риска (мониторинг)
- Минимизация риска (нивелирование)

## **Анализ риска**

Определение (идентификация) и оценка риска составляют понятие «анализ риска». Анализ риска заключается в выявлении факторов, увеличивающих или уменьшающих конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций. Оценка риска есть не что иное, как измерение степени/уровня риска качественно-количественными методами.

Величина банковского риска — это стоимостная оценка подверженности риску, которая может выражаться как максимальная сумма, которую можно потерять в результате изменения того или иного фактора риска за определенный период времени. Определив риск как угрозу того, что банк понесет потери, размер которых является показателем уровня рискованности «предстоящей операции», можно сделать вывод о вероятностной сути этого понятия. Следовательно, риск можно с достаточной степенью точности оценить при помощи анализа потерь. Основная часть оценки риска сегодня основана на теории вероятности — систематическом статистическом методе определения вероятности того, что какое-то событие произойдет в будущем (обычно выражаемом в процентах).

Степень риска оценивается двумя основными методами – качественным и количественным. Рассмотрим их более подробно.

### ***Качественный анализ***

Данный способ оценки риска представляет собой словесное описание его уровня (например, «проекту присвоен высокий уровень риска») путем выявления негативной информации, на основании которой взвешиваются (оцениваются) негативные факторы, влияющие на величину риска. В основе качественного анализа лежат заключения экспертов (риск-менеджеров), в результате чего субъективность подобных оценок снижает достоверность получаемых результатов. Дополнительное повышение надежности результатов анализа может быть достигнуто путем количественной структуризации оцениваемых факторов.

### ***Количественный анализ***

Количественно размер риска может выражаться в абсолютных и относительных показателях. Однако оценить эти потери с достаточной точностью не всегда представляется возможным. Если отнести размер вероятных потерь в процентах к какому-либо показателю, характеризующему банковскую деятельность (например, к размеру кредитных ресурсов), то получится величина риска в относительном выражении (например, «максимальные потери по проекту составят 50% от суммы кредита»). Относительное выражение риска в виде установления допустимого уровня при совершении раз-

личных операций применяется при выработке политики банка. Это видимый конечный результат сложной работы по выработке подходов к оценке риска, определению допустимого его уровня, что и составляет понятие стратегии риска.

### **Контроль риска**

Контроль риска включает в себя все меры, направленные на своевременное выявление риска с целью его снижения или исключения. Можно выделить три способа контроля риска:

- Внутренний аудит
- Внешний аудит
- Внутренний контроль

### ***Внутренний аудит***

Внутренний аудит осуществляется внутренним структурным подразделением коммерческой организации, обеспечивающим независимую оценку адекватности и эффективности функционирования банка и осуществляющим деятельность в соответствии с требованиями Положения Банка России от 16.12.2003 №242-П. Внутренний аудит организован в интересах кредитной организации и регламентирован ее внутренними документами. К институтам внутреннего аудита относятся назначаемые собственниками банка ревизоры, ревизионные комиссии, внутренние аудиторы или группы внутренних аудиторов. Контроль и мониторинг рисков осуществляется, в первую очередь, в рамках существующей в банке системы внутреннего контроля.

Цели внутреннего аудита:

обеспечение эффективности и результативности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций;

обеспечение достоверности, полноты, объективности и своевременности составления и представления финансовой, бухгалтерской, статистической и иной отчетности, а также информационной безопасности;

соблюдение нормативных правовых актов, стандартов саморегулируемых организаций, учредительных и внутренних документов кредитной организации;

исключение вовлечения кредитной организации и участия ее служащих в осуществлении противоправной деятельности, в том числе легализации (отмывании) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, а также своевременного представления в соответствии с законодательством Российской Федерации сведений в органы государственной власти и Банк России.

Система внутреннего контроля (далее — СВК) кредитной организации должна включать в себя следующие направления:

контроль со стороны органов управления за организацией деятельности кредитной организации;

контроль за распределением полномочий при совершении операций и сделок;

контроль за управлением информационными потоками (получением и передачей информации) и обеспечением информационной безопасности; постоянное наблюдение за функционированием СВК в целях: оценки степени ее соответствия задачам деятельности кредитной организации; выявления недостатков и разработка предложений по усовершенствованию СВК; осуществления контроля СВК;

анализ учредительных и внутренних документов банка на их соответствие требованиям законодательства РФ и стран местонахождения зарубежных дочерних и зависимых организаций;

мониторинг изменений законодательства РФ, стран местонахождения зарубежных дочерних и зависимых организаций банка;

контроль за соблюдением установленного порядка доступа к информации и материальным активам банка.

### ***Внешний аудит***

В соответствии с Инструкцией ЦБ РФ «О применении к кредитным организациям мер воздействия» от 31.03.1997 г. №59, надзор за деятельностью кредитных организаций осуществляется центральным аппаратом и территориальными учреждениями Банка России, которые именуются *надзорными органами*. Основной задачей, решаемой надзорными органами при применении мер воздействия, является регулирование деятельности кредитных организаций в целях ее приведения в соответствие с нормами и требованиями федеральных законов и Банка России.

В целях усиления внешнего контроля кредитные организации проходят ежегодный обязательный аудит в соответствии со статьей 5 Федерального закона от 30.12.2008 г. №307-ФЗ «Об аудиторской деятельности». Функции государственного регулирования аудиторской деятельности осуществляет уполномоченный федеральный орган — Министерство финансов Российской Федерации (Минфин России).

Внешний аудит играет большую роль в обеспечении транспарентности (прозрачности) деятельности кредитных организаций, усилении рыночной дисциплины и совершенствовании системы корпоративного управления и

внутреннего контроля. В отличие от внешнего аудита, цели службы внутреннего аудита меняются в зависимости от требований руководства. В свою очередь, основная цель внешнего аудитора - выражение мнения о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности кредитных организаций и соответствии порядка ведения бухгалтерского учета законодательству Российской Федерации. Аудитор выражает свое мнение о достоверности финансовой (бухгалтерской) отчетности во всех существенных отношениях. Он должен предварительно оценить, насколько эффективны функции службы внутреннего аудита.

### ***Внутренний контроль***

В отличие от внутреннего аудита, внутренний контроль направлен в первую очередь на эффективность разработанной банком системы управления рисками (далее — СУР). Механизмы внутреннего контроля не регламентированы и не контролируются надзорными органами. Банк сам разрабатывает и утверждает процедуру внутреннего контроля рисков. Внутренний контроль СУР, как правило, осуществляется представителем вышестоящего департамента/отдела контроля рисков.

Внутренний контроль СУР является эффективным способом предотвращения риска и реализуется путем:

- мониторинга и оценки эффективности политики управления рисками;

- расследования причин возникновения убытков, фактов наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам (в т.ч. в ходе проведения мониторинга системы внутреннего контроля);

- участия в разработке предложений и мероприятий по оптимизации бизнес-процессов и внутрибанковских процедур с целью минимизации рисков;

- контроля за рисками новых продуктов и совершением рискованных сделок (включает в себя оценку рисков и разработку эффективных контрольных мер в отношении всех нововведений, производимых банком – изменение структуры и процедур, внедрение новых услуг и технологий, освоение новых направлений деятельности на этапе их разработки).

Мониторинг представляет собой регулярное наблюдение за изменением уровня риска, что позволяет обеспечить своевременное и адекватное воздействие на него.

### **Способы снижения риска**

Эффективность управления риском во многом зависит от умения использовать в полной мере все методы и приемы. Методы управления риском со-

стоят из приемов снижения его степени. Можно выделить три основных способа снижения риска:

отказ от риска (простое уклонение от мероприятия, связанного с риском, т.е. отказ от каких-либо операций, несущих в себе неприемлемый для банка риск, а значит и отказ от прибыли);

снижение риска (самострахование — резервирование, диверсификация, лимитирование, минимизация);

передача риска третьему лицу (страхование, хеджирование, распределение).

Следует отметить, что управление риском путем его снижения и передачи третьему лицу осуществляется в процессе финансовой операции, в то время как отказ от риска применим и актуален только на момент рассмотрения сделки.

### ***Резервирование***

Резервирование является одним из основных способов управления банковским риском. С целью компенсации возможных потерь банк формирует собственные средства (капитал), а также обязательные резервы на возможные потери по ссудам и прочим активам, относимые на расходы кредитной организации. Необходимость резервирования закреплена нормативными документами Банка России.

### ***Страхование***

При страховании обеспечения от утраты или повреждения, риски передаются страховщику или гаранту. Данный метод наиболее подходит для снижения кредитных рисков. Страхование требует отвлечения дополнительных ресурсов в виде уплаты страховой премии страховщику, при этом страхователем выступает заемщик, а выгодоприобретателем — банк.

### ***Хеджирование***

В отличие от страхования, при хеджировании риск передается не страховщику или гаранту, а участникам финансового рынка путем заключения сделок с использованием производных финансовых инструментов (форварды, фьючерсы, опционы, свопы и т.д.). Как и при страховании, хеджирование требует отвлечения дополнительных ресурсов в виде уплаты опционной премии или внесения депозита. Данный метод наиболее подходит для снижения рыночных рисков.

### ***Лимитирование***

Лимитирование — это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов по различным банковским операциям (например, предоставление кредитов корпоративным клиентам строительной отрасли в общей сумме, не

превышающей 100 млрд руб.). Процесс установления лимитов допустимой величины риска должен быть гибким и, что еще более важно, нацеленным на будущее. Он основывается на изучении рынка, прогнозе, анализе чувствительности, здравом суждении и опыте банковских аналитиков.

### ***Диверсификация***

Диверсификация — это процесс распределения инвестируемых средств между различными объектами вложения капитала, которые непосредственно не связаны между собой, с целью снижения степени риска. Диверсификация рисков возможна по направлениям использования средств, отраслям, срокам, регионам и т.д. Данный метод наиболее подходит для снижения рыночных и кредитных рисков. Диверсификация, как правило, осуществляется путем лимитирования риска. Отличие состоит в том, что диверсификация применяется для снижения риска всего портфеля в целом (совокупность операций), а лимитирование — конкретной операции.

### ***Распределение***

Снижение риска может быть достигнуто путем его распределения между участниками сделки в виде включения риска в стоимость услуг: в процентную ставку (рисковая надбавка), комиссию, штрафные санкции и т.д. Данный метод наиболее применим для снижения кредитных рисков.

### ***Минимизация (нивелирование)***

Минимизация риска предполагает осуществление комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам и (или) на уменьшение (ограничение) размера потенциальных убытков. Минимизация риска происходит в первую очередь при помощи механизмов внутреннего контроля. В отличие от вышеуказанных способов снижения риска, минимизация риска эффективна *до*, а не после возникновения реальных убытков, т.к. ее основная цель — предотвращение риска (возможных убытков) банка.

### ***Политика управления рисками***

Политика управления рисками (далее — Политика) в банковской практике представляет собой документ, определяющий общие принципы, направления и подходы к управлению рисками банка, а также определение стратегии развития системы управления рисками. Реализация определенных Политикой принципов и задач банка по управлению рисками призвана сохранить оптимальный баланс между приемлемым уровнем риска, принимаемым на себя кредитной организацией, и прибылью, получаемой от банковской деятельности, а также интересами контрагентов, деловых партнеров и акционеров банка. Политика также призвана обеспечить позиционирование

на рынке банковских услуг, соответствующее эффективности и масштабам деятельности банка.

### ***Принципы Политики***

независимость подразделений, проводящих операции, и подразделений, контролирующих эти операции и связанные с ними риски;

платность, т.е. более высокому уровню риска должен соответствовать более высокий уровень требуемой доходности;

разумная диверсификация портфеля финансовых инструментов банка; обоснованность суждений – принятие решений на основе глубокой проработки и всестороннего анализа предполагаемых операций;

централизация системы и унификация процедур управления рисками; достаточность капитала на покрытие непредвиденных потерь по основным видам рисков.

### ***Основные задачи Политики***

формирование принципов и подходов к созданию качественного портфеля активов;

формирование портфеля активов с учетом достаточности капитала банка для покрытия присущих им рисков;

сохранение приемлемого уровня риска при росте объема операций; развитие системы управления рисками, совершенствование действующих и разработка новых подходов к управлению рисками;

развитие культуры риск-менеджмента в банке.

## **1.3. Классификация банковских рисков. Методы оценки и способы их снижения**

*Классификация рисков означает систематизацию множества рисков на основании определенных признаков и критериев (по причинам возникновения, по функциональным видам, по масштабам и т.д.), позволяющих объединить подмножества рисков в более общие понятия. Рассмотрим основные методы управления, оценки и снижения основных видов банковского риска: рыночного, риска ликвидности, операционного, правового, репутационного и кредитного.*

### 1.3.1. Рыночный риск

**Рыночный риск** — это риск возникновения у банка убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля и производных финансовых инструментов кредитной организации, а также курсов иностранных валют и (или) драгоценных металлов. Рыночный риск имеет макроэкономическую природу, т.е. источниками рыночных рисков являются макроэкономические показатели финансовой системы (индексы рынков, кривые процентных ставок и прочее).

#### Классификация риска

Существует три стандартных формы рыночных рисков:

*ценовой риск* — включает в себя фондовый риск (риск снижения стоимости ценных бумаг) и товарный риск (риск изменения цен товаров);

*валютный риск* — риск возникновения потерь, связанных с неблагоприятным изменением курсов иностранных валют и драгоценных металлов по открытым позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах;

*процентный риск* — риск возможных потерь в результате неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам банка.

#### Управление риском

Под управлением рыночными рисками понимается механизм ограничения величины возможных потерь по открытым позициям, которые могут быть понесены банком за установленный период времени с заданной вероятностью, путем установления системы соответствующих лимитов на каждый вид проводимых операций и способов контроля над соблюдением принятой системы лимитов. Возможные потери могут возникнуть из-за неблагоприятного движения курсов иностранных валют и курсов драгоценных металлов, котировок ценных бумаг, процентных ставок.

Внедрение систем управления рыночными рисками позволяет финансовым институтам:

- использовать адекватные процедуры оценки рыночных рисков;

- количественно выразить рыночный риск в той форме, которая дает возможность легко сравнить его с другими видами рисков, что позволит определять доходность бизнес-подразделений с учетом риска и принимать обоснованные решения по стратегическому развитию этих подразделений;

разработать способы снижения рыночного риска;

принимать обоснованные решения на основании полной информации по управлению портфелем, диверсификации финансовых инструментов и хеджирования рыночных рисков;

продемонстрировать международным рейтинговым агентствам высокий уровень управления рисками;

укрепить положительный имидж в глазах существующих и потенциальных клиентов, контрагентов и акционеров банка;

поднять профессиональный уровень сотрудников банка и общую корпоративную культуру за счет лучшего понимания рисков, которым подвержен банковский бизнес, а также за счет обучения передовым методам управления рисками.

### Методы оценки риска

Существуют различные методологии оценки возможных потерь по финансовым инструментам и портфелям, отметим основные из них:

- VaR (Value-at-Risk — «стоимость под риском»)
- Shortfall
- Аналитические подходы (например, дельта-гамма подход)
- Stress Testing (новая методика).

Рассмотрим наиболее распространенный метод количественной оценки величины рыночного риска торговых позиций — VaR:

**VaR** — это выраженная в денежных единицах базовой валюты оценка величины, которую не превысят ожидаемые в течение данного периода времени (временной горизонт) потери с заданной вероятностью (уровень доверия). Базой для оценки VaR является динамика курсов и цен инструментов за установленный период времени в прошлом.

Временной горизонт часто выбирается исходя из срока нахождения финансового инструмента в портфеле или его ликвидности, исходя из минимального реального срока, на протяжении которого можно реализовать на рынке данный инструмент без существенного убытка. Временной горизонт измеряется числом рабочих или торговых дней.

Уровень доверия, или вероятность, выбирается в зависимости от предпочтений по риску, выраженных в регламентирующих документах банка. На практике часто используется уровень в 95% и 99%. Базельский комитет по банковскому надзору рекомендует уровень в 99%, на который ориентируются надзорные органы.

Величина VaR рассчитывается тремя основными методами:

параметрическим;  
методом исторического моделирования;  
методом Монте-Карло.

Далее, проведен краткий обзор всех трех методов оценки риска методом VaR.

### ***Параметрический метод расчета VaR***

Данный метод может использоваться для оценки рыночного риска финансовых инструментов, по которым банк имеет открытую позицию. Стоит отметить, что параметрический метод плохо подходит для оценки риска активов с нелинейными ценовыми характеристиками. Основным недостатком данного метода является предположение о нормальном распределении доходностей финансовых инструментов, которое, как правило, не соответствует параметрам реального финансового рынка. Для параметрического расчета VaR необходимо регулярно рассчитывать волатильность котировок ценных бумаг, валютных курсов, процентных ставок или иных риск-факторов (переменная, от которой в наибольшей степени зависит изменение стоимости открытых банком позиций).

Базовая формула для определения VaR с учетом стоимости позиции актива имеет следующий вид:

$$VaR = V * \lambda * \sigma,$$

где:

$\lambda$  — квантиль нормального распределения для выбранного доверительного уровня. Квантиль показывает положение искомого значения случайной величины относительно среднего, выраженное в количестве стандартных отклонений доходности портфеля. При вероятности отклонения от среднего, равного 99%, квантиль нормального распределения составляет 2,326, при 95% — 1,645;

$\sigma$  — волатильность изменения риск-фактора. Волатильность — это стандартное (среднеквадратическое) отклонение изменения риск-фактора относительно его предыдущего значения;

$V$  — текущая стоимость открытой позиции. Под открытой позицией понимается рыночная стоимость финансовых инструментов, купленных или проданных банком для получения прибыли или иных целей таким образом, что количество финансовых инструментов, находящихся в рассматриваемый момент на балансовых или забалансовых счетах, не равно нулю.

### **Пример:**

*Инвестор владеет акциями компании стоимостью 10 млн. руб. Заданный уровень доверия 99% с временным горизонтом в один день. Однодневная волатильность цены акций ( $\sigma$ ) = 2,15.*

*$VaR = 10 * 2,33 * 2,15 = 50,09$  млн. руб.*

*Другими словами, вероятность того, что убытки инвестора превысят 50 млн. руб. в течение ближайших суток, равна 1 %. Убытки, превышающие 50 млн. руб., ожидаются в среднем один раз в 100 дней торгов.*

### **Метод исторического моделирования расчета VaR**

Данный метод основан на предположении о стационарности поведения рыночных цен в ближайшем будущем. Сначала выбирается период времени (число рабочих или торговых дней), за который отслеживаются исторические изменения цен всех активов, входящих в портфель. Для каждого периода времени моделируются сценарии изменения цены. Гипотетическая цена актива рассчитывается как его текущая цена, умноженная на прирост цены, соответствующий данному сценарию. Затем производится полная переоценка всего текущего портфеля по ценам, смоделированным на основе исторических сценариев, и для каждого сценария вычисляется, насколько может измениться стоимость текущего портфеля. После этого полученные результаты ранжируются по номерам в порядке убывания (от самого большого прироста до самого большого убытка). И, наконец, в соответствии с желаемым уровнем доверия величина VaR определяется как такой максимальный убыток, который равен абсолютной величине изменения с номером, равным целой части числа  $(1 - \text{квантиль при заданном уровне доверия}) * \text{число сценариев}$ .

В отличие от параметрического метода, метод исторического моделирования позволяет наглядно и полно оценить риск, он хорошо подходит для оценки риска активов с нелинейными ценовыми характеристиками. Преимущество исторического моделирования заключается в том, что он исключает высокое влияние модельного риска и основан на реально наблюдавшейся в прошлом модели, без учета предположений о нормальном распределении или какой-либо другой стохастической модели динамики цен на рынке. Стоит отметить, что при расчете VaR данным методом присутствует высокая вероятность ошибок измерения при малом периоде исторической выборки. Кроме того, из выборки не исключаются наиболее старые наблюдения, что резко ухудшает точность модели

### **Пример:**

*В 400 сценариях оказалось 300 случаев убытка и 100 случаев прироста. VaR (95%) — это абсолютная величина 21-го по величине убытка  $(400+1-1(1-$*

$0,05) \cdot 400 = 21$ , где  $0,05$  - квантиль при уровне доверия  $95\%$ ), т.е. изменения под номером 380.

### **Метод Монте-Карло расчета VaR**

Метод Монте-Карло, или метод стохастического моделирования, является самым сложным методом расчета VaR, однако его точность может быть значительно выше, чем у других методов. Метод Монте-Карло очень схож с методом исторического моделирования, он также основан на изменении цен активов, только с заданными параметрами распределения (математическим ожиданием, волатильностью). Метод Монте-Карло подразумевает осуществление большого количества испытаний – разовых моделирований развития ситуации на рынках с расчетом финансового результата по портфелю. В результате проведения данных испытаний будет получено распределение возможных финансовых результатов, на основе которого путем отсечения наихудших согласно выбранной доверительной вероятности может быть получена VaR-оценка. Метод Монте-Карло не подразумевает свертывания и обобщения формул для получения аналитической оценки портфеля в целом, поэтому и для результата по портфелю и для волатильностей и корреляций можно использовать значительно более сложные модели. Метод заключается в следующем. По ретроспективным данным (периоду времени) рассчитываются оценки математического ожидания и волатильность. С помощью датчика случайных чисел данные генерируются с помощью нормального распределения и заносятся в таблицу. Далее вычисляется траектория моделируемых цен по формуле натурального логарифма и производится переоценка стоимости портфеля.

Так как оценка VaR методом Монте-Карло практически всегда производится с использованием программных средств, данные модели могут представлять собой не формулы, а достаточно сложные подпрограммы. Таким образом, метод Монте-Карло позволяет использовать при расчете рисков модели практически любой сложности. Преимущество метода Монте-Карло заключается еще и в том, что предоставляется возможность использовать любые распределения. Кроме того, метод позволяет моделировать поведения рынков - трендов, кластеров высокой или низкой волатильности, меняющихся корреляций между факторами риска, сценариев "что-если" и т.д. При этом стоит отметить, что данный метод требует мощных вычислительных ресурсов и при простейших реализациях может оказаться близок к историческому или параметрическому VaR, что приведет к наследованию всех их недостатков.

Недостатком метода оценки рисков VaR является то, что он игнорирует очень многие значительные и интересные детали, необходимые для реального представления рыночных рисков. VaR не учитывает, какой вклад в

риск вносит рынок, какие структурные изменения портфеля увеличивают риск, а также какие инструменты хеджирования контролируют специфический риск. Модель не дает информации о наихудшем возможном убытке за пределами значения VaR (при заданном уровне доверия 95% остается неизвестным, какими могут быть потери в оставшихся 5% случаев).

В качестве альтернативной меры оценки рыночного риска может использоваться методология Shortfall, которая представляет собой среднюю величину потерь, превышающих VaR. Shortfall — более консервативная мера риска, чем VaR. Для одного и того же уровня вероятности Shortfall требует резервировать больший капитал. Таким образом, он позволяет учитывать большие потери, которые могут произойти с небольшой вероятностью. Он также более адекватно позволяет оценить риск в таком распространенном на практике случае, когда распределение потерь имеет «толстые хвосты» функции распределения (отклонения на краях распределения плотности вероятностей от нормального распределения).

### Расчет риска в соответствии с Положением ЦБ РФ №313-П

Величина рыночного риска включается в расчет норматива достаточности собственных средств (капитала) банка в соответствии с Инструкцией Банка России от 16.01.2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков». Порядок расчета кредитными организациями размера рыночных рисков предусмотрен Положением ЦБ РФ «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска» от 14.11.2007 г. N 313-П. Совокупная величина рыночного риска рассчитывается по формуле:

$$PP = 12,5 * (PP + \Phi P) + BP,$$

где:

PP — совокупная величина рыночного риска;

ПР — величина рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменениям процентных ставок (далее — процентный риск);

ФР — величина рыночного риска по финансовым инструментам, чувствительным к изменению текущей (справедливой) стоимости на долевые ценные бумаги;

ВР — величина рыночного риска по открытым кредитной организацией позициям в иностранных валютах и драгоценных металлах.

### Методы снижения рыночного риска

#### *Форвардное соглашение*

Этот метод защиты от процентного риска связан с заключением между банком и клиентом/контрагентом специального форвардного соглашения о предоставлении в оговоренный день ссуды в определенном размере и под

установленный процент или о купле-продаже иностранной валюты при фиксации в соглашении суммы сделки и форвардного обменного курса. Заключая такое соглашение, банк ограждает себя от риска потерь в случае падения на момент выдачи ссуды рыночных процентных ставок/обменного курса. При повышении же этих ставок/обменного курса выигрывает клиент/контрагент, получающий кредит/валюту за более низкую плату. Этот метод хеджирования, таким образом, позволяет разделить риск, связанный с колебанием процентных ставок или валютного курса между клиентом/контрагентом и кредитной организацией. Форварды заключаются на внебиржевом рынке (например, валюта на межбанковском рынке), поэтому количество товара может быть любым и зависит от соглашения между покупателем и продавцом.

### ***Фьючерсные контракты***

Фьючерсные контракты представляют право их владельцу на куплю или продажу соответствующего актива в будущем по заранее установленной цене. Фьючерсные контракты позволяют играть на колебаниях рыночной стоимости актива и уменьшать риск потерь от таких колебаний.

Фьючерсы (фьючерсные контракты) покупаются и продаются на бирже в виде стандартизированных порций товара или актива, называемых контрактами или лотами. При этом много фьючерсных контрактов вообще не предполагают поставку актива, просто происходят денежные взаиморасчеты.. Заключив форвардный контракт, участник не может выйти из него без согласия контрагента, поэтому отказ от обязательств по форварду может быть весьма проблематичным. От фьючерса же можно отказаться в любой момент, совершив по нему обратную сделку. В этом главные отличия фьючерса от форварда.

### ***Опцион***

Опцион бывает двух видов: европейский и американский. Европейский опцион предоставляет его держателю право, но не обязанность, купить (опцион «колл») или продать (опцион «пут») определенное количество активов по заранее установленной цене (цене исполнения) в момент окончания действия контракта. Американский опцион предоставляет его держателю право купить или продать определенное количество активов по заранее установленной цене исполнения в любое время до момента окончания действия контракта.

### ***Своп***

Своповым контрактом называется соглашение об обмене потока будущих платежей от одних активов на поток будущих платежей от других активов.

Одним из способов снижения процентного риска являются операции «своп» с процентами (процентный своп), когда две стороны заключают между собой

сделку, по условиям которой обязуются уплатить проценты друг другу по определенным обязательствам в заранее обусловленные сроки. Обычно происходит обмен процентных платежей по сделке с фиксированной ставкой против сделки с переменной (плавающей) ставкой. При этом сторона, обязующаяся произвести выплаты по фиксированным ставкам, рассчитывает на значительный рост за период сделки переменных ставок, а противоположная сторона - на их снижение. В результате сделки выигрывает та сторона, которая правильно спрогнозировала динамику процентных ставок.

Валютный своп представляет собой соглашение между двумя сторонами об обмене основной суммы и фиксированных процентных платежей по займу в одной валюте на другую.

**Страхование** рыночного риска — передача всего риска страховой организации (в России не распространено).

**Диверсификация** портфеля — включение в инвестиционный портфель из широкого круга ценных бумаг с целью избежания серьезных потерь в случае падения цен одной или нескольких ценных бумаг. Чем больше диверсифицирован портфель, тем меньший убыток он покажет при падении стоимости ценной бумаги одного эмитента при условии, что цена остальных бумаг не изменилась. Либо убытка не будет вообще, если другие ценные бумаги в портфеле выросли.

**Контроль расчетного риска контрагента** (риска несвоевременного выполнения и (или) невыполнения участником сделки обязательств по расчетам с ценными бумагами). Расчетный риск контрагента, возникающий при совершении сделок на внебиржевом рынке, ограничивается преимущественным заключением договоров с условиями предоплаты и предпоставки.

### **Установление позиционных лимитов**

В целях ограничения рыночных рисков банк устанавливает следующие позиционные лимиты: лимиты по видам инструментов (акции, облигации, сделки РЕПО, производные финансовые инструменты); лимиты на портфели (отдельные портфели финансовых инструментов); лимиты на отдельные инструменты. Позиционные лимиты позволяют ограничить позицию по определенным инструментам и снизить риск концентрации портфеля.

Риск концентрации портфеля — это вероятность финансовых потерь банка в результате чрезмерной концентрации однородных финансовых инструментов, подверженных сходным факторам риска. Утверждение лимитов, ограничивающих риск концентрации, осуществляется на основании аналитических данных и расчетов. Мониторинг риска концентрации портфелей осуществляется на ежедневной основе посредством составления отчета о состоянии портфеля ценных бумаг и операциях на рынке МБК. При опре-

делении позиционных лимитов производится всесторонний и комплексный анализ финансового состояния эмитента ценных бумаг. Расчетное значение VaR служит базой для установления позиционных лимитов.

### ***Выдача кредитов с плавающей процентной ставкой***

Такие меры позволяют банку вносить соответствующие изменения в размер процентной ставки по выданному кредиту в соответствии с колебаниями рыночных процентных ставок. В результате банк получает возможность избежать вероятных потерь в случае повышения рыночной нормы ссудного процента. Здесь необходимо предусмотреть условия, на основании которых будет производиться уменьшение ставки с учетом п. 3.7.2.2 Положения ЦБ РФ №254-П, иначе ссуда будет считаться реструктурированной.

### ***Согласование активов и пассивов по срокам***

Возможно как по всему балансу банка (макрохеджирование), так и по конкретному активу и конкретному пассиву (микрохеджирование). Для максимального хеджирования процентного риска сроки возврата по активу и пассиву должны полностью совпадать, что, однако, значительным образом ограничивает маневренность в деятельности банка. Вследствие этого допускается разрыв между соответствующими по срокам суммами актива и пассива. В целях управления данной разницей банки устанавливают обычно нормы соответствия активов и пассивов по сроку для тех их видов, которые чувствительны к изменениям процентных ставок. Если ожидается, что ставки процента будут возрастать, то разница должна быть положительной. Это приведет к тому, что в категорию с более высокими ставками переместится больше активов, чем пассивов, и чистый процентный доход банка увеличится сверх ожидаемого. Напротив, при ожидаемом снижении процентных ставок разница должна быть отрицательной.

## **1.3.2. Риск ликвидности**

***Риск ликвидности*** — это риск потерь, вызванный несоответствием сроков погашения обязательств по активам и пассивам. К этим же потерям необходимо относить недополученную прибыль, связанную с отвлечением ресурсов для поддержания ликвидности.

### **Классификация риска**

Риск ликвидности можно разбить на две категории:

*Риск рыночной ликвидности* связан с потерями, которые может понести участник из-за недостаточной ликвидности рынка, когда реальная цена сделки сильно отличается от рыночной цены в худшую сторону.

*Риск балансовой ликвидности или неплатежеспособности* заключается в том, что кредитная организация может оказаться неплатежеспособной и не сможет выполнить свои обязательства перед кредиторами, вкладчиками и прочими контрагентами в силу нехватки наличных средств или других высоколиквидных активов.

Риск неплатежеспособности может возникнуть из-за сбоев в функционировании расчетных систем (системный риск), несбалансированной структуре будущих платежей (технический риск) и изменения субъективного мнения участников рынка о платежеспособности компании.

Баланс банка является ликвидным, если его состояние позволяет за счет быстрой реализации актива покрывать срочные обязательства по пассиву.

### **Структура баланса банка**

Балансовые счета разделяют на активные и пассивные. Средства на пассивных счетах являются ресурсами банка для кредитования и проведения других банковских операций. Задолженность на активных счетах показывает направление использования этих ресурсов. На внебалансовых счетах отражается движение ценностей и документов, поступающих в учреждения банков на хранение, инкассо или комиссию. Сюда относятся также документы по оплате государственной пошлины, бланки строгой отчетности, бланки акций, акций по поручению, документы по аккредитиву, другие документы и ценности.

### **Статьи актива баланса**

Расположены по степени снижения ликвидности):

кассовые активы (наличность, резервы в ЦБ РФ, средства на корреспондентском счете в РКЦ территориального управления ЦБ РФ), средства в других коммерческих банках;

вложения средств в ценные бумаги, коммерческие векселя, ценные государственные бумаги правительственных организаций, местных органов власти и т.д. (например, краткосрочные коммерческие векселя сроком обращения до 5 лет, выписанные первоклассными кредитоспособными заемщиками, которые реализуются на денежном рынке, ГКО (государственные краткосрочные облигации), ОГСЗ (облигации государственного сберегательного займа), ОГВВЗ (облигации государственного внутреннего валютного займа);

кредиты, выданные предприятиям, организациям, индивидуальным заемщикам, а также другим коммерческим банкам. Эти активы баланса относятся к низколиквидным вложениям, так как банки несут риски по их своевременному погашению и превращению в первоклассные ликвидные средства; - капиталовложения, то есть инвестирование средств в движимое и недвижимое имущество, создание филиалов, совместных предприятий и т.д.

### ***Статьи пассива баланса***

собственные средства: уставный, резервный, нераспределенная прибыль;

привлеченные средства: средства на расчетных счетах предприятий и кредитных учреждений-корреспондентов;

счета бюджета и бюджетных организаций; вклады граждан и депозиты организаций; межбанковские кредиты.

Основное место в ресурсах банка занимают привлеченные депозиты, расчетные и текущие счета. На долю привлеченных средств приходится до 90% средств в большинстве коммерческих банков. Оптимальная прибыльность и ликвидность банка жестко детерминирована оптимальной структурой баланса, которая может быть достигнута лишь при эффективном управлении пассивами и активами баланса. Чем выше доля привлеченных на срочной основе ресурсов (управляемых пассивов) в общей сумме заемных средств, тем легче банку поддерживать нужную сбалансированность между активами и пассивами по срокам и суммам, следовательно, тем выше ликвидность кредитной организации.

### **Управление риском**

Основной целью управления ликвидностью является поддержание такого состояния структуры активов и пассивов банка по видам и срокам до погашения, которое позволяло бы банку:

обеспечивать своевременное выполнение обязательств;

удовлетворять спрос клиентов на кредитные ресурсы;

поддерживать репутацию среди клиентов и контрагентов банка как надежного финансового института, уделяющего особое внимание регулированию риска ликвидности.

Условием эффективного управления ликвидностью является наличие в кредитной организации официально утвержденного и при необходимости пересматриваемого руководящим органом кредитной организации документа о Политике в сфере управления и контроля за состоянием ликвидности.

Указанный документ должен содержать систему требований к организации работы по управлению ликвидностью. Основным принципом такой Политики является эффективное управление ликвидностью с учетом обеспечения необходимого объема резервов, в случае возникновения кризисной ситуации.

### ***Система управления рисками*** (далее — СУР)

СУР включает в себя:

анализ разрыва в сроках погашения требований и обязательств, сгруппированных по срокам (до востребования, от 1 до 30 дней, от 31 до 90 дней и т.д.);

установление лимитов и ставок привлечения/размещения средств по отдельным инструментам и (или) срокам;

разработка сценариев и мероприятий по восстановлению ликвидности банка;

контроль за выполнением установленных процедур по управлению ликвидностью.

В целях оптимизации управления риском ликвидности целесообразно разделить осуществлять управление риском *текущей ликвидности* (способности банка обеспечивать своевременное выполнение обязательств со сроками погашения до 30 дней, а также обязательств, предусматривающих право досрочного отзыва) и *структурной ликвидности* (способности банка обеспечивать своевременное выполнение обязательств со сроками погашения свыше 30 дней). Мониторинг текущего и прогнозного состояния краткосрочной ликвидности осуществляется ежедневно на основе составления платежного календаря и прогноза потребности в ресурсах в краткосрочном периоде. Мониторинг состояния структурной ликвидности осуществляется путем регулярного составления текущего и прогнозных отчетов о разрывах по срокам погашения активов и пассивов.

Необходимо отметить, что большую роль в регулировании рублевой ликвидности играют механизмы ЦБ РФ по формированию обязательных резервов, а также рефинансирования кредитных организаций. Механизм усреднения обязательных резервов является наиболее доступным инструментом регулирования текущей ликвидности. Суть его заключается в том, что кредитная организация получает право не перечислять в ЦБ РФ часть обязательных резервов в размере определенной величины, но поддерживать определенный неснижаемый остаток на своем корсчете в ЦБ. Основным документом регулирования ликвидности банка является Инструкция Банка России от 16.01.2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков».

Инструкция устанавливает числовые значения и методику расчета следующих обязательных нормативов банка:

- достаточности собственных средств (капитала) банка;
- ликвидности банка;
- максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков;
- максимального размера крупных кредитных рисков;
- максимального размера кредитов, банковских гарантий и поручительств, предоставленных банком своим участникам (акционерам);
- совокупной величины риска по инсайдерам банка;
- использования собственных средств (капитала) банков для приобретения акций (долей) других юридических лиц.

Ликвидность банка зависит не только от ликвидности баланса, но и от ряда других факторов. К их числу относятся:

- политическая и экономическая ситуация в стране или регионе;
- состояние денежного рынка;
- возможность рефинансирования в Центральном банке;
- развитость рынка ценных бумаг;
- наличие и совершенство залогового и банковского законодательства;
- обеспеченность собственным капиталом банка;
- надежность клиентов и банков-партнеров;
- уровень менеджмента в банке;
- специализация и разнообразие банковских услуг данного кредитного учреждения;
- прочие факторы.

## **Методы оценки риска**

### ***Коэффициентный анализ***

Наиболее распространенные методы оценки риска ликвидности кредитных организаций основываются на использовании различных расчетных коэффициентов, показывающих соотношение между объемами активов и пассивов. Расчетные коэффициенты ликвидности в виде экономических нормативов входят в состав обязательной отчетности кредитных организаций и используются регуляторами для контроля соблюдения банком достаточного уровня ликвидности. Коэффициентный анализ проводится на основе балан-

совых данных банка. При определении балансовой ликвидности рассчитываются показатели мгновенной, текущей и долгосрочной ликвидности в порядке, предусмотренном Инструкцией Банка России от 16.01.2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков». Рассмотрим более подробно нормативы ликвидности банка, установленные Инструкцией №110-И.

1)  $H2 \geq 15\%$  (*норматив мгновенной ликвидности*)

Регулирует риск потери банком ликвидности в течение одного операционного дня. Определяет минимальное отношение суммы высоколиквидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования.

2)  $H3 \geq 50\%$  (*норматив текущей ликвидности*)

Регулирует риск потери банком ликвидности в течение ближайших к дате расчета норматива 30 календарных дней. Определяет минимальное отношение суммы ликвидных активов банка к сумме обязательств (пассивов) банка по счетам до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней, скорректированных на величину минимального совокупного остатка средств по счетам физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций) до востребования и со сроком исполнения обязательств в ближайшие 30 календарных дней.

3)  $H4 \leq 120\%$  (*норматив долгосрочной ликвидности*)

Регулирует риск потери банком ликвидности в результате размещения средств в долгосрочные активы. Определяет максимально допустимое отношение кредитных требований банка с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней к собственным средствам (капиталу) банка и обязательствам (пассивам) с оставшимся сроком до даты погашения свыше 365 или 366 календарных дней, скорректированным на величину минимального совокупного остатка средств по счетам со сроком исполнения обязательств до 365 календарных дней и счетам до востребования физических и юридических лиц (кроме кредитных организаций).

4)  $H5 \geq 20\%$  (*норматив общей ликвидности*)

Регулирует общий риск потери банком ликвидности и определяет минимальное отношение ликвидных активов к суммарным активам банка.

Хотелось бы отметить еще раз, что и низкие значения ликвидности, и их избыточный уровень свидетельствуют о негативных тенденциях. В первом случае – это неспособность обслуживать платежи, во втором – эффективно распоряжаться свободными ресурсами. Поэтому оптимальный уровень ликвидности банковской системы — одна из основ ее устойчивости.

Стоит обратить внимание, что данный метод анализа и контроля предполагает лишь качественную оценку риска ликвидности и не позволяет адекватно измерить количественную величину потенциальных убытков, которые кредитная организация может понести в будущем при неэффективном управлении риском ликвидности. Отсутствие такой оценки может привести либо к неоптимальному использованию кредитной организацией имеющихся ресурсов, либо к принятию на себя неадекватно больших рисков.

### ***ГЭП-анализ***

В настоящий момент для оценки ликвидности в российских банках используется стандартный ГЭП-анализ объемно-временной структуры (ОВС) активов и пассивов, распределенных по срокам к погашению, а также таблицы платежного календаря. Метод ГЭП является методом анализа разрыва в сроках погашения требований и обязательств. На практике разрыв в ликвидности определяется как разность между активами и пассивами, погашение и возврат которых приходится в данный момент. Разрыв ликвидности представляет в абсолютном выражении информацию о соответствии или несоответствии объемов ресурсов объемам вложений на конкретную дату. В результате анализа возникает диаграмма разрывов по основным валютам. Далее осуществляется лимитирование допустимой величины отношения разрыва в тот или иной момент к сумме пассивов в тот или иной момент. Обычно отдельно проводится анализ требований и обязательств в рублях и иностранной валюте. В процессе анализа рассчитываются следующие показатели и коэффициенты:

#### ***1) Показатель избытка (дефицита) ликвидности***

Определяется в абсолютном выражении как разница между общей суммой активов и обязательств, рассчитанных нарастающим итогом по срокам погашения. Положительное значение данного показателя (избыток ликвидности) означает, что кредитная организация может выполнить свои обязательства сроком погашения, например, от «до востребования» до 30 дней включительно. Отрицательное значение (дефицит ликвидности) показывает сумму обязательств сроком погашения от «до востребования» до 30 дней включительно, не покрытых активами кредитной организации сроком погашения от «до востребования» до 30 дней включительно.

#### ***2) Коэффициенты избытка (дефицита) ликвидности***

Определяются как процентное отношение величины избытка (дефицита) ликвидности, рассчитанное нарастающим итогом к общей сумме обязательств. Кредитным организациям рекомендуется самостоятельно устанавливать предельные значения коэффициентов избытка (дефицита) ликвидности. Банк России рекомендует следующие сроки, по которым кредитным организациям следует устанавливать предельные значения: срок погашения

от «до востребования» до 7 дней; срок погашения от «до востребования» до 30 дней; срок погашения от «до востребования» до 1 года.

Пример расчета дефицита (избытка) ликвидности и коэффициентов ликвидности отражен в рекомендуемой таблице для анализа ликвидности в Письме ЦБ РФ от 27.07.2000 г. №139-Т «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций».

Анализ риска потери ликвидности проводится с использованием Приложения 17 «Сведения об активах и пассивах по срокам востребования и погашения» (форма №125) к Инструкции Банка России №17 от 01.10.1997 г.

### Сценарное моделирование рисков

Недостаток ГЭП-анализа состоит в том, что получаемый отчет о ликвидности статичен, не отражает динамики интенсивности потоков платежей, и на его основе нельзя оценить реальную потребность банка в финансировании в случае наступления неблагоприятных событий, влияющих на ликвидность банка. Для этого Казначейством России была сформулирована задача по разработке специальной методологии сценарного анализа оттока/притока средств, оценки и прогнозирования допустимой величины разрывов ликвидности для цели формирования адекватного набора мероприятий управления ликвидностью. В соответствии с рекомендациями Базельского комитета и изданными на их основе Банком России рекомендациями по анализу ликвидности кредитных организаций (Письмо №139-Т от 27.07.2000 г.) прогнозные таблицы потоков платежей рекомендуется составлять для нескольких сценариев состояния ликвидности.

Методы сценарного анализа (стресс-тестирование) используются для оценки потенциального воздействия на риск ликвидности ряда различных изменений факторов риска, которые соответствуют исключительным, но вполне вероятным событиям, в общем виде не поддающимся прогнозированию. Формулу сценарного анализа можно представить следующим образом:

*Бизнес банка = текущая позиция + новый бизнес*

где:

текущая позиция — это позиция банка на отчетную дату (считывается из хранилища);

новый бизнес — это прогноз по новым объемам привлечения/размещения средств.

Существуют следующие типы сценариев:

стандартный сценарий без кризисных ситуаций;

сценарий «кризис в банке»: усиление оттока клиентских средств, закрытие ряда источников покупной ликвидности;

сценарий «кризис рынка»: падение рыночных цен на финансовые инструменты, прекращение торгов, неликвидный рынок ценных бумаг, большой отток клиентских средств.

### ***VaR-анализ портфеля с учетом риска ликвидности***

Риск рыночной ликвидности учитывается при оценке рыночного риска при помощи метода VaR, который более подробно рассмотрен выше.

Мерой риска рыночной ликвидности может служить реализованный спред. Следует отметить, что рассчитать данную величину весьма проблематично. Спред измеряет вязкость рынка, которая показывает, как далеко отклоняется цена реальной сделки от средней рыночной. Величину реализованного спреда можно вычислить как разность между средневзвешенными ценами сделок за определенный период времени, совершенных по цене спроса, и сделок, совершенных по цене предложения. Чем больше данная величина отличается от наблюдаемого спреда, тем сильнее транзакционные издержки (издержки от заключения сделки) зависят от объема сделки. Формула для определения VaR с учетом риска ликвидности имеет следующий вид:

$$VAR = V * \lambda * \sigma * u$$

где:

$u$  – спред, ( $u = \ln * \text{цена предложения} / \text{цена спроса}$ )

### **Методы снижения риска**

В целях поддержания ликвидности банк использует следующие методы:

Поддержание определенного резерва текущей ликвидности в размере, достаточном для полного покрытия обязательств банка.

Введение лимитов для ограничения разрывов в структуре активов и пассивов по срокам и по валютам. Система лимитов включает в себя:

предельные суммы (нормативные значения), рассчитанные в процентах от капитала и (или) обязательств соответствующего срока, ограничивающие дефицит или избыток средств по базовым срокам (включая кумулятивный метод);

допустимые сроки превышения предельных сумм и (или) сроки возвращения в рамки допустимых интервалов (в случае превышения нормативов банк разрабатывает мероприятия по устранению нарушения структуры активов/пассивов).

Централизованное управление структурной ликвидностью банка, т.е. делегирование региональным подразделениям полномочий по управлению только мгновенной ликвидностью.

Диверсификация пассивов и активов.

Ограничение по размерам сделки (снижение доли крупных ссуд и вкладов в общей структуре портфеля).

Изменение ставок для привлечения краткосрочных и долгосрочных кредитов (депозитов).

Прекращение проведения операций по кредитованию юридических и физических лиц.

Реструктуризация активов, в т.ч. продажа части активов из пакета ценных бумаг банка.

Реструктуризация краткосрочных обязательств в долгосрочные обязательства и (или) субординированные кредиты/депозиты.

Прекращение досрочного учета векселей банка.

Разработка и внедрение новых видов депозитов юридических лиц и вкладов физических лиц с интересующим банк сроком погашения.

Получение субординированных займов (кредитов).

Увеличение уставного капитала банка.

Прогнозирование разрывов текущей ликвидности, расчет и поддержание резерва текущей ликвидности в размере, достаточном для полного покрытия обязательств банка со сроками погашения до 30 дней.

Прогнозирование структуры активов и пассивов.

### 1.3.3. Операционный риск

**Операционный риск** — это вероятность возникновения убытков в результате недостатков или ошибок во внутренних процессах банка, в действиях сотрудников и иных лиц, в работе информационных систем, либо вследствие внешнего воздействия.

#### Классификация риска

Базельский комитет предлагает следующую классификацию источников операционного риска:

персонал (намеренные действия сотрудников компании, которые могут нанести ущерб ее деятельности);

процессы (ошибки и некорректное исполнение операций в ходе осуществления бизнес-процессов либо исполнения должностных обязанностей);

системы (нарушение текущей деятельности в результате сбоя информационных систем или недоступности сервиса);

внешняя среда (атаки либо иные угрозы, исходящие из внешней среды, которые не могут управляться компанией и выходят за рамки ее непосредственного контроля).

В Письме Банка России «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» от 24.05.2005 г. №76-Т, классификация риска предлагается с точки зрения возможных убытков под влиянием внутренних и внешних факторов, к которым может привести операционный риск.

***Внутренними и внешними источниками*** (причинами) операционного риска являются:

случайные или преднамеренные действия физических или юридических лиц, направленные против интересов кредитной организации (риск недобросовестного исполнения персоналом банка своих служебных обязанностей, риск перегрузки персонала, риск ошибок при вводе данных, риск предоставления клиентом неверной или неполной информации и т.д.);

несовершенство организационной структуры кредитной организации в части распределения полномочий подразделений и служащих (риск неверной организационной структуры банка); порядков и процедур совершения банковских операций и других сделок, их документирования и отражения в учете (риск методологии, правовой риск и т.д.); несоблюдение служащими установленных порядков и процедур; неэффективность внутреннего контроля;

сбои в функционировании систем и оборудования, другими словами технологический риск;

неблагоприятные внешние обстоятельства, находящиеся вне контроля кредитной организации (риск хищения активов, риск несанкционированного проникновения в процессы банка и т.д.);

прочее.

***Операционные потери могут быть в виде:***

Прямых потерь:

снижения стоимости активов;

досрочного списания (выбытия) материальных активов;

денежных выплат в виде судебных издержек, взысканий по решению суда, штрафных санкций надзорных органов и т.д.;

денежных выплат клиентам и контрагентам, а также служащим кредитной организации в целях компенсации им во внесудебном порядке убытков, понесенных ими по вине кредитной организации;

затрат на восстановление хозяйственной деятельности и устранение последствий ошибок, аварий, стихийных бедствий и других аналогичных обстоятельств;

прочие затраты, связанные с устранением причин возникновения и реализации риска.

Косвенных потерь (не выражающихся напрямую в денежном эквиваленте, но косвенно влияющих на финансовый результат):

потеря деловой репутации;

недополученные запланированные доходы;

приостановка деятельности в результате неблагоприятного события (технологический сбой);

отток клиентов и т.д.

В российской практике областью повышенного операционного риска являются информационные технологии, которые составляют значительную долю в структуре общих расходов многих финансовых организаций.

### Управление риском

Система управления операционным риском намного сложнее, чем, например, рыночным или кредитным, по следующим причинам:

операционный риск является внутренним риском для финансовой организации, поэтому крайне сложно создать универсальный перечень причин возникновения данного вида риска;

операционный риск очень сложно оценить количественным методом.

Важной составляющей системы управления операционным риском является контроль и регулярная отчетность. Под управлением операционным риском понимается минимизация возможных операционных потерь. Она обеспечивается с помощью:

комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к операционным потерям, и

(или) на уменьшение (ограничение) размера потенциальных операционных потерь;

мер по обеспечению непрерывности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и других сделок;

планирования и разработки сценариев на случай непредвиденных ситуаций;

обеспечения оперативного восстановления бизнеса в случае наступления чрезвычайных ситуаций; - разработки и реализации мероприятий по ограничению и нейтрализации выявленных критических зон риска;

развития банковских технологий, правил и процедур совершения операций;

защиты информации;

развития системы автоматизации;

прочих мер.

В целях *мониторинга операционного риска* применяется система индикаторов уровня операционного риска (фиксирования событий), т.е. показателей, которые связаны с уровнем операционного риска, принимаемого кредитной организацией. При определении индикатора риска формулируется гипотеза о существовании в банке объективного измеримого количественного показателя риска, который характеризует определенную группу потерь. В качестве индикаторов уровня операционного риска могут быть использованы:

сведения о количестве несостоявшихся или незавершенных банковских операций и других сделок, увеличении их частоты или объемов;

текучести кадров;

частота допускаемых ошибок и нарушений;

прочее.

Для каждого индикатора рекомендуется установить лимиты (пороговые значения), что позволит обеспечить выявление значимых для кредитной организации операционных рисков и своевременное адекватное воздействие на них.

### **Методы оценки риска**

Базельский комитет предлагает три подхода к расчету размера капитала на покрытие операционного риска:

### ***одоход на основе базового индикатора***

Данный подход основан на прямой зависимости уровня операционного риска (коэффициента резервирования) от масштабов деятельности организации (валового дохода).

В настоящее время коэффициент резервирования капитала под операционный риск составляет 15% от средней величины валового дохода за три последних года.

### ***Стандартный подход***

В отличие от подхода на основе базового индикатора, стандартный подход позволяет учитывать особенности возникновения операционного риска в различных направлениях деятельности и определяет размер резервируемого капитала от валового дохода в разрезе стандартных видов деятельности банка.

Базельский комитет предлагает следующие коэффициенты резервирования в разрезе восьми основных видов деятельности банка:

| <b>Направление деятельности</b>             | <b>Резерв от валового дохода за три последних года</b> |
|---|--|
| Корпоративные финансы                       | 18 %   |
| Торговые операции                           | 18 %   |
| Розничное банковское обслуживание           | 12 %   |
| Коммерческое банковское обслуживание        | 15 %   |
| Услуги по осуществлению платежей и расчетов | 18 %   |
| Агентские услуги                            | 15 %   |
| Управление активами                         | 12 %   |
| Розничные брокерские операции               | 12 %   |

### ***Передовые подходы***

Передовые подходы к оценке операционного риска предполагают использование собственных моделей анализа риска. Банки могут применять свои модели оценки операционного риска с разрешения надзорных органов при условии, что они удовлетворяют определенным количественным и качественным критериям. Внутрибанковские методы оценки риска должны основываться на статистике банка по операционным потерям в течении как минимум пяти лет.

В соответствии с Письмом Банка России «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях» от 24.05.2005 г. №76-Т, рекомендуются следующие методы оценки риска:

***Статистический анализ распределения фактических убытков***

Методы, основанные на применении статистического анализа распределения фактических убытков, позволяют сделать прогноз потенциальных операционных убытков исходя из размеров операционных убытков, имевших место в данной кредитной организации в прошлом. При применении этих методов в качестве исходных данных рекомендуется использовать информацию, накопленную в аналитической базе данных о понесенных операционных убытках.

***Балльно-весовой метод*** (метод оценочных карт)

Сущность балльно-весаого метода заключается в оценке операционного риска в сопоставлении с мерами по его минимизации. На основе экспертного анализа выбираются информативные для целей управления операционным риском показатели и определяется их относительная значимость (весовые коэффициенты). Затем выбранные показатели сводятся в таблицы (оценочные карты) и оцениваются с использованием различных шкал. Полученные результаты обрабатываются с учетом весовых коэффициентов и сопоставляются в разрезе направлений деятельности кредитной организации, отдельных видов банковских операций и других сделок. Применение балльно-весаого метода (метода оценочных карт) наряду с оценкой операционного риска позволяет выявить слабые и сильные стороны в управлении операционным риском.

***Моделирование***

В рамках метода моделирования на основе экспертного анализа для направлений деятельности кредитной организации, отдельных видов банковских операций и других сделок определяются возможные сценарии возникновения событий или обстоятельств, приводящих к операционным убыткам, и разрабатывается модель распределения частоты возникновения и размеров убытков, которая затем используется для оценки операционного риска.

***Способы снижения риска***

В качестве методов ограничения операционного риска можно предложить:

разделение функций по проведению сделок, которые должны производиться сотрудниками отдельных независимых подразделений, в целях персональной ответственности за каждую операцию и исключения возможности провести финансовую операцию от начала до конца, не уведомив иные подразделения;

создание контрольной среды, то есть наличие встроенной системы контроля в ежедневные операции в целях повторного контроля операций со

стороны независимого контролера путем подтверждения или двойного ввода информации;

введение мер операционной, технической и физической безопасности (например, путем ограничения физического и логического доступа к информации с помощью шифрования, паролей и т.д.);

обеспечение хранения, обработки и передачи данных, наличие дублирующих мощностей в телекоммуникационных и вычислительных сетях, обеспечение целостности данных и программного обеспечения;

разработку планов и сценариев действий в чрезвычайных ситуациях и наличие возможности оперативного восстановления бизнеса в целях обеспечения непрерывности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и сделок;

определение приемлемого уровня операционных рисков, присущих деятельности банка на финансовых рынках, и установление лимитов. Для большинства операций достаточным лимитом будет служить объемный лимит, ограничивающий оборот в рамках той или иной деятельности или объемы вложений в определенные активы/пассивы. Целесообразным может быть лимитирование величин отдельных операций, проводимых под операционным риском;

юридический контроль оформления операций (договоры и прочие документы);

подтверждение сделки контрагентом, т.е. проведение расчетов только по факту получения от контрагента подтверждения сделки по надежным каналам связи;

наблюдение за операционными рисками с целью принятия мер по поддержанию рисков на приемлемом уровне;

контроль правильности, адекватности и полноты применения утвержденных процедур контроля и управления определенным уровнем рисков, а также независимая оценка результатов деятельности;

передача операционного риска третьим лицам путем страхования и аутсорсинга (привлечение специализированной сторонней организации для выполнения отдельных видов работ/услуг) или отказ от осуществления определенных видов сделок.

### 1.3.4. Правовой риск

**Правовой риск** — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие того, что условия договора окажется невозможным выполнить по действующему законодательству или же что договор окажется не-

надлежащим образом оформлен (в т.ч. потери из-за «пробелов» или нарушения юридических требований действующего законодательства).

### **Классификация рисков**

В соответствии с Письмом Банка России от 30.06.2005 г. №92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации», классификация риска предлагается с точки зрения возможных убытков под влиянием внутренних и внешних факторов, к которым может привести правовой риск.

#### ***К внутренним факторам (причинам) относятся:***

несоблюдение кредитной организацией требований нормативных правовых актов, заключенных договоров, учредительных и внутренних документов;

несоответствие внутренних документов банка действующему законодательству РФ;

неспособность банка своевременно приводить свою деятельность и внутренние документы в соответствие с произошедшими изменениями законодательства;

неэффективная организация правовой работы, приводящая к правовым ошибкам в деятельности банка вследствие действий работников или органов управления кредитной организации;

нарушение банком условий договоров;

недостаточная проработка банком юридических вопросов.

#### ***К внешним факторам (причинам) относятся:***

несовершенство правовой системы: отсутствие достаточного правового регулирования; противоречивость законодательства РФ и его подверженность изменениям; несовершенство методов государственного регулирования и (или) надзора; некорректное применение законодательства иностранного государства и (или) норм международного права;

нарушения клиентами и (или) контрагентами банка нормативных правовых актов, а также условий договоров;

нахождение банка, его филиалов, дочерних и зависимых организаций, клиентов и контрагентов под юрисдикцией различных государств.

#### ***Правовые потери могут быть в виде:***

снижения стоимости активов;

досрочного списания (выбытия) материальных активов;

денежных выплат на основании постановлений (решений) судов, решений органов, на то уполномоченных в соответствии с законодательством Российской Федерации;

денежных выплат клиентам и контрагентам, а также служащим кредитной организации в целях компенсации им во внесудебном порядке убытков, понесенных ими по вине кредитной организации в силу несоблюдения последней законодательства;

прочих убытков.

### **Управление риском**

Основная цель системы управления правовым риском — уменьшение (исключение) возможных убытков, в том числе в виде выплат денежных средств на основании постановлений (решений) судов. Поскольку правовые риски возникают во всех секторах банковской деятельности и на всех уровнях работы банка, в управление правовыми рисками предусматривается вовлечение всего персонала банка. Можно отметить следующие принципы управления риском:

#### ***Принцип обеспечения правомерности совершаемых банковских операций***

В целях обеспечения поддержания правового риска на приемлемом уровне в банке действуют порядки согласования условий договоров и сделок до их заключения, в том числе порядки их согласования с юридической службой банка.

#### ***Принцип «знай своего клиента»***

Принцип включает в себя: мониторинг движения и изменения объемов денежных потоков по банковским счетам, в том числе в результате осуществления операций с повышенной степенью риска; мониторинг движения денежных средств и иного имущества, находящегося в доверительном управлении кредитной организации, а также иных операций по счетам клиентов и контрагентов, осуществляемых кредитной организацией, для принятия своевременных мер по минимизации типичных банковских рисков (например, кредитного, рыночного, операционного, ликвидности, правового и других), для выявления подозрительных операций. Подозрительные операции включают в себя операции, связанные с легализацией (отмыванием) доходов, полученных преступным путем. Контролируется соответствие деятельности банка обычаям делового оборота и принципам профессиональной этики. В целях соблюдения данного принципа в банке должна быть разработана адекватная политика и процедуры, включающие порядок осуществления банковских операций и других сделок, программы идентифи-

кации клиентов, установления и идентификации выгодоприобретателей по ним, мониторинг движения денежных потоков по банковским счетам.

***Принцип ответственности руководителей подразделений банка за управление правовым риском, присущего функциям, которые выполняются в подразделениях***

Управление правовыми рисками является неотъемлемой частью управления бизнесом. Эффективная система управления правовыми рисками помогает решать одну из стратегических задач банка — повышение уровня управляемости бизнеса. Выполнение отдельной бизнес-функции подразумевает обязанность руководителей подразделений выявлять и контролировать правовые риски в пределах своей компетенции и функций.

***Принцип управления правовым риском на основе экономической целесообразности***

Цель управления правовыми рисками — минимизация возможных потерь банка с учетом стоимости их контроля. Определение приоритетных мер по контролю правовых рисков должно быть реализовано экономически эффективно, с оценкой соотношения расходов на внедрение контрольных процедур и размеров возможных потерь. Весь процесс управления рисками должен быть неразрывно связан с бизнес-процессами и операциями банка и должен быть ориентирован на поиск и принятие конкретных решений, которые позволят минимизировать возможные убытки.

***Принцип комплексности и непрерывности***

Одна из основных задач управления правовым риском — создание единой «картины» существующего правового риска, который может оказывать негативный эффект на деятельность банка. Принцип комплексности подразумевает взаимодействие всех подразделений банка в процессе выявления и оценки, мониторинга и минимизации правовых рисков. Система управления правовым риском является одним из инструментов управления бизнесом, она должна развиваться и совершенствоваться вместе с потребностями бизнеса.

***Принцип использования количественной и качественной оценки правовых рисков***

Одновременно используется как качественная, так и количественная оценка правовых рисков. Количественная и качественная оценки рисков могут использоваться по отдельности или вместе, в зависимости от необходимости. Основной и приоритетной является количественная оценка, поскольку она представляет собой абсолютный показатель и позволяет принимать бизнес-решения. Качественная оценка рисков представляет собой процесс идентификации рисков и определения «особо опасных» видов рисков, требующих

быстрого реагирования. В качестве качественной оценки риска можно привести следующий пример: заключение кредитного договора с отсутствием в нем права банка на досрочное истребование кредита в случае нарушения заемщиком существенных условий договора, например, превышение долговой нагрузки (количественно это не выразить, в то время как риски при этом есть: банк не сможет досрочно взыскать кредит при существенном увеличении долговой нагрузки клиента, что в свою очередь приведет к возникновению платежного риска). В качестве количественной оценки риска можно привести следующий пример: заключение кредитного договора руководителями акционерного общества без одобрения акционерами крупной сделки (под которой в данном случае будет пониматься передача имущества АО, стоимость которого превышает 50% его активов, в залог), в результате чего договор может быть признан недействительным — потери будут равняться как минимум сумме кредита.

**Выявление правового риска** осуществляется на постоянной основе и предполагает анализ всех условий функционирования банка на предмет наличия или возможности возникновения факторов правового риска с помощью:

- анализа изменений в законодательной и финансовой сфере в целом, которые могут оказать влияние на эффективность деятельности банка;
- анализа подверженности правовому риску направлений деятельности с учетом приоритетов банка;
- анализа отдельных банковских операций и сделок;
- анализа внутренних процедур и технологий.

### Методы оценки риска

Оценка выявленного и идентифицированного риска заключается в определении:

- вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к правовым рискам;
- размера полученных убытков и их влияния на финансовое состояние банка;
- эффективности выбранных методов минимизации риска.

Оценка производится в целом по банку, а также в разрезе направлений деятельности, внутренних процессов, организационной структуры и банковских продуктов.

Для целей оценки правового риска банк, как правило, использует *метод статистического анализа распределения фактических убытков*, кото-

рый позволяет сделать прогноз потенциальных убытков исходя из размеров убытков, вызванных наступлением правового риска и имевших место в банке в прошлом.

При оценке уровня правового риска кредитные организации могут ориентироваться на следующие основные показатели:

- возрастание (сокращение) количества жалоб и претензий к кредитной организации;

- увеличение (уменьшение) случаев нарушения законодательства Российской Федерации, в том числе о рекламе, банковской тайне и ограничении монополистической деятельности;

- увеличение (уменьшение) числа и размеров выплат денежных средств кредитной организацией на основании постановлений (решений) судов, решений органов, уполномоченных в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также соотношение числа и сумм судебных исков, по которым произведены выплаты кредитной организацией и в пользу кредитной организации;

- применение мер воздействия к кредитной организации со стороны органов регулирования и надзора, динамика применения указанных мер воздействия.

### **Способы снижения риска**

Минимизация правового риска включает в себя:

- комплекс мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к потерям;

- комплекс мер, направленных на уменьшение (ограничение) размера потенциальных потерь, в том числе меры по обеспечению непрерывности финансово-хозяйственной деятельности при совершении банковских операций и других сделок;

- планирование и разработка сценариев на случай непредвиденных ситуаций;

- обеспечение оперативного восстановления бизнеса в случае наступления чрезвычайных ситуаций;

- разработку и реализацию мероприятий по ограничению и нейтрализации выявленных критических зон риска;

- развитие банковских технологий, правил и процедур совершения операций;

- защиту информации;

развитие системы автоматизации;

прочее.

Основным методом минимизации правового риска, контролируемого на уровне банка, является разработка организационной структуры, внутренних правил и процедур совершения банковских операций и других сделок таким образом, чтобы исключить или минимизировать возможность возникновения факторов правового риска. При этом особое внимание обращается на соблюдение принципов разделения полномочий, порядка утверждения (согласования) и подотчетности по проводимым банковским операциям и другим сделкам. В целях минимизации правового риска используется метод стандартизации банковских операций и других сделок (порядки, процедуры, технологии осуществления операций и сделок, заключения договоров).

Для минимизации правового риска банк применяет следующие **инструменты**:

разграничение прав доступа к информации;

разработка защиты от несанкционированного входа в информационную систему;

разработка защиты от выполнения несанкционированных операций средствами информационной системы;

организация системы контроля до исполнения документов;

настройка и подключение автоматических проверочных процедур для диагностики ошибочных действий;

автоматическое выполнение рутинных повторяющихся действий;

разработка адекватной организационной структуры;

разграничение полномочий и ответственности при совершении действий;

формализация банковских операций и сделок (определяются наиболее значимые типы и виды сделок, для которых разработаны стандартные формы сопровождающих документов);

устанавливается порядок согласования (визирования) внутренних документов, а также документов, сопровождающих проведение банковских операций и других сделок, отличных от стандартизированных;

разработка внутренних документов, регламентирующих:

порядки разделения и делегирования полномочий руководителей, работников банка;

порядки взаимодействия подразделений, работников и обмен информацией;

порядки, правила, процедуры, технологии осуществления банковских операций и других сделок;

правила, порядки и процедуры функционирования систем (технических, информационных и других);

порядки разработки и представления отчетности и иной информации;

порядок стимулирования работников;

другие вопросы, решение которых необходимо в целях эффективного управления правовыми рисками.

### 1.3.5. Репутационный риск

**Репутационный риск** (риск потери деловой репутации) — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неблагоприятного восприятия имиджа банка клиентами, контрагентами, акционерами (участниками), деловыми партнерами, регулирующими органами и прочее.

#### Классификация рисков

В соответствии с Письмом Банка России от 30.06.2005 г. №92-Т «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации», классификация риска предлагается с точки зрения возможных убытков под влиянием внутренних и внешних факторов, к которым может привести репутационный риск.

**К внутренним и внешним факторам (причинам) относятся:**

несоблюдение кредитной организацией законодательства Российской Федерации, учредительных и внутренних документов кредитной организации, обычаев делового оборота, принципов профессиональной этики, неисполнение договорных обязательств перед кредиторами, вкладчиками и иными клиентами и контрагентами, отсутствие во внутренних документах механизмов, позволяющих эффективно регулировать конфликт интересов клиентов и контрагентов, учредителей (участников), органов управления и (или) служащих, а также минимизировать негативные последствия конфликта интересов, в том числе предотвращение предъявления жалоб, судебных исков со стороны клиентов и контрагентов и (или) применение мер воздействия со стороны органов регулирования и надзора;

неспособность кредитной организации, ее аффилированных лиц, а также реальных владельцев эффективно противодействовать легализации (от-

мыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также иной противоправной деятельности, осуществляемой недобросовестными клиентами и контрагентами и (или) служащими кредитной организации;

недостатки в управлении банковскими рисками кредитной организации, приводящие к возможности нанесения ущерба деловой репутации;

осуществление кредитной организацией рискованной кредитной, инвестиционной и рыночной политики, высокий уровень операционного риска, недостатки в организации системы внутреннего контроля, в том числе в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

недостатки кадровой политики при подборе и расстановке кадров;

возникновение у кредитной организации конфликта интересов с учредителями (участниками), клиентами и контрагентами, а также другими заинтересованными лицами;

опубликование негативной информации о кредитной организации или ее служащих, учредителях (участниках), членах органов управления и аффилированных лицах в средствах массовой информации.

### Управление риском

Основная цель управления репутационным риском — уменьшение возможных убытков, сохранение и поддержание деловой репутации банка перед клиентами и контрагентами, учредителями (акционерами), участниками финансового рынка, органами государственной власти и местного самоуправления, банковскими союзами (ассоциациями), саморегулируемыми организациями.

Принципы управления репутационным риском такие же, как и при управлении правовым риском.

Выявление правового риска осуществляется на постоянной основе и предполагает анализ всех условий функционирования банка на предмет наличия или возможности возникновения факторов правового риска. Выявить этого рода риски помогут:

анализ изменений в финансовой сфере в целом, которые могут оказать влияние на эффективность деятельности банка (например, внедрение новых технологий или финансовых инноваций);

анализ подверженности репутационному риску отдельных направлений деятельности с учетом приоритетов банка (например, банк в основном привлекает средства и размещает их на валютном рынке, следовательно,

более значимы репутационные риски перед вкладчиками, а не перед кредиторами и т.д.);

анализ отдельных банковских операций и других сделок;

анализ внутренних процедур и технологий;

идентификация клиентов банка (например, проверка клиента по линии СЭБ на фальсификацию документов и предоставление не достоверной информации в банк);

идентификация работников банка;

идентификация акционеров банка и их аффилированных лиц (Положение ЦБ РФ №307-П от 20.07.07 г.);

анализ полученных сведений от клиентов, контрагентов и прочее.

### **Методы оценки риска**

Для целей оценки репутационного риска применяется тот же метод, что и при оценке правового риска — метод статистического анализа распределения фактических убытков.

Для оценки уровня репутационного риска банк использует следующие основные параметры:

изменение финансового состояния банка, а именно, изменение структуры активов банка, их обесценение в целом или в части отдельных групп, изменение структуры собственных средств (капитала) банка, сокращение клиентской базы, изменение структуры пассивов;

возрастание (сокращение) количества жалоб и претензий к банку, в том числе относительно качества обслуживания клиентов и контрагентов, соблюдения обычаев делового оборота;

негативные и позитивные отзывы и сообщения о банке, его, акционерах, аффилированных лицах, дочерних и зависимых организациях в средствах массовой информации по сравнению с другими банками за определенный период времени;

динамика доли требований к аффилированным лицам в общем объеме активов банка;

своевременность расчетов по поручению клиентов и контрагентов банка;

осуществление банком рискованной кредитной и рыночной политики. Снижение или возникновение вероятности снижения уровня ликвидности и своевременности расчетов по поручению клиентов и контрагентов;

выявление в рамках системы внутреннего контроля случаев несоблюдения требований Федерального закона «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» и разработанных в соответствии с ним актов Банка России, а также признаков возможного вовлечения банка или его сотрудников, аффилированных лиц, дочерних и зависимых организаций в легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма;

выявление признаков, дающих основание полагать, что создаются условия для уклонения от предусмотренных законодательством РФ процедур обязательного контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, а также для невыполнения и (или) неполного следования рекомендациям ЦБ РФ в указанных целях;

несоблюдение правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма, приводящее к ненаправлению в уполномоченный орган информации о банковских операциях и других сделках, которые имеют очевидный подозрительный характер или могут быть использованы в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма или иной противоправной деятельности;

изменение деловой репутации аффилированных лиц, акционеров, дочерних и зависимых организаций, постоянных клиентов и контрагентов банка;

выявление фактов хищения, подлогов, мошенничества в банке, использования сотрудниками в личных целях полученной от клиентов и контрагентов конфиденциальной информации;

закрывание расчетных счетов крупными клиентами банка.

### **Способы снижения риска**

В целях минимизации репутационного риска банк использует следующие методы:

создание внутренней нормативной базы для исключения конфликта интересов между работниками банка и клиентами, контрагентами, между работниками кредитной организации и самим банком;

постоянный контроль за соблюдением работниками, акционерами банка и их аффилированными лицами, дочерними и зависимыми организациями банка законодательства РФ, в том числе законодательства о бан-

ковской тайне и организации внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма;

осуществление анализа влияния факторов репутационного риска (как в совокупности, так и по отдельности) на показатели деятельности банка в целом;

обеспечение своевременности расчетов по поручению клиентов и контрагентов банка, выплаты сумм вкладов, процентов по счетам (вкладам), а также расчетов по иным сделкам;

контроль за достоверностью финансовой отчетности и иной публикуемой информации, представляемой акционерам, клиентам и контрагентам, органам регулирования и надзора и другим заинтересованным лицам, в том числе в рекламных целях;

обеспечение постоянного повышения квалификации работников банка, в том числе постоянный доступ к актуальной законодательной базе и внутренним документам банка.

### 1.3.6. Кредитный риск

**Кредитный риск** — это риск возникновения у кредитной организации убытков вследствие неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств перед кредитной организацией в соответствии с условиями договора.

К финансовым обязательствам могут относиться обязательства должника по:

полученным кредитам, в том числе межбанковским кредитам (депозитам, займам), прочим размещенным средствам, включая требования на получение (возврат) долговых ценных бумаг, акций и векселей, предоставленных по договору займа;

учтенным кредитной организацией векселям;

банковским гарантиям, по которым уплаченные кредитной организацией денежные средства не возмещены принципалом;

сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг);

приобретенным кредитной организацией по сделке (уступка требования) правам (требованиям);

приобретенным кредитной организацией на вторичном рынке закладным;

сделкам продажи (покупки) финансовых активов с отсрочкой платежа (поставки финансовых активов);

оплаченным кредитной организацией аккредитивам (в том числе непокрытым аккредитивам);

возврату денежных средств (активов) по сделке по приобретению финансовых активов с обязательством их обратного отчуждения;

требованиям лизингодателя (дочерней структуры банка) по операциям финансовой аренды (лизинга).

Кредитный риск возникает в тот момент, когда контрагент вступает в кредитные отношения в качестве заемщика. Оценка кредитоспособности заемщика свидетельствует о степени (уровне) индивидуального риска кредитора, связанного с выдачей ссуды конкретному заемщику. Уровень риска по выдаваемым кредитам должен быть понятен и приемлем для банка.

Кредитные операции коммерческих банков являются одним из важнейших видов банковской деятельности. На финансовом рынке кредитование сохраняет позицию наиболее доходной статьи активов кредитных организаций, хотя и наиболее рискованной. Кредитный портфель банков составляет в среднем 50–70% активов. Следовательно, кредитный риск в структуре банковского риска оказывает определяющее влияние на результаты деятельности банков. В России реальный уровень кредитных рисков банков в абсолютном выражении имеет тенденцию роста, что обусловлено, прежде всего, расширением кредитования нефинансовых предприятий и организаций с невысоким уровнем кредитоспособности, а также высокой концентрацией кредитных рисков в проблемных отраслях и на отдельных предприятиях. Эффективность управления кредитным риском весьма важна в процессе управления банковским риском. Размер экономического капитала, который банк резервирует против потерь вследствие кредитного риска, обычно значительно превосходит резерв, создаваемый против других видов банковского риска.

**Таким образом, кредитный риск был и остается основным видом банковского риска!**

### **Классификация риска**

В условиях многообразия банковских продуктов и услуг отсутствует единая классификация кредитного риска. Наиболее часто кредитный риск классифицируют по источникам погашения, по уровню и видам риска.

По источнику возникновения риск можно разделить на внешний и внутренний:

**Внешний риск** — вероятность возникновения убытка в результате неплатежеспособности или дефолта заемщика под негативным влиянием внешней среды на его деятельность. К внешним рискам относятся риски, непосредственно не связанные с деятельностью банка или конкретного клиента. Речь идет о политических, социальных, экономических, геофизических и других ситуациях. Потери банка и его клиентов могут возникнуть в результате начавшейся войны, революции, неустойчивости политического режима, национализации, приватизации, запрета на осуществление платежей за границу, консолидации долгов, введения эмбарго, аннулирования импортной лицензии, обострения экономического кризиса в стране, стихийных бедствий (землетрясений, наводнений, пожаров) и прочих внешних факторов.

**Внутренний риск** — вероятность возникновения убытка в результате неплатежеспособности или дефолта заемщика под негативным влиянием внутренних факторов на его деятельность. К внутренним рискам относятся риски, непосредственно связанные с деятельностью заемщика: потеря контрагентов, неэффективное управление затратами, нерациональная платежная и кредитная политика заемщика, ухудшение деловой репутации организации и т.д.

По уровню риска риск можно разделить на:

- умеренный риск/риск ниже среднего/допустимый риск;
- повышенный риск/средний риск;
- высокий риск;
- критический риск/очень высокий риск/недопустимый риск.

Так, умеренным считается риск, размер которого находится на уровне 0–25% потерь ссуды или расчетной прибыли. Повышенным — при потере в пределах 25–50%. Высоким — при потере в пределах 50–5% и критическим считается риск, при котором ущерб достигает от 75% до 100%.

По причине отсутствия единой классификации кредитного риска в Главе 2 предлагается классифицировать риск на восемь видов (страновой риск, региональный риск, отраслевой риск, риски клиента, производственный риск, платежный риск, риски проекта, риски обеспечения), без деления риска по источникам его возникновения.

## **Управление риском**

Роль системного подхода к оценке кредитных рисков часто недооценивается в российских банках. Задача построения автоматизированной системы управления корпоративными кредитными рисками идет далеко не на первом месте среди приоритетных направлений развития. Во многом это можно объяснить недостаточностью методического и практического опыта в этой области, о начале развития которой в нашей стране можно говорить только с начала 1990-х годов.

Основой создания качественных кредитных активов является функционирование в банке системы управления кредитными рисками, основанной на следующих принципах:

- принцип количественной оценки принимаемых рисков;
- принцип ограничения величины непредвиденных потерь с заданной вероятностью на определенный срок, покрываемых капиталом;
- принцип фондирования ожидаемых потерь по кредитному риску за счет рискованных надбавок;
- принцип постоянного мониторинга принятого кредитного риска и контроля используемых процедур.

Управление риском происходит на трех уровнях:

### ***Индивидуальный уровень***

Индивидуальный уровень управления кредитным риском подразумевает анализ, оценку и разумное снижение рисков по конкретной сделке. Индивидуальное управление кредитным риском осуществляется, как правило, для сделок, не попадающих под агрегированный уровень.

### ***Агрегированный уровень***

Агрегированный уровень управления кредитным риском подразумевает разработку программ и выработку критериев, которым должна соответствовать сделка, что позволяет ограничивать величину принимаемых банком рисков. Управление кредитным риском на агрегированном уровне осуществляется, как правило, для типовых сделок с объемом кредитного риска, не превышающим установленной величины.

### ***Портфельный уровень***

Управление кредитным риском на уровне портфеля подразумевает под собой оценку совокупного кредитного риска, его концентрации, динамики и т.п., а также выработку предложений по установлению лимитов и управленческих решений в целях снижения риска.

Для каждого уровня используются различные методы оценки риска и методы управления им.

### ***Факторы, повышающие кредитный риск***

концентрация кредитного риска, которая проявляется в предоставлении крупных кредитов отдельному заемщику или группе связанных заемщиков, а также в результате принадлежности должников кредитной организации либо к отдельным отраслям экономики, либо к одному географическому региону или при наличии ряда иных обязательств, которые делают их уязвимыми к одним и тем же экономическим факторам;

большой удельный вес кредитов и других банковских контрактов, приходящихся на клиентов, испытывающих определенные финансовые трудности;

концентрация деятельности банка в мало изученных, новых нетрадиционных сферах;

внесение частых или существенных изменений в политику банка по предоставлению кредитов;

большой удельный вес новых и недавно привлеченных клиентов, о которых банк располагает недостаточной информацией;

либеральная кредитная политика банка (предоставление кредитов без наличия необходимой информации, например, комплексного анализа финансового положения клиента);

не обеспеченные ссуды или принятие в залог низколиквидного обеспечения.

### **Методы оценки риска**

Величина кредитного риска измеряется суммой, которая может быть потеряна при неуплате или просрочке выплаты задолженности. Оценка кредитного риска корпоративных заемщиков может осуществляться двумя способами: качественным и количественным.

### **Качественная оценка**

Данный способ оценки риска представляет собой словесное описание его уровня путем выявления негативной информации, на основании которой определяется кредитный рейтинг заемщика или консолидированный уровень риска. Опираясь на показатели по каждому ссудополучателю, можно определить средневзвешенный показатель риска по кредитному портфелю в целом. Методики российских банков по качественной оценке кредитных рисков в некоторых параметрах схожи. Так, практически все банки рас-

смаатривают показатели финансовой устойчивости, деловой активности, ликвидности и рентабельности, а так же ликвидности залога. Различие состоит в количестве индикаторов, соответствующих одному показателю, и в удельном весе показателей при формировании общей оценки. Следует подчеркнуть, что каждый банк реализует свое понимание риска, основанное на знании особенностей клиентуры, объема и цены кредитных ресурсов, а также опыта работы риск-менеджера. Оценка риска в российских коммерческих банках происходит именно качественным способом.

### Пример

1. Составим следующую шкалу показателей консолидированного уровня риска для заемщика:

платежный риск (показатели ликвидности, показатели деловой активности, показатели финансовой устойчивости и показатели рентабельности);

риски обеспечения (срок реализации залога, процент покрытия ссуды, наличие оценки независимого оценщика);

прочие риски (деловая репутация заемщика, наличие просроченной задолженности).

2. Выделим существенные показатели деятельности заемщика, определяющие уровень кредитного риска, и определим их удельные веса при формировании совокупного показателя (удельный вес может приниматься в равных пропорциях):

платежный риск — 4%

риски обеспечения — 5%

прочие риски — 1%

итого — 10%

3. Для существенных показателей из п. 2 определяются границы, показателям кредитного рейтинга присваивается количество баллов:

умеренный риск — 8 баллов

повышенный риск — 6 баллов

высокий риск — 4 балла

критический риск — 2 балла

4. Определяется совокупный показатель риска (кредитный рейтинг), или консолидированный уровень риска, путем соединения оценок отдельных

показателей согласно их удельным весам. Распределим риск следующим образом:

допустимый  $< 40$ ;  $40 < \text{повышенный} < 60$ ; критический  $> 60$

| Вид риска<br>(показатель) | Удельный<br>вес                          | Уровень<br>риска | Балл | Оценка<br>риска<br>(ст.2*ст.4) |
|---------------------------|--|------------------|------|--------------------------------|
| № столбца                 | 2  | 3                | 4    | 5                              |
| Платежный риск            | 4  | повышенный       | 6    | 24                             |
| Риски обеспечения         | 5  | высокий          | 4    | 20                             |
| Прочие риски              | 1  | умеренный        | 8    | 8                              |
| Консолидированный<br>риск | <i>Повышенный</i> = $24+20+8 = 52$ балла |                  |      |                                |

### Количественная оценка

Количественная оценка предусматривает присвоение количественного параметра качественному с целью определения предела потерь по операции и включения процесса управления рисками в бизнес-планирование. Если качественная оценка дает достаточно широкие границы показателя, то в количественной оценке границы конкретны. Количественный показатель определяется путем увеличения уровня кредитного риска (в процентах) на размер кредита.

С количественной точки зрения кредитный риск представляет собой функцию параметров займа и заемщика. Степень риска, связанного с определенным заемщиком и видом кредита, базируется на оценке различных видов риска, которые возникают для банка при предоставлении кредита.

Современный подход к количественной оценке кредитного риска основывается на концепции VaR, ставшей общепринятым стандартом для оценки рыночных рисков. Данный подход основан на построении распределения вероятности наступления дефолта, оценке подверженности риску и уровня безвозвратных потерь в случае дефолта.

Базельский комитет предлагает рассчитывать коэффициент риска путем использования банком внешних кредитных рейтингов или собственной (внутренней) системы рейтингов активов и забалансовых статей (для расчета требований к капиталу).

**Внешний кредитный рейтинг** публикуется специализированными рейтинговыми агентствами (Moody's, Standart&Poor's и т.д.). Рейтинговые оценки выставляются в соответствии с платежеспособностью страны заемщика, а также с учетом срока обращения обязательств или отдельного кредитного продукта, в результате чего определяется рейтинг (AAA, BB, D и т.д.).

**Внутренний кредитный рейтинг** определяется самим банком путем оценки определенных факторов, отражающих вероятность погашения долга в полном объеме и в срок. В качестве общих критериев оценки можно отметить платежеспособность организации, характеристики кредитного продукта, оценка внешней среды и т.д. Полученные рейтинговые оценки могут использоваться для составления отчетности о качестве кредитного портфеля, определения необходимого уровня капитала и резерва, определения стоимости кредитных продуктов и принятия иных управленческих решений.

При оценке кредитного риска на основе внутренних рейтингов (подход IRP) должны быть соблюдены минимальные условия и требования по раскрытию информации банка (указанные в Базельском соглашении). Кроме того, необходимо получить одобрение надзорных органов на использование банком подхода IRP. Подход IRP основан на измерении непредвиденных убытков (UL) и ожидаемых убытков (EL). Компоненты риска включают в себя:

показатели вероятности дефолта (PD), другими словами, степень риска в процентах;

стоимость под риском дефолта (EAD), другими словами, стоимость актива (величину суммы кредита), подверженного риску;

удельный вес убытков в случае дефолта (LGD), другими словами, стоимость активов за минусом их частичного возмещения (например, путем реализации залога);

величину кредитных потерь (CL).

В сокращенном виде величину кредитных потерь можно представить следующим образом:

$$CL = PD * LGD$$

Компоненты риска служат в качестве вводных для функций весовых коэффициентов риска, которые разрабатываются для каждого класса активов (например, для корпоративных требований и розничных).

### Пример

Задолженность по ссуде — 30 млн. руб. Вероятность дефолта (PD) согласно внутренней рейтинговой методики банка — 10,5. Рыночная стоимость залога — 15 млн. руб. Возможные потери при реализации залога, принятого в обеспечение, могут составить до 30 % его рыночной стоимости.

Ожидаемые потери банка составляют:

$$LGD = 30 - 15 * 0,85 = 17,25$$

$$CL = PD * LGD = 0,105 * 17,25 = 1,81 \text{ млн. руб.}$$

В России количественный метод с использованием внутренних рейтингов можно проиллюстрировать на примере Инструкции Банка России от 16.01.2004 г. №110-И «Об обязательных нормативах банков», в которой установлены нормативы и методика расчета достаточности собственных средств (капитала) банка (Н1).

Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка Н1 регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков. Норматив достаточности собственных средств (капитала) банка определяется как отношение размера собственных средств (капитала) банка и суммы его активов, взвешенных по уровню риска. В расчет норматива достаточности собственных средств (капитала) банка включаются:

величина кредитного риска по активам, отраженным на балансовых счетах бухгалтерского учета (активы за вычетом созданных резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности, взвешенные по уровню риска);

величина кредитного риска по условным обязательствам кредитного характера (обязательства произвести выплаты в случае невыполнения контрагентами своих обязательств перед другими кредиторами; обязательства банка предоставить средства на возвратной основе);

величина кредитного риска по срочным сделкам (оценка кредитного риска производится в отношении срочных сделок, отражаемых на внебалансовых счетах и определяемых в качестве таковых Положением Банка России №302-П, исполнение которых (дата расчетов по которым) осуществляется сторонами не ранее третьего рабочего дня после дня их заключения);

величина рыночного риска.

Номинальная величина обязательств по каждому финансовому инструменту приводится к кредитному эквиваленту путем умножения на следующие коэффициенты:

по финансовым инструментам с высоким риском — на 1,0;

по финансовым инструментам со средним риском — на 0,5;

по финансовым инструментам с низким риском — на 0,2;

по финансовым инструментам без риска — на 0.

Величина кредитного риска по срочным сделкам определяется как сумма величин текущего и потенциального рисков. Текущий кредитный риск определяется как сумма стоимости замещения по финансовым инструментам, включенным в двусторонние компенсационные соглашения (неттинг и подобные соглашения), и стоимости замещения по финансовым инструментам, не включенным в компенсационные соглашения. Потенциальный кредитный риск определяется как сумма риска по сделкам с юридически оформленными двусторонними компенсационными соглашениями и по сделкам, не включенным в указанные соглашения.

Минимально допустимое числовое значение норматива Н1 устанавливается в зависимости от размера собственных средств (капитала) банка:

для банков с размером собственных средств (капитала) не менее суммы, эквивалентной 5 млн. евро — 10 %;

для банков с размером собственных средств (капитала) менее суммы, эквивалентной 5 млн. евро — 11 %

Следует отметить, что в соответствии с Письмом ЦБ РФ «О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)» №106-Т от 10.09.2004 г. «В качестве связанных заемщиков при расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6), установленного главой 4 Инструкции Банка России №110-И, рекомендуем рассматривать заемщиков банка — юридических и физических лиц, связанных между собой экономически таким образом, что ухудшение финансового положения одного из них обуславливает или делает вероятным ухудшение финансового положения другого заемщика (других заемщиков), которое может явиться причиной неисполнения (ненадлежащего исполнения) им (ими) обязательств перед банком по его кредитным требованиям, например, если один из заемщиков банка является поручителем (гарантом) по обязательствам другого заемщика перед банком либо если заемщик банка является должником другого заемщика банка. Если заемщики являются юридическими лицами, вывод об отнесении их к связанным заемщикам рекомендуется делать на основании сопоставления суммы обязательств по выданному одним заемщиком поручительству (гарантии) в обеспечение обязательств принципала (другого заемщика) перед банком и (или) суммы обязательств одного заемщика банка перед другим заемщиком с величиной чистых активов поручителя (гаранта), заемщика, имеющего обязательства перед другим заемщиком. В случае, если совокупная сумма указанных обязательств заемщика составляет 10 процентов от его чистых активов и более, может быть сделан вывод об отнесении их к связанным заемщикам».

Расчет собственных средств кредитной организации регулируется Положением ЦБ РФ «О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций» №215-П от 10.02.2003 г.

## Методы снижения риска

### *Лимитирование*

Установление лимитов кредитования на различные операции является конкретизацией структурных лимитов с целью не выйти за пределы установленного лимита потерь. Понятие «кредит» включает в себя целый спектр операций, различающихся по уровню риска в силу различных сроков, целевого направления кредита, вида залога. Лимитирование помогает решить проблему казначейских рисков. Например, срок кредита влияет не только на рискованность ссуды, он может вызвать риск ликвидности банка, если не увязан со сроком соответствующего пассива. Лимитирование призвано решать проблему диверсификации как в отношении клиентов, так и в отношении залогов.

Лимитирование кредитных рисков на конкретного заемщика включает ограничение всех инструментов, содержащих элементы кредитного риска: кредиты заемщику, кредиты связанным (официально или неофициально) компаниям, выданные поручительства. При определении лимитов кредитования можно использовать те же показатели, которые применяются для определения уровня кредитного риска: обеспеченность собственными оборотными средствами и устойчивыми пассивами; стабильность финансовых потоков; ликвидность обеспечения; достаточность обеспечения и т.д.

### Пример

|  |  |
|--|--|
| Индивидуальные лимиты принятия решений | лимиты полномочий должностных лиц и комитетов  |
| Индивидуальные лимиты контрагентов     | лимиты кредитного риска, определенные в соответствии с внутренними нормативными документами и скорректированные с учетом политики и стратегических интересов банка |
| Отраслевые лимиты                      | лимиты на концентрацию рисков кредитного портфеля по секторам (отраслям) экономики   |
| Лимиты по типам обеспечения            | лимиты на покрытие кредитных рисков портфеля определенным типом обеспечения  |
| Лимиты на срок действия кредитов       | лимиты на объем или долю кредитов в портфеле, предоставленных на определенный срок   |
| Лимиты по валютам                      | лимиты на объем или долю кредитов в портфеле,  |

|                           |   |
|---------------------------|---|
| кредитования              | предоставленных в определенной валюте   |
| Лимиты по видам продуктов | лимиты на объем или долю в портфеле определенных видов кредитных продуктов                              |
| Прочие лимиты             | ограничивают отдельные операции или операции определенного типа и устанавливаются по мере необходимости |

### **Диверсификация портфеля**

Диверсификация портфеля проводится в первую очередь с помощью лимитирования различных видов операций. Главная цель диверсификации портфеля — избежать избыточной концентрации кредитов по определенным параметрам: валюта кредита; срок кредитования; отрасль; географическое положение заемщиков; форма собственности заемщика; обеспечение; и т.д.

### **Резервирование**

Резервирование является одним из основных способов управления кредитным риском. В России данный метод применяется для снижения в первую очередь риска ликвидности банка посредством регулирования кредитного риска. Кредитная организация осуществляет формирование резерва по кредитным рискам на основании следующих регулятивных документов ЦБ РФ:

«Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» №254-П от 26.03.2004 г.;

«Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» №283-П от 20.03.2006 г.

Пример расчета резерва в соответствии с Положением №254-П

|   |   |
|---|---|
| Вид ссуды (кредит, депозит, долговая ценная бумага, вексель, гарантия, аккредитив, финансовая аренда (лизинг), цессия, РЕПО, МБК, факторинг, требования на возврат ценных бумаг, предоставленных по договору займа) | Кредит с единовременной выдачей<br><br>40 000 000,00 рублей |
| Вид заемщика (юр. лицо, регион, кредитная организация, предприятие, применяющее упрощенную систему налогообложения, физическое лицо)  | ООО "Луч"   |
| Величина основного долга по ссуде   | 40 000 000,00   |
| Финансовое состояние (хорошее, среднее, плохое)<br><i>п. 3.3. Положения №254-П</i>  | Хорошее   |
| Качество обслуживания долга (хорошее, среднее, плохое)<br><i>п. 3.7. Положения №254-П</i>   | Плохое  |

|   |  |
|---|--|
| Категория качества (I-V)<br><i>п.3.11. Положения №254-II</i>  | III  |
| Размер расчетного резерва в % от суммы основного долга по ссуде – степень риска<br><i>п.3.11. Положения №254-II</i>                     | 21%  |
| Размер расчетного резерва в рублях, РР  | 7 350 000,00<br>(40 000 000 * 21%)   |
| Рыночная стоимость обеспечения  | 55 000 000,00  |
| Сумма предполагаемых расходов, связанных с реализацией обеспечения  | 5 500 000,00<br>(40 000 000 * 10%)   |
| Справедливая стоимость залога   | 49 500 000,00<br>(55 000 000 – 5 500 000)  |
| Категория качества обеспечения (I, II)<br>Коэффициент категории качества обеспечения<br>- I-1,0<br>- II -0,5<br>(п.6 Положения №254-II) | II<br>(недвижимое имущество )  |
| Сумма резерва с учетом обеспечения, рублей  | 2 801 820,00<br>(7 350 000*(1-0,5 *49 500 000/40 000 000)  |
| Процент резерва, в % от суммы основного долга по ссуде - <b>степень риска</b>   | <b>7,1 %</b><br>(2 801 820 / 40 000 000)   |
| Дополнительная информация   | Качество обслуживания долга плохое, т.к. имеется просроченная задолженность сроком более 60 дней |

### Страхование

Страхование применяется в целях снижения рисков обеспечения – утраты залога. В качестве основных условий договора страхования можно отметить следующее:

срок действия договора страхования должен превышать срок действия кредитного договора как минимум на 1-3 месяца (берется запас времени на реализацию залога);

страховая сумма должна быть не меньше залоговой стоимости предмета залога или как минимум в размере ссудной задолженности;

выгодоприобретателем является банк;

страхование залога производится в утвержденных (аккредитованных) банком страховых компаниях, в компаниях с устойчивым финансовым положением и хорошей деловой репутацией.

Как правило, в обязательном порядке страхованию подлежат следующие предметы залога:

объекты недвижимости (здания и сооружения, жилые и нежилые помещения и т.п.), воздушные (самолеты, вертолеты), морские и речные суда;  
сырье, материалы, готовая продукция, товары;  
транспортные средства: авто- и мототранспорт;  
промышленное, торговое и иное оборудование.

Страховой полис должен предусматривать страхование от рисков повреждения, гибели, утраты имущества, переданного в залог, при наступлении страхового случая в результате следующих событий: «пожар» (огонь), «удар молнии», «взрыв», «повреждение водой», «стихийные бедствия», «падение летательных объектов, их частей или их груза», «постороннее воздействие», «противоправные действия третьих лиц».

### ***Обеспечение обязательств***

Банк снижает кредитные риски путем принятия в залог движимого и недвижимого имущества, имущественных прав/прав требования, гарантий и поручительств. Наименее ликвидным считается залог товаров в обороте и поручительство, наиболее привлекательным для банка является высоколиквидное обеспечение (векселя и депозитные сертификаты банка, права требования по договорам вклада в банке, гарантии и поручительства первоклассных западных банков), котируемые ценные бумаги и недвижимое имущество. Беззалоговое кредитование (бланковое) применяется, как правило, по краткосрочным кредитам в форме овердрафт (поручительство собственников в данном случае является обязательным и не рассматривается как обеспечение или при финансировании низко рискованных или инвестиционных проектов (как правило, размер необеспеченной ссуды составляет не более 50 % от суммы кредита).

### ***Минимизация риска***

Как уже говорилось выше, минимизация риска предполагает осуществление комплекса мер, направленных на снижение вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к убыткам, и (или) на уменьшение (ограничение) размера потенциальных убытков. Способы минимизации кредитного риска рассмотрены в Главе 4.

### ***Распределение***

Самым распространенным способом снижения риска путем его распределения является включение в процентную ставку рисковой надбавки, кото-

рая рассчитывается исходя из различных параметров: долговой нагрузки заемщика, размера годовой/квартальной выручки, вида и стоимости обеспечения и т.д.

### Пример

|   |                   |
|---|-------------------|
| <b>Общие данные</b>   | <b>ООО "Свет"</b> |
| Объем кредитования компании банком  | 471 000 000       |
| Средний рейтинг фин. состояния за 4 квартала  | 56                |
| Имеется ли просрочка свыше 30 дней  | НЕТ               |
| <b>Объем выручки за последние 12 месяцев</b>  | 1 200 000 000     |
| Общая стоимость активов   | 2 284 000 000     |
| <b>Общий долг</b> (кредиты, займы и приравненные к ним обязательства)   | 1 379 000 000     |
| <b>Краткосрочный долг</b> (с погашением в ближайшие 12 месяцев)   | 65 000 000        |
| <b>Прибыль до налогообложения</b> за последние 12 месяцев   | 86 009 000        |
| Достаточность финансовых показателей:<br>Долг/Выручка <0,5<br>Долг/Прибыль до налогообложения <6                                | НЕТ               |
| Кредитные риски заемщика высоки, заемщик не имеет возможности рефинансировать свои обязательства                                | НЕТ               |
| Заемщик испытывает существенные проблемы с рефинансированием обязательств, большую часть которых необходимо реструктуризировать | НЕТ               |
| <b>Обеспечение (по залоговой стоимости)</b>   |                   |
| Денежные средства и эквиваленты   |                   |
| Долговые обязательства Группы ПКБ   |                   |
| Рыночные ценные бумаги  |                   |
| <i>Итого стоимость ликвидного обеспечения</i>   | 0                 |
| Недвижимость  | 242 409 066       |
| Целостные имущественные комплексы, оборудование, автомобили согласно условиям   | 0                 |
| Товары в обороте, удовлетворяющие требованиям   |                   |
| Иной залог, снижающий риски (например, уступка прав по гос.контрактам) по усмотрению ДКР  |                   |
| <i>Итого стоимость условно ликвидного обеспечения</i>   | 242 409 066       |
| <b>Базовая рискованная надбавка (установлена внутренними документами банка)</b>   |                   |
| Группа риска исходя из рейтинга   | 3                 |
| Повышение группы рисков для Холдингов   | 1                 |
| <i>Итого группа риска исходя из рейтинга</i>  | 4                 |
| <i>Группа риска исходя из прочих факторов</i>   | 5                 |
|   | Группа риска      |
| <b>Итого Базовая группа риска и годовая рискованная надбавка (базовая РН)</b>   | <b>5</b>          |
| <b>Расчет структуры обеспечения</b>   |                   |
| Коэффициент по условно-ликвидному обеспечению   | 0,9               |
| Коэффициент по товарам в обороте  | 0,7               |

## Банковский риск

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
| Доля ликвидного обеспечения  | 0,0%                                 |
| Доля непокрытого кредита   | 48,5%                                |
| Доля условно ликвидного обеспечения  | 51,5%                                |
| твердый залог<br>(недвижимость, оборудование, иное оборудование снижающее риски)   | 51,5%                                |
| товары в обороте   | 0,0%                                 |
| <b>Итоговая рисковая надбавка с учетом залога:</b><br>(Твердый залог*(1-коэф.условно-ликвидного обеспечения)+<br>товары в обороте * (1-коэф. Товаров в обороте)+доля непокрытого кредита) * базовая РН | <b>26,84%</b>                        |
| <b>Срок кредита, дней</b>  | 365                                  |
| Коэффициент пересчета в срочную рисковую надбавку  | 1,000                                |
| <b>Валюта кредита</b>  | RUR                                  |
| <b>РИСКОВАЯ НАДБАВКА с учетом срока</b>  | <b>26,84%</b>                        |
| Процентная ставка  | 9,00%                                |
| <b>СТАВКА ПО КРЕДИТУ</b>   | <b>39,1%</b><br><i>=(26,84+9,00)</i> |
| <b>Комментарии ДКР:</b><br>Рисковая надбавка высокая по следующим причинам:<br>- недостаточность финансовых показателей (ниже нормативных значений)<br>- доля не покрытого кредита около 50%           |                                      |

### 1.4. Перечень основных нормативных актов Банка России по вопросам банковского надзора и регулирования рисков

| Вид Риска                     | № документа                      | Название документа   |
|-------------------------------|----------------------------------|--|
| <b>Общие документы</b>        | <b>86-ФЗ</b><br>от 10.07.2002 г. | ФЗ «О Центральном Банке РФ (Банке России)»   |
|                               | <b>395-1</b><br>от 02.12.1990 г. | ФЗ «О банках и банковской деятельности»  |
|                               | <b>Нет</b>                       | Требования Базельского комитета по банковскому надзору от 26 июня 2004 г. - «International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: a Revised Framework» (Базель 2) |
| <b>Достаточность капитала</b> | <b>110-И</b><br>от 16.01.2004 г. | Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков»   |
|                               | <b>215-П</b><br>от 26.03.2004 г. | О методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций  |
| <b>Кредитный риск</b>         | <b>254-П</b><br>от 26.03.2004 г. | Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными органи-   |

|                          |                                  |   |
|--------------------------|----------------------------------|---|
|                          |                                  | зациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности»  |
|                          | <b>283-П</b><br>от 20.03.2006 г. | Положение ЦБ РФ «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери»  |
|                          | <b>110-И</b><br>от 16.01.2004 г. | Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков»  |
|                          | <b>26-Т</b><br>от 23.03.2007 г.  | Письмо ЦБ РФ «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» |
|                          | <b>106-Т</b><br>от 10.09.2004 г. | Письмо ЦБ РФ «О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)»                       |
|                          | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.  | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
| <b>Риск ликвидности</b>  | <b>110-И</b><br>от 16.01.2004 г. | Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков»  |
|                          | <b>106-Т</b><br>от 10.09.2004 г. | О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (Н6)                                      |
|                          | <b>139-Т</b><br>от 27.07.2000 г. | Письмо ЦБ РФ «О рекомендациях по анализу ликвидности кредитных организаций»   |
|                          | <b>26-Т</b><br>от 23.03.2007 г.  | Письмо ЦБ РФ «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» |
|                          | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.  | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
| <b>Операционный риск</b> | <b>76-Т</b><br>от 24.05.2005 г.  | Письмо ЦБ РФ «Об организации управления операционным риском в кредитных организациях»   |
|                          | <b>26-Т</b>                      | Письмо ЦБ РФ «Методические  |

|                                  |                                   |   |
|----------------------------------|-----------------------------------|---|
|                                  | от 23.03.2007г.                   | рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)»  |
|                                  | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004г.    | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
| <i><b>Правовой риск</b></i>      | <b>92-Т</b><br>от 30.06.2005 г.   | Письмо ЦБ РФ «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах»  |
|                                  | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.   | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
|                                  | <b>115-ФЗ</b><br>от 07.08.2001 г. | Федеральный закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»   |
|                                  | <b>262-П</b><br>от 19.08.2004 г.  | Положение ЦБ РФ «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» |
| <i><b>Репутационный риск</b></i> | <b>92-Т</b><br>от 30.06.2005 г.   | Письмо ЦБ РФ «Об организации управления правовым риском и риском потери деловой репутации в кредитных организациях и банковских группах»  |
|                                  | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.   | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
| <i><b>Рыночный риск</b></i>      | <b>124-И</b><br>от 15.07.2005г.   | Инструкция ЦБ РФ «Об установлении размеров (лимитов) открытых валютных позиций, методике их расчета и особенностях осуществления надзора за их соблюдением кредитными организациями»                          |
|                                  | <b>85-Т</b><br>от 15.06.2006 г.   | Письмо ЦБ РФ «Методические рекомендации по проверке правильности расчета кредитными   |

|                                    |   |   |
|------------------------------------|---|---|
|                                    |   | организациями размера рыночного риска»  |
|                                    | <b>№15-1-3-6/3995</b><br>от 02.10.2007 г. | Письмо Банка России «О международных подходах (стандартах) организации управления процентным риском»  |
|                                    | <b>313-П</b><br>от 14.11.2007 г.          | Положение ЦБ РФ «О порядке расчета кредитными организациями величины рыночного риска»   |
|                                    | <b>110-И</b><br>от 16.01.2004 г.          | Инструкция ЦБ РФ «Об обязательных нормативах банков»  |
|                                    | <b>26-Т</b><br>от 23.03.2007 г.           | Письмо ЦБ РФ «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» |
|                                    | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.           | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
| <b>Регулирование прочих рисков</b> | <b>70-Т</b><br>от 23.06.2004 г.           | Письмо ЦБ РФ «О типичных банковских рисках»   |
|                                    | <b>26-Т</b><br>от 23.03.2007 г.           | Письмо ЦБ РФ «Методические рекомендации по проведению проверки системы управления банковскими рисками в кредитной организации (ее филиале)» |
|                                    | <b>2-Т</b><br>от 17.01.2005 г.            | Письмо ЦБ РФ «О совершении сделок со связанными с Банком лицами и оценки рисков, возникающих при их совершении»                             |
| <b>Внутренний контроль</b>         | <b>242-П</b><br>от 16.12.2003 г.          | Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах   |
|                                    | <b>696</b><br>от 23.09.2002 г.            | Постановление Правительства РФ «Об утверждении Федеральных правил (стандартов) аудиторской деятельности»                                    |
| <b>Внешний контроль</b>            | <b>307-ФЗ</b><br>от 30.12.2008 г.         | Федеральный закон «Об аудиторской деятельности»   |
|                                    | <b>315-ФЗ</b><br>от 01.12.2007г.          | Федеральный закон «О саморегулируемых организациях»   |
|                                    | <b>59</b>                                 | Инструкция ЦБ РФ «О применении  |

|  |                                  |  |
|--|----------------------------------|--|
|  | от 31.03.1997 г.                 | к кредитным организациям мер воздействия»  |
|  | <b>105-И</b><br>от 25.08.2003 г. | Инструкция ЦБ РФ «О порядке проведения проверок кредитных организаций (их филиалов) уполномоченными представителями ЦБ РФ»   |
|  | <b>108-И</b><br>от 01.12.2003 г. | Инструкция ЦБ РФ «Об организации инспекционной деятельности ЦБ РФ  |
|  | <b>696</b><br>от 23.09.2002 г.   | Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности, утв. Постановлением Правительства Российской Федерации   |
|  | <b>321-П</b><br>от 29.08.2008 г. | Положение Банка России «О порядке предоставления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» |

## 1.5. Задачи и функции риск-менеджера

*Рост конкуренции, снижение ставок (в условиях стабильной рыночной экономики) заставляют банки искать резервы удержания доходности. Управление вероятностью потерь при удержании доходности на приемлемом уровне становится крайне важной задачей. Важную роль при этом играет риск-менеджмент. Организация технологии управления риском в коммерческом банке — достаточно емкий и продолжительный процесс. Функции и задачи риск-менеджмента расширяются, а спрос на квалифицированных специалистов растет год от года. От правильной постановки задач риск-менеджера зависит эффективность системы управления рисками в целом.*

Принятие рисков — основа банковского дела, т.е. управление банковскими операциями по существу представляет собой управление рисками, и, в первую очередь, рисками, связанными с банковским портфелем (с набором активов), обеспечивающих банку доход. Банки имеют успех лишь тогда, когда принимаемые ими риски разумны, контролируемы и находятся в пределах их финансовых возможностей и компетенции. Основной задачей бан-

ковского менеджмента является нахождение оптимального соотношения между прибылью, ликвидностью и риском. Важную роль в этом процессе играет риск-менеджмент.

### **Задачи риск-менеджмента**

**Организация управления риском**, которая включает в себя:

- образование органов управления рисками, определение их компетенции;
- утверждение организационной структуры банка, распределение функций и полномочий по управлению рисками;
- разработку и утверждение политики управления рисками;
- выработку стратегии и тактики управления риском;
- разработку внутренних нормативных документов, включающих в себя четкие методы управления риском;
- контроль правильности, адекватности и полноты применения утвержденных процедур контроля и управления рисками.

**Разработка приемов и методов управления риском**, которая включает в себя:

- разработку методики анализа риска;
- разработку приемов и методов контроля риска;
- разработку приемов и методов снижения риска.

**Разработка предложений по оптимизации кредитной работы банка** с целью увеличения доходности с минимальными рисками, в т.ч. в условиях неопределенной хозяйственной ситуации.

### **Основные функции риск-менеджера**

#### ***Анализ кредитного риска на момент предоставления кредита***

Риск-менеджер анализирует риски на момент предоставления кредита путем выявления негативных факторов риска и его оценки. Анализ риска проводится после предоставления заключения кредитного подразделения, службы экономической безопасности и, как правило, юридической службы.

Источниками анализа риска являются документы заемщика, предоставленные для рассмотрения кредитной заявки (первичные документы); официальный сайт организации; сайт Арбитражного суда; бюро кредитных историй (однако система БКИ еще недостаточно развита в России); сайт налоговой инспекции; аналитические и статистические агентства; прочие внешние источники информации.

Заключение риск-менеджера должно содержать описательную часть, в которой учитываются негативные факторы риска и выводы об уровне риска и способах его минимизации (в случае принятия риска). Примеры анализа кредитного риска будут подробно рассмотрены в Главе 5.

### ***Анализ кредитного риска в период действия кредитного договора***

В случае реструктуризации кредита (пролонгации, изменения графика погашения и иных существенных условий кредитной документации), риск-менеджер оценивает риски и готовит заключение по такому же принципу, что и при анализе рисков на момент рассмотрения заявки.

### ***Контроль кредитного риска***

Учитывая, что в течение периода кредитования риски могут измениться (увеличиться) под воздействием как внутренних, так и внешних факторов, риск-менеджер проводит постоянный контроль риска путем:

- ежеквартального мониторинга финансового положения и фактической деятельности заемщика с целью своевременного выявления проблемных активов (при наличии негативных факторов риска);

- постоянного контроля над соблюдением заемщиком основных условий кредитного договора (поддержание минимальных оборотов по расчетным счетам банка, соблюдение долговой нагрузки и т.д.);

- постоянного контроля над своевременным мониторингом обеспечения залоговой службой банка и (или) кредитным подразделением.

В случае выявления негативных факторов риска, другими словами, в случае выявления нестандартных активов (активов с признаками проблемной задолженности) риск-менеджер выносит решение о досрочном истребовании кредита или предлагает способы минимизации риска. В целях контроля риска целесообразно вести отчетность, формы которой предложены в Главе 4.

### ***Минимизация (нивелирование) рисков***

В случае выявления негативных факторов риска в процессе осуществления вышеуказанных функций риск-менеджер оценивает вероятность наступления событий, приводящих к убыткам, и готовит предложения по минимизации выявленных рисков. Так, например, при ухудшении финансового положения можно предложить дополнительно проверить благонадежность основных контрагентов заемщика, запросить пояснительную информацию от организации по неудовлетворительным финансовым показателям, обратиться к анализу управленческой отчетности и т.д. В случае высокой вероятности дальнейшего ухудшения финансового положения заемщика риск-менеджер может предложить усилить залоговую позицию банка путем оформления дополнительного обеспечения или другие меры. Более под-

робно о негативных факторах и способах минимизации кредитного риска будет говориться в Главе 2 и 4 соответственно.

***Разработка мероприятий при работе с проблемной и просроченной задолженностью***

В случае выявления проблемной задолженности (нестандартных активов) или возникновения просроченной задолженности риск-менеджер разрабатывает план мероприятий. Перечень мероприятий по работе с проблемной задолженностью рассмотрен в Главе 4 .

***Контроль*** за правильным применением структурным подразделением разработанной системы кредитования, соблюдением нормативных документов (в т.ч. по резервированию) и формированию предложений по оптимизации работы банка.

**Пример**

Контроль за правильным применением структурным подразделением разработанной системы кредитования, соблюдением нормативных документов и формированию предложений по оптимизации работы банка:

I. В соответствии с функциональными обязанностями специалиста по оценке рисков проведен контроль за правильным применением кредитным подразделением разработанной системы кредитования и соблюдением нормативных документов банка.

Необходимо обратить внимание на следующие нарушения кредитным подразделением внутренних нормативных документов банка:

1. При наличии текущих кредитов в других коммерческих банках/иных обязательствах перед третьими лицами необходимо запрашивать у заемщика копии всех страниц кредитных договоров/договоров займа за подписью руководителя и главного бухгалтера и тщательно анализировать условия кредитования, обращая особое внимание на условия выполнения обязательств заемщика перед коммерческим банком/третьим лицом *(в соответствии с п. 1 Инструкции №3 (здесь и далее в данном примере подразумеваются внутренние инструкции и положения, принятые в банке; их номера могут быть любыми))*;
2. Необходимо проводить анализ производственных возможностей заемщика (четко прописывать в заключениях кредитного подразделения степень износа оборудования и анализ выполнения производственной программы за последние четыре отчетных периода/календарный год, а также наличие производственной программы на период кредитования) *(в соответствии с п. 2 Инструкции №3)*;
3. Если заемщик проводит расчеты с помощью бартера и векселей (в т.ч.

если счет заемщика используется для перевода средств на комиссионной основе или организация использует давальческие схемы), необходимо определять долю доходов от таких видов расчетов в общих доходах заемщика *(в соответствии с п. 3 Инструкции №3)*;

4. Необходимо осуществлять мотивированный прогноз изменения финансового состояния на ближайшую перспективу, уделяя особое внимание заемщикам, в деятельности которых существуют неблагоприятные тенденции развития бизнеса (наличие текущего убытка, спад объема производства и т.д.) *(в соответствии с п. 4 Инструкции №4)*;

5. При предоставлении кредитов на пополнение оборотных средств с установлением заемщику транша следует обосновывать устанавливаемый срок транша и сопоставлять сроки гашения траншей с объемами поступлений денежных средств, приходящихся на период гашения кредита: с условиями расчетов по договорам, заключенных с поставщиками и покупателями, а также с периодом оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности *(в соответствии с Приложением №1 к Инструкции №3)*;

6. Необходимо указывать условия расчетов по договорам с основными контрагентами *(в соответствии с Приложением №2 к Инструкции №283)*;

7. Необходимо уделять особое внимание следующим заемщикам: имущественные обязательства которых перед аффилированными лицами составляют более 25% валюты баланса; доля компаний холдинга в дебиторской и кредиторской задолженности заемщика составляет более 20%; заемщик активно использует в хозяйственном обороте неденежные формы расчетов *(в соответствии с п. 5 Инструкции №3)*;

8. Следует своевременно разрабатывать план мероприятий по работе с нестандартными активами *(в соответствии с разделом 5 Порядка №10)*.

II. В результате оценки качества кредитной работы главный специалист по оценке рисков выносит следующие предложения по оптимизации кредитной работы:

1. При дальнейшей работе кредитному подразделению необходимо принять во внимание все вышеуказанные замечания;

2. Необходимо проводить анализ указанных заемщиком причин возникновения убытков и формировать свое мотивированное суждение (зачастую клиенты предоставляют не совсем четкое и правильное объяснение причин возникновения убытков);

3. Следует оценивать финансовое положение/деловую репутацию дебиторов и кредиторов (или поставщиков и покупателей) доля которых превышает 30% от общего объема дебиторской/кредиторской задолженности (или объема договоров);

4. В целях выявления просроченной дебиторской/кредиторской задолжен-

ности целесообразно ежеквартально запрашивать у заемщика оборотно-сальдовую ведомость по счетам 60 и 62 и анализировать движение дебиторской/кредиторской задолженности (как минимум по основным дебиторам и кредиторам).

Стоит отметить, что одни риск-менеджеры работают с заключением кредитного подразделения и пользуются только той информацией, которая в нем изложена. Другие предпочитают, помимо заключения кредитного подразделения, работать с первичными документами: оборотно-сальдовыми ведомостями, договорами с контрагентами, учредительными документами и т.д. Настоятельно рекомендую пользоваться первичными документами по двум причинам. Первая причина – доверяй, но проверяй. Не стоит забывать о том, что задачи риск-менеджера и кредитного инспектора отличаются. В то время как у кредитного подразделения стоит задача выполнить план по кредитованию, то у риск-менеджера — улучшить качество кредитного портфеля. Вторая причина — одна голова хорошо, а две лучше. Текучесть кадров в кредитном отделе достаточно высокая, поэтому молодые специалисты могут не знать тонкостей кредитной работы, для этого нужен соответствующий опыт. Ну и конечно, если Вы специалист широкого профиля (у Вас не одно образование и работали Вы в банке не только в кредитном отделе, но и в других подразделениях), то в некоторых вопросах Вы вполне можете оказаться компетентнее ваших коллег. В любом случае работа с первичными документами дает намного больше возможностей для качественного и более глубокого анализа кредитных рисков.

## Кредитный процесс

### Основные понятия:

|                                      |  |
|--------------------------------------|--|
| <b><i>Кредитный процесс</i></b>      | Процесс рассмотрения заявок на предоставление кредитной услуги юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Приемы и способы реализации кредитных отношений, принятых банком. Порядок предоставления кредитной услуги и контроль исполнения условий договора регламентируется внутренними положениями банка на основании его кредитной политики. |
| <b><i>Кредитная услуга</i></b>       | Предоставление кредитов, открытие аккредитивов, предоставление гарантий и прочих кредитных продуктов.  |
| <b><i>Кредитная документация</i></b> | Комплект документов, соответствующий структуре кредитной сделки (кредитный договор, договор по-  |

|  |   |
|--|---|
|  | ручительства, договор залога товаров в обороте, оборудования или иного имущества/имущественных прав), а также другие документы, необходимые для надлежащего оформления сделки.  |
| <b>Кредитующее подразделение</b>               | Подразделение банка (филиала), рассматривающее вопросы предоставления и сопровождения кредитной услуги, а также оформления кредитной документации.  |
| <b>Заемщик</b>                                 | Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, который подал заявку на предоставление кредитной услуги или которому предоставлена кредитная услуга.   |
| <b>Лимит кредитования</b>                      | Установленный решением кредитного комитета лимит риска на кредитные продукты (максимальная сумма кредитов) на одного заемщика или группу связанных заемщиков. Размер единовременной задолженности по всем кредитным продуктам (указанным в решении кредитного комитета) не может превышать установленный лимит кредитования на одного заемщика или группу связанных заемщиков в течение установленного срока. |
| <b>Кредитный портфель</b>                      | Совокупность в денежном выражении всех кредитных услуг, предоставленных банком юридическим лицам на отчетную дату. Учитывается только текущая задолженность и не учитываются ранее произведенные платежи по данным кредитам.  |
| <b>Кредитный комитет (КК)</b>                  | Орган, реализующий кредитную политику банка, созданный в целях управления кредитной деятельностью и формирования качественного и сбалансированного кредитного портфеля. Члены КК утверждаются уполномоченными лицами банка.   |
| <b>Юридическая служба (ЮС)</b>                 | Подразделение банка (филиала), ответственное за правовое обеспечение заключаемых банком сделок и осуществляемых операций.   |
| <b>Служба безопасности (СБ)</b>                | Подразделение банка (филиала), ответственное за обеспечение безопасности осуществляемых банком операций.  |
| <b>Служба контроля кредитных рисков (СККР)</b> | Подразделение банка (филиала), осуществляющее оценку и контроль кредитных рисков. Указанное подразделение может также называться Департаментом контроля рисков (ДКР), Службой управления  |

|                                     |   |
|-------------------------------------|---|
|                                     | рисками (СУР) и т.д.  |
| <b><i>Залоговая служба (ЗС)</i></b> | Структурное подразделение банка (ответственное лицо филиала), осуществляющее весь комплекс операций, связанных с залогом: определение рыночной, справедливой, залоговой стоимости обеспечения; оформление и заключение договоров обеспечения; контроль сохранности обеспечения; контроль за соблюдением условий договора обеспечения. |

## Рассмотрение заявки на предоставление кредита

### *Проведение предварительных переговоров и рассмотрение заявки*

По результатам предварительных переговоров с заемщиком принимаются следующие решения:

- прекращение рассмотрения заявки;
- доведение списка документов, необходимых для предоставления кредита, до заемщика;
- анализ финансово-хозяйственной деятельности заемщика;
- подготовка заключений для кредитующего подразделения, СБ и СККР на КК.

Как правило, на этом этапе кредитный работник проверяет соблюдение заемщиком основных требований банка, невыполнение которых ведет к отказу в предоставлении кредитных средств. Для примера можно привести следующие требования:

- положительная кредитная история;
- отсутствие просроченной задолженности по кредитам, дебиторской и кредиторской задолженности;
- отсутствие картотеки №2 к расчетному счету;
- стабильное финансовое положение, положительная деловая репутация;
- производимая продукция или выполняемые заемщиком услуги должны иметь подтвержденный спрос на рынке, обеспечивая стабильный сбыт и поступление выручки от реализации в денежном выражении;
- срок функционирования бизнеса — не менее 1 года;
- фактическое местонахождение заемщика — в регионе нахождения банка, филиалов банка;

открытость владельцев бизнеса по отношению к банку, т.е. готовность предоставить всю необходимую информацию о бизнесе, аффилированных лицах и т.д.;

соответствие проекта, предлагаемого на финансирование, кредитной, залоговой и процентной политике банка.

Вышеуказанный перечень является индивидуальным для каждого банка. Он разработан в соответствии с кредитной политикой и политикой управления рисками в банке.

### ***Принятие решения о предоставлении кредитной услуги***

1. После сбора и анализа документов заемщика на кредит кредитующее подразделение готовит служебную записку в СБ, ЗС с приложением своего заключения.
2. Заключение о предоставлении кредитной услуги с положительной оценкой заемщика кредитующим подразделением, СБ и ЗС выносится на рассмотрение ДКР. Сотрудники указанного подразделения знакомятся с заключением и готовят свою служебную записку/ заключение по результатам рассмотрения. В случае отрицательного заключения ДКР вопрос о предоставлении кредитной услуги, как правило, выносится на рассмотрение кредитного комитета только после снижения уровня кредитных рисков или в головной офис банка в случае, если проект рассматривается филиалом.
3. После того как заключения всех служб получены, кредитующее подразделение изучает заключения членов КК. Заключение о предоставлении кредитной услуги всех служб, в том числе заключения, имеющие спорные вопросы, выносятся для принятия решения на КК.
4. Рассмотрение вопроса о предоставлении кредитной услуги на КК.
5. Отказ в предоставлении кредитной услуги или положительное решение КК (в пределах утвержденного лимита кредитования) с дальнейшим оформлением кредитной документации.

Здесь следует отметить, что в зависимости от утвержденного порядка кредитного процесса банка при отрицательном заключении СБ и (или) ДКР не проводится голосование, и проект автоматически считается отклоненным. В некоторых случаях рассмотрение заявки возможно только в головной организации банка.

Кредитные операции в филиалах осуществляются в соответствии с внутренними нормативными положениями/регламентами исходя из единства подходов, способов и методов анализа кредитных заявок, процедур принятия и реализации решений по выдаче кредитов. В целях выполнения нормативов Центрального банка Российской Федерации, ограничения кредитных рисков и поддержания оптимального уровня ликвидности филиалов и банка

в целом, для каждого филиала устанавливаются лимиты самостоятельного кредитования. При этом порядок и периодичность установления лимитов, а также контроль за их соблюдением устанавливаются в соответствии с внутренними документами банка. Решение о предоставлении филиалом кредитной услуги со стандартными условиями в рамках установленных лимитов принимается кредитным комитетом филиала самостоятельно на основании заключения кредитующего и других подразделений филиала, участвующих в процессе предоставления кредитной услуги. Решение о предоставлении филиалом кредитной услуги с нестандартными условиями или выше установленных лимитов, как правило, принимается кредитным комитетом головной организации банка на основании заключений всех служб филиала.

***Правовая экспертиза Кредитной документации***

1. После положительного решения КК, ЮС готовит заключение на предмет проверки правоспособности и полномочий органов управления контрагентов Банка, на основании служебной записки кредитующего подразделения
2. В случае наличия неустранимых юридических рисков, повторно выносится вопрос о кредитовании на заседании Кредитного комитета
3. При отсутствии юридических рисков, происходит подписание пакета Кредитной документации и предоставление кредита

## Глава 2. Анализ кредитных рисков

*В рамках данной главы анализируется кредитный риск, возникающий при кредитовании корпоративных клиентов. Предложена классификация кредитного риска по восьми видам: страновой риск, региональный риск, отраслевой риск, риски клиента, производственный риск, платежный риск, риски проекта, риски обеспечения. В разрезе каждого вида риска рассматриваются особенности его анализа и негативные факторы, на основании которых определяется уровень (степень) риска, приводятся статистические данные, справочная информация и примеры. Правовой риск не рассматривается как отдельный вид кредитного риска, но он учтен при рассмотрении негативных факторов в разрезе каждого его вида.*

### 2.1. Становой риск

**Становой риск** — это риск того, что действия суверенного правительства или экономические, политические и социальные изменения в стране повлияют на способность должника, связанного с данной страной, исполнить свои обязательства.

Становой риск возникает, в первую очередь, при осуществлении заемщиком внешнеэкономической деятельности. Предоставление займов, вклад в уставный капитал иностранной организации, расчеты с иностранными поставщиками/покупателями, — все эти финансовые операции подвержены влиянию странового риска, который зависит от политико-экономической стабильности стран — контрагентов заемщика.

Степень доверия к валюте на национальном и мировых рынках определяется состоянием и перспективой развития экономики и политической обстановкой в стране, которые оказывают прямое воздействие на курс национальной валюты, соответственно, на уровень странового риска. Девальвация (снижение курса национальной валюты по отношению к «твердым» валютам) является прямым показателем ухудшения экономической и политической ситуации в стране. Высокий уровень странового риска снижает инвестиционную привлекательность предприятий, стимулируя вывоз капитала из страны, и сдерживает приток иностранных инвестиций.

В мировой практике существует множество методов и моделей для оценки странового риска. Например, метод «старых знакомств», «больших туров», «дельфийского оракула», PSSI, Ecological Approach, ASPRO/SPAIR, ESP, модель И. Вальтера, модель В. Тихомирова, Prince-модель и др. Одним из наиболее распространенных способов анализа странового риска является

индекс БЕРИ. Его расчетом занимаются около 100 экспертов, которые с помощью различных методов экспертных оценок проводят анализ политической и экономической ситуации в различных странах четыре раза в год.

Страновой риск определяется двумя основными факторами: социально-политическими и финансово-экономическими. Рассмотрим указанные факторы более подробно.

### **2.1.1. Социально-политические показатели**

Политические предпосылки, вслед за макроэкономической стабильностью, составляют общую основу для экономического роста и инвестиционной привлекательности страны. Политическая ситуация в стране оказывает существенное влияние на прогнозирование валютных курсов. Необходимо также принимать во внимание ожидаемую правительственную политику в отношении частных активов. Владельцы любой валюты в наличной форме либо в форме финансовых ценных бумаг, приносящих доход, внимательно следят, не собирается ли государство, для которого данная валюта является национальной, ввести какие-либо ограничения или налоги на инструменты, выраженные в этой валюте. Политические течения в стране, предполагающие будущую конфискацию частной собственности, как правило, вызывают массовые продажи валюты и падение ее курса на валютных рынках. Угроза новых налогов на финансовые активы в этой валюте или введение валютных ограничений, блокирующих конвертируемость национальной денежной единицы в валюты других стран, приводят к аналогичному результату.

#### ***Показатели, характеризующие социально-политическую ситуацию в стране***

- Социальная напряженность или, напротив, стабильность в стране, которая определяется:
  - уровнем доверия населения к власти;
  - удовлетворенностью населения уровнем жизни;
  - уровнем социальной поддержки населения государством в виде пособий, высоких пенсионных выплат, льгот, дотаций, прочих социальных выплат (по безработице, по уходу за ребенком и т.д.).
- Стабильность политической системы и государственной власти.
- Наличие или отсутствие механизмов, направленных на преодоление административных и бюрократических барьеров. Данная функция является прерогативой законодательной и исполнительной власти.

- Способность государства гарантировать устойчивость хозяйственной системы, прежде всего, гарантировать выполнение транзакций путем обеспечения фактических гарантий прав собственности, нормальным функционированием судебной и правоохранительной систем в части экономического правопорядка и т.д.
- Политическая активность государства в экономической сфере: эффективность экономического законодательства, степень регулирования предпринимательской деятельности со стороны государственных органов и т.д.
- Проработанность или, напротив, нечеткость налогового, банковского и судебного законодательства.
- Прочее.

### 2.1.2. Финансово-экономические показатели

Бюджет страны является главным инструментом проведения социально-экономической политики государства. Это тот рычаг, с помощью которого правительство оказывает воздействие на весь процесс производства и распределения финансовых и производственных ресурсов в стране. Говоря о достижении определенных социально-экономических целей с помощью регулирования госбюджета, имеется в виду бюджетная политика государства. В идеале бюджетная политика должна способствовать устойчивому и эффективному экономическому развитию страны.

В соответствии с экономическими целями, уровнем развития экономики и ее состоянием, правительство страны определяет приоритетные задачи бюджетной политики. Одной из таких задач в странах с рыночной экономикой является финансирование тех отраслей производства, где частное предпринимательство и рыночные отношения не работают или работают неэффективно, а также тех сфер, где требуется защита интересов отдельных слоев общества или населения в целом.

**Бюджетная политика** предполагает определение различных целей и задач в области государственных финансов:

- разработку механизма мобилизации денежных средств в бюджет;
- выбор направлений использования бюджетных средств;
- управление государственными финансами, налоговой и бюджетной системой;
- организацию социальных процессов с помощью фискальных инструментов.

Основными критериями эффективности бюджетной политики являются:

- уровень собираемости бюджетных доходов (в т.ч. налогов);
- уровень выполнения бюджетных обязательств;
- величина бюджетного дефицита (профицита);
- упорядочивание государственных обязательств, в т.ч. скорость роста или сокращения государственного долга;
- концентрация финансовых ресурсов на решении приоритетных вопросов;
- снижение налоговой нагрузки на экономику;
- создание эффективной системы межбюджетных отношений и управления государственными финансами.

Место государства в экономике характеризуется соотношением расходов госбюджета и ВВП (бюджетной нагрузкой), а также соотношением налоговых поступлений в бюджет и ВВП (налоговой нагрузкой). Чем выше эти соотношения, тем большую роль играет государство в экономике. Сокращение роли государства в экономике — одно из важнейших условий становления рыночных отношений. Вместе с тем в периоды кризисов повышение роли государства неминуемо.

Финансово-экономическое состояние страны можно определить, проанализировав основные макроэкономические показатели. При этом необходимо оценить перспективы развития экономики на период кредитования, в т.ч. в разрезе основных отраслей.

### **Макроэкономические показатели страны**

#### ***Валовой внутренний продукт – ВВП***

ВВП — это совокупная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в течение года на территории страны без разделения ресурсов, использованных на их производство, на импортированные и внутренние. ВВП является главным индикатором, отражающим состояние национальной экономики. Согласно кейнсианской модели развития экономики, ВВП можно представить в следующем виде:  $GDP = C + I + S + E - M$ , где  $C$  — потребление,  $I$  — инвестиции,  $S$  — государственные расходы,  $E$  — экспорт,  $M$  — импорт. ВВП выражается в виде индекса по отношению к предыдущему периоду рассмотрения и в виде абсолютного значения суммы цен на произведенные товары и услуги. Значение индикатора оказывает значительное влияние на рынок в случае расхождения с ожиданиями. Рост ВВП приводит к росту курса национальной валюты.

### ***Инфляция***

Индекс потребительских цен (CPI) и индекс цен производителей промышленной продукции (PPI) являются главными индикаторами уровня инфляции в стране. Если экономика развивается в нормальных условиях, то рост показателей CPI и PPI может привести к повышению основных процентных ставок в стране. Это, в свою очередь, приводит к росту курса национальной валюты, так как увеличивается привлекательность вложения средств в валюту с большей процентной ставкой. В настоящее время около 25–28% общего прироста инфляции формируется под воздействием повышения цен и тарифов естественных монополий. На курс национальной валюты влияет темп инфляции. Чем выше темп инфляции в стране, тем ниже курс ее валюты, если не противодействуют иные факторы. Одним из основных социально-экономических последствий инфляции является снижение реальных доходов населения, которое определяется количеством товаров и услуг, покупаемых на номинальные доходы. Инфляционное обесценивание денег в стране вызывает ухудшение условий предпринимательства. Данная тенденция обычно прослеживается в средне- и долгосрочном плане. Выравнивание валютного курса, приведение его в соответствие с паритетом покупательной способности происходят в среднем в течение двух лет. Зависимость валютного курса от темпа инфляции особенно велика у стран с большим объемом международного обмена товарами, услугами и капиталами.

### ***Объем потребительского кредитования***

Отражает объем использования населением кредитных ресурсов, предоставляемых банками. Является индикатором потребительского спроса. Рост значения индекса является положительным фактором для развития национальной экономики и приводит к росту курса национальной валюты.

### ***Платежный баланс***

Представляет собой соотношение между суммой платежей, поступающих из-за границы (выручка от экспорта) и суммой платежей, направленных за границу (плата за импорт). Если поступающие в страну платежи превышают выплаты другим странам и международным организациям, платежный баланс является активным (положительное сальдо — профицит), если же наоборот — то пассивным (отрицательное сальдо — дефицит). Платежный баланс оказывает ограниченное влияние на рынок. Положительное сальдо (или уменьшение величины отрицательного сальдо) является благоприятным фактором для роста курса национальной валюты.

Экспорт показывает стоимостной объем проданных товаров и (или) оказанных услуг иностранным контрагентам за определенный период времени. При анализе экспорта часто следят за изменением в процентном отно-

шении к предыдущему периоду и сравнивают его с аналогичной цифрой по импорту.

Импорт показывает стоимостной объем приобретенных товаров и (или) предоставленных услуг иностранными контрагентами за определенный период времени. Как и при анализе экспорта, отслеживается изменение импорта в процентном отношении к предыдущему периоду и сравнивается с аналогичной цифрой по экспорту. При анализе платежного баланса следует обратить внимание на чистый приток иностранного капитала, который показывает финансирование дефицита торгового баланса. Если приток превышает дефицит, это считается позитивным фактором для экономики, тогда как обратная ситуация показывает, что страна не в силах покрыть свое избыточное потребление. Платежный баланс непосредственно влияет на величину валютного курса. Активный платежный баланс способствует повышению курса национальной валюты, так как увеличивается спрос на нее со стороны иностранных должников. Пассивный платежный баланс порождает тенденцию к снижению курса национальной валюты, так как отечественные должники меняют ее на иностранную валюту для погашения своих внешних обязательств. Размеры влияния платежного баланса на валютный курс определяются степенью открытости экономики страны. Чем выше доля экспорта в ВВП (валовом национальном продукте), т.е. чем выше открытость экономики, тем выше эластичность валютного курса по отношению к изменению платежного баланса. Нестабильность платежного баланса приводит к скачкообразному изменению спроса на соответствующие валюты и их предложения. Стоит отметить негативное влияние чрезмерного притока краткосрочного капитала в страну на курс ее национальной валюты, так как такой приток может увеличить избыточную денежную массу, что, в свою очередь, может привести к росту цен и обесценению национальной валюты.

### ***Объем промышленного производства***

Включает в себя объем выпуска продукции обрабатывающей и добывающей промышленности, лесного хозяйства и производства электричества. Является одним из главных индикаторов экономического роста, который отражает состояние национальной экономики. Увеличение этого показателя приводит к росту курса национальной валюты.

### ***Объем розничных продаж***

Характеризует уровень потребительских расходов и спроса. Рост объема розничных продаж является положительным фактором для развития национальной экономики и приводит к росту курса национальной валюты.

### ***Социальные показатели:***

*Величина прожиточного минимума*

Прожиточный минимум — стоимость потребительской корзины, включающей в себя минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, а также обязательные сборы и платежи. С помощью величины прожиточного минимума производится оценка уровня жизни населения. Кроме того, на его основании устанавливаются минимальный размер заработной платы, пенсий, стипендий, пособий и других социальных выплат. Величина прожиточного минимума в целом по России определяется ежеквартально на основе данных Росстата и устанавливается Правительством РФ (может устанавливаться в среднем по стране, для отдельных регионов и областей, а также для отдельных групп потребителей).

### *Среднедушевой денежный доход населения*

Уровень доходов населения является важнейшим индикатором благосостояния общества, а также определяющим фактором в отношении социальных возможностей населения (отдыха, получения образования, поддержания здоровья). На величину доходов населения оказывает существенное влияние размер заработной платы, динамика розничных цен, степень насыщенности потребительского рынка товарами и прочие факторы. При оценке среднедушевого дохода необходимо учитывать распределение доходов населения, которое отражает структуру доходов населения по социальным группам и регионам. Данный показатель позволяет более достоверно оценить экономическую ситуацию в стране. Распределение доходов населения в стране неравномерно. Сумма доходов может сильно колебаться в зависимости от климатических условий, демографического состава населения и потенциала региона (развитость инфраструктуры, достаточность трудовых и природных ресурсов), а также в зависимости от степени удаленности от деловых финансовых центров.

### *Покупательная способность населения*

Уровень потребления населения напрямую зависит от уровня доходов, поэтому одной из приоритетных задач стимулирования экономики является повышение доходов населения, в первую очередь, доходов наиболее бедных и средних слоев населения, а также своевременной выплаты зарплат, пенсий, стипендий и других социальных выплат. Уровень доходов и покупательная способность населения, а также характеристики потребления во многом зависят от общего объема ВВП и его среднедушевых значений. Для целей прогнозирования в качестве интегрального индикатора покупательной способности доходов в наибольшей степени подходит такой показатель, как соотношение уровня доходов населения и стоимости жизни. В этом расчетно-статистическом показателе уровень доходов выражается через значение среднедушевого денежного дохода населения, а стоимость жизни представлена стоимостью некоторого фиксированного набора потребительских благ (ФПН), в качестве которого удобно использовать стои-

мость минимального потребительского набора, взятого из прожиточного минимума базового года прогнозирования.

#### *Уровень безработицы*

Уровень безработицы показывает процентное отношение числа безработных к общей численности трудоспособного населения. Высокий уровень безработицы может поставить под угрозу экономический подъем, так как он не способствует потреблению, даже если отражает высокую эффективность использования рабочей силы. Уровень безработицы оказывает сильное влияние на решения, принимаемые политиками и центральным банком. Обычно рост безработицы сопровождается падением курса национальной валюты.

#### *Государственный долг*

Государственный долг — это долговые обязательства государства перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный долг подразделяется на внутренний и внешний. Государственным внутренним долгом признается задолженность государства организациям, предприятиям и населению, образовавшаяся в связи с привлечением их средств для выполнения государственных программ и заказов, выпуском в обращение бумажных денег, государственных облигаций и других государственных ценных бумаг, а также вследствие наличия вкладов населения в государственных банках. Государственный внешний долг, номинированный в основном в евро и долларах США, включает в себя задолженность по кредитам правительств иностранных государств (в том числе официальным кредиторам Парижского клуба и бывшим странам СЭВ), по кредитам иностранных коммерческих банков и фирм (кредиторы Лондонского клуба), по кредитам международных финансовых организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР) и обязательства по государственным ценным бумагам России (еврооблигационным займам, ОВВЗ). Позаимствованные денежные средства у населения, хозяйствующих субъектов и других стран поступают в распоряжение органов государства, превращаясь в дополнительные финансовые ресурсы. Как правило, государственные займы в разных формах используются для покрытия бюджетного дефицита. Источником погашения государственных займов и выплаты процентов выступают средства бюджета, где ежегодно эти расходы выделяются в отдельную строку. Нарастание бюджетного дефицита и государственного долга является признаком ухудшения экономического состояния страны. При увеличении темпов роста задолженности и оттоке капиталов из страны, увеличивается риск возникновения финансового кризиса. Положение может усугубиться наличием краткосрочных обязательств, особенно если они превышают валютные резервы страны. Существенным фактором, вызывающим

деинвестирование (снижение инвестиций) во всех отраслях, являются широкомасштабные государственные заимствования в виде государственных краткосрочных облигаций, в результате чего происходит отвлечение значительной денежной массы с рынка капитала.

### **Монетарные показатели**

#### *Золотовалютные резервы*

Золотовалютные резервы страны — это высоколиквидные финансовые активы, включающие в себя централизованный запас золота и фонд иностранной валюты. Золотовалютные резервы играют важную роль в достижении устойчивости национальной валюты. От их уровня зависят бесперебойность международных расчетов, своевременность погашения и обслуживания внешнего государственного долга при временных нарушениях равновесия платежного баланса. В мировой практике и статистике золотовалютные резервы иначе называют резервами международных ликвидных средств. В разных пропорциях этот резерв состоит из следующих компонентов: монетарного золота (страхового резервного фонда); ценностей, которые можно продать на рынке или отдать в залог с целью получения денежных средств, необходимых для проведения международных платежей; запасов иностранных валют, включающих валютные активы Центрального (Национального) банка и Министерства финансов в форме наличных денег, обратных РЕПО с нерезидентами, банковских депозитов в банках-нерезидентах с высоким рейтингом; резервной позиции в МВФ, в пределах которой страна-владелец имеет возможность автоматически и по первому требованию получить необходимые средства в свободно конвертируемой валюте; специальных прав заимствования (СДР), эмитируемых и распределяемых МВФ среди его членов в качестве резервного актива, предназначенного для урегулирования сальдо платежного баланса путем обмена на нужную иностранную валюту. Каждое государство создает такой объем золотовалютных резервов, который диктуется конкретной ситуацией, задачами внутренней и внешней политики, с учетом динамики погашения внешнего долга. Рекомендация МВФ гласит следующее: объем валютных резервов центрального (национального) банка должен составлять объем импорта за три месяца в денежном выражении (наиболее простой критерий). В мировой практике используется и другой, усложненный, критерий достаточности золотовалютных резервов государства: трехмесячный импорт плюс годовые выплаты по внешним государственным и всем корпоративным долгам (долгам частных предприятий) страны.

#### *Денежная масса*

Совершенно очевидно, что относительное состояние денежной массы государства влияет на валютный курс. На международной арене, как и на национальном рынке, стоимость валюты тем меньше, чем больше ее находит-

ся в обращении. При составлении прогнозов валютных курсов принимаются во внимание ожидаемые изменения денежной массы. Перед покупкой валюты инвесторы, как правило, выясняют политику центрального банка страны этой валюты в отношении будущих изменений денежной массы. Любые признаки быстрого роста денежной массы предвещают избыточное предложение валюты этой страны, что должно понизить ее курс. Финансовое сообщество чувствительно реагирует на заявления представителей центральных банков и на характер политического давления на центральные финансовые органы. Сильное давление существенно снижает возможности инвестирования капитала в экономику страны. Так, например, отток российского капитала определяется его стремлением диверсифицировать страновой риск и риски нестабильной валюты. Отток капитала из страны не только подрывает инвестиционные возможности для отечественных предприятий, но и снижает налогооблагаемую базу внутри страны, что вызывает дальнейшую необходимость повышения налоговых ставок и вновь стимулирует отток капитала. Необходимо признать, что в стабильно неблагоприятных макроэкономических условиях отток капитала из страны неизбежно усиливается. Чем больше вывезено капитала, тем сложнее добиться прекращения его дальнейшего вывоза и возвращения капитала в страну происхождения.

### ***Ставка рефинансирования***

Влияние учетной ставки (ставки рефинансирования) на валютный курс объясняется двумя основными обстоятельствами. Во-первых, изменение процентных ставок в стране воздействует при прочих равных условиях на международное движение капитала, прежде всего краткосрочного. Повышение процентной ставки стимулирует приток иностранного капитала, а ее снижение поощряет отток капитала за границу. Во-вторых, процентные ставки влияют на операции валютных рынков и рынков ссудных капиталов. При проведении финансовых операций банки принимают во внимание разницу процентных ставок на национальном и мировом рынках капиталов с целью извлечения прибылей. Они предпочитают получать более дешевые кредиты на иностранном рынке ссудных капиталов, где ставки ниже, и размещать иностранную валюту на национальном кредитном рынке, если на нем процентные ставки ниже.

### **2.1.3. Факторы странового риска**

- Гражданские волнения и беспорядки (война, революция, национализация).
- Нестабильность политического режима.

- Криминогенность и коррупция в экономике.
- Нестабильность налоговой, судебной и банковской системы.
- «Размытый» характер собственности и отсутствие механизма контроля собственников (в том числе и государства) за финансовыми потоками, которые приводят к тому, что инвестиционные ресурсы расхищаются управляющими и вывозятся за рубеж.
- Снижение рентабельности основных доходобразующих отраслей в стране.
- Высокий уровень и (или) темп роста инфляции.
- Нестабильность и (или) девальвация курса национальной валюты.
- Высокий уровень и (или) тенденция роста внешнего долга и (или) плохое качество его обслуживания.
- Низкие показатели и (или) тенденция снижения ВВП, среднедушевого дохода, прожиточного минимума и покупательной способности населения.
- Высокий уровень и (или) тенденция роста безработицы.
- Отрицательная динамика платежного баланса и (или) увеличение дефицита бюджета.
- Снижение объемов промышленного производства, розничных продаж, потребительского кредитования.
- Отток капитала из страны.
- Снижение размера золотовалютных резервов.
- Объем валютных резервов национального банка меньше суммы трехмесячного импорта страны.

### **Справочная информации**

При оценке странового риска, помимо вышеуказанного факторного анализа, можно посмотреть международный рейтинг политической стабильности для 24 стран с переходной экономикой по шкале Deutsche Bank Eurasia Group Stability Index (Eurasia Group). Банковский и кредитный рейтинг страны можно посмотреть на сайте рейтингового агентства Standard & Poor's (S&P). Полезную информацию можно найти на сайте Федеральной службы государственной статистики.

## 2.2. Региональный риск

**Региональный риск** — это риск того, что действия органов власти региона повлияют на способность должника, связанного с данным регионом, исполнить свои обязательства.

Региональный риск обусловлен уровнем социально-экономического развития конкретного региона с учетом различных политических и национальных факторов, налогового «климата», а так же действий местной администрации. Региональный риск существенно варьируется по экономическим районам России. Наиболее привлекательными регионами считаются те, которые обеспечивают относительную социальную стабильность, обладают богатым ресурсным или конкурентоспособным производственным потенциалом. Как правило, региональный риск не выделяется как самостоятельный вид риска для управления, но, на мой взгляд, при оценке кредитного риска его целесообразно выделить в самостоятельную категорию. При этом необходимо провести анализ регионального риска не только самого заемщика, но и его основных контрагентов, деятельность которых может существенно повлиять на финансовое состояние должника.

### 2.2.1. Социально-политические показатели

*Показатели, характеризующие социально-политическую ситуацию в регионе*

- Структура представительных и исполнительных органов местного самоуправления, ее взаимодействие с бизнес-структурами и влияние на развитие региона.
- Эффективность местного самоуправления, которая напрямую зависит от взаимодействия, взаимопонимания и слаженности в работе различных по полномочиям органов самоуправления.
- Криминальная ситуация в регионе.
- Демографическая ситуация в регионе.
- Социально-экономические условия для населения.
- Потенциал региона (инфраструктура, природные и трудовые ресурсы).
- Рентабельность основных доходобразующих отраслей в регионе.
- Структура и эффективность бюджетной политики региона.

## 2.2.2. Экономические показатели

### ***Валовой региональный продукт — ВРП***

Показатель валового регионального продукта является по своему экономическому содержанию весьма близким к показателю валового внутреннего продукта. Однако между ними есть существенная разница. Сумма валовых региональных продуктов по России не совпадает с ВВП, поскольку не включает добавленную стоимость по нерыночным коллективным услугам (оборона, государственное управление и т.д.), оказываемым государственными учреждениями обществу в целом.

### ***Показатели бюджета субъекта РФ***

Позволяют оценить размер запланированных доходов и расходов региона, их структуру, дефицит/профицит бюджета и иные показатели, характеризующие экономическое состояние региона.

### ***Индекс промышленного производства***

Относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в анализируемом периоде. Индекс характеризует изменение создаваемой в процессе промышленного производства стоимости в результате изменения только физического объема производимой продукции. Для исчисления индекса используется метод, основанный на динамике показателей промышленной продукции в натурально-вещественном выражении с последующей поэтапной агрегацией на укрупненные отрасли и промышленность в целом.

### ***Индекс потребительских цен***

Характеризует изменение во времени общего уровня цен и тарифов на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Измеряет отношение стоимости фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем периоде. Набор товаров и услуг включает в себя более 400 позиций. Наблюдение за ценами и тарифами производится в столицах республик, центрах краев, областей, автономных округов, городах федерального значения и выборочно — в районных центрах, отобранных с учетом их представительности в отражении социально-экономического и географического положения регионов.

### ***Индекс цен производителей промышленной продукции***

Рассчитывается на основании данных цен на товары в базовых промышленных организациях. Наблюдение за ценами производителей осуществля-

ется более чем в 7,5 тыс. промышленных организаций. Расчет средних цен и индексов цен производится более чем по 800 товарам-представителям. Цены производителей представляют собой фактически сложившиеся на момент регистрации цены промышленных организаций на произведенную продукцию, предназначенную для реализации на внутреннем рынке (без налога на добавленную стоимость, акциза и других налогов, не входящих в себестоимость). Рассчитанные по товарам-представителям индексы цен производителей последовательно агрегируются в индексы цен соответствующих подотраслей, отраслей и на промышленность в целом. В качестве весов используются данные об объеме производства в стоимостном выражении базисного периода.

### ***Стоимость минимального набора продуктов питания***

Определяется на основе минимального набора продуктов питания для мужчины трудоспособного возраста (приведен в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 17.02.1999 г. №192). Показатель отражает межрегиональную дифференциацию уровней потребительских цен и не является составляющим элементом величины прожиточного минимума, определяемого в субъектах Российской Федерации, что объясняется различием методологических подходов при их формировании. При расчете стоимости минимального набора продуктов питания по Российской Федерации и субъектам Российской Федерации используются единые минимальные объемы потребления, в то время как при расчете величины прожиточного минимума – объемы, сформированные на основе зонирования субъектов Российской Федерации в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления населением продуктов питания. Данные о стоимости набора приведены в расчете на одного человека на месяц.

### ***Иные показатели***

инфляция;

объем промышленного производства, розничных продаж и потребительского кредитования;

прочие социальные показатели.

## **2.2.3. Этапы проведения оценки региона**

- Анализ финансового положения региона.

- Анализ экономики региона.
- Дополнительная экспертная оценка кредитоспособности региона и качества кредитного продукта.
- Определение рейтинга.

### **Анализ финансового положения региона**

Анализ финансового состояния региона производится на основании данных исполнения бюджета региона, а также других финансовых показателей, характеризующих финансовое состояние региона. Предельно допустимые значения факторов, учитываемых в анализе финансового состояния, соответствуют нормативам, установленным Министерством Финансов РФ. Для расчета используются данные не консолидированного бюджета, а данные кассового исполнения бюджета за год (полугодие). В анализе учитываются следующие факторы:

#### ***Отношение объема общего долга региона к объему общих доходов бюджета региона без учета финансовой помощи из вышестоящего бюджета.***

Данный фактор характеризует соответствие долговой нагрузки региона его собственным доходам. В случае, если соотношение общего долга региона и его доходов велико (более 70%), повышается вероятность ненадлежащего исполнения обязательств.

#### ***Отношение расходов на обслуживание долга региона к общим расходам бюджета региона***

Данный фактор показывает структуру текущих расходов региона. Высокая доля средств (более 10%), ежегодно расходуемая регионом на обслуживание долга, позволяет сделать вывод о перекредитованности региона, а значит и о высоких кредитных рисках.

#### ***Отношение дефицита бюджета региона к общим доходам бюджета региона без учета финансовой помощи из вышестоящего бюджета***

Данный фактор показывает, насколько расходы региона превышают сумму его собственных доходов. Большой уровень дефицита (более 10%) говорит о неадекватно высоких расходах региона, что повышает уровень кредитных рисков.

#### ***Отношение текущих расходов бюджета региона к общим доходам региона***

Данный фактор характеризует соотношение текущих расходов (общие расходы без учета капитальных) и доходов. В случае превышения текущих расходов над собственными доходами (более 95 %) можно сделать вывод о существенном дисбалансе финансов региона.

#### ***Сумма просроченной (неурегулированной) задолженности по долговым обязательствам региона.***

Наличие существенных просроченных обязательств, вне зависимости от причины их возникновения, крайне негативно отражается на уровне кредитных рисков региона.

***Доля финансовой помощи из вышестоящих бюджетов в собственных доходах бюджета региона***

Данный фактор характеризует соотношение собственных доходов региона и получаемой им безвозмездной помощи. Чем выше значение данного индикатора, тем выше риск, связанный с возможным резким снижением доходов, в результате уменьшения финансовой помощи. Нормативное значение не более 30%.

***Доля бюджетных кредитов юридическим лицам в общих расходах бюджета региона***

Данный фактор характеризует объем средств, предоставленных бюджетом юридическим лицам. Рост объема кредитов ведет к повышению объемов потерь бюджета за счет дефолтов юридических лиц, а значит, увеличивает кредитные риски самих регионов. Нормативное значение не более 2,5%.

***Доля выданных государственных гарантий региона в общих расходах бюджета региона***

Данный показатель характеризует объем гарантий, предоставленных бюджетом юридическим лицам. Рост объема гарантий ведет к повышению объемов потерь бюджета за счет «раскрытия» гарантий, а значит увеличивает кредитные риски самих регионов. Нормативное значение не более 2,5%.

***Исполнение бюджета по налоговым доходам по сравнению с первоначально утвержденным планом.***

Данный показатель характеризует качество планирование и исполнение бюджета. Чем хуже качество исполнения бюджета, тем больше кредитные риски региона.

***Доля себестоимости оплаты коммунальных услуг населением региона.***

Данный показатель характеризует с одной стороны платежеспособность населения, а с другой — расходы региона на поддержку ЖКХ. Чем ниже уровень оплаты услуг населением, тем выше кредитный риск региона. Нормативное значение не ниже 75 %.

**Анализ экономики региона**

В анализе учитываются следующие факторы:

***Темпы роста промышленного производства в регионе***

Это относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в текущем периоде по сравнению с предыдущим. Рост объемов производства позволяет сделать вывод о росте экономики региона.

***Объем строительства жилых домов в регионе***

Данный фактор характеризует объем строительства жилья в регионе на 1 человека за период. Регионы с более развитым жилищным строительством характеризуются более развитой экономикой и более платежеспособным населением.

***Динамика строительства жилых домов в регионе***

Данный фактор характеризует динамику объем строительства жилья в регионе на 1 человека в текущем периоде по сравнению с предыдущим. Регионы с более высокими темпами жилищного строительства характеризуются более развитой и динамичной экономикой.

***Темпы роста продукции сельского хозяйства в регионе***

Данный фактор отражает динамику изменения массы произведенных продуктов растениеводства и животноводства в сравниваемых периодах в сопоставимых ценах. Рост сельского хозяйства в регионе позволяет сделать вывод о росте экономики. Для не сельскохозяйственных регионов (Москва, Санкт-Петербург и т.п.) оценку можно взять по средне-российскому уровню).

***Темпы роста оборота розничной торговли в регионе***

Данный фактор характеризует динамику оборота розничной торговли региона в текущем периоде по сравнению с предыдущим в сопоставимых ценах. Регионы с более высокими темпами роста розничной торговли характеризуются более развитой и динамичной экономикой и платежеспособным населением.

***Темпы роста объема платных услуг населению в регионе***

Данный фактор характеризует динамику затрат населения на потребляемые платные услуги. Регионы с более высокими темпами роста услуг характеризуются более платежеспособным населением, более диверсифицированным потреблением и более развитой экономикой.

***Объем инвестиций в основной капитал на единицу ВРП в регионе***

Данный фактор отражает совокупность затрат, направленных на создание и воспроизводство основных фондов в расчете на 1 руб. валового регионального продукта. Высокий объем инвестиций позволяет сделать вывод о положительном инвестиционном климате региона и росте экономики.

***Объем иностранных инвестиций на единицу ВРП в регионе***

Данный фактор отражает объем вложения капитала иностранными инвесторами, а также зарубежными филиалами российских юридических лиц в объекты предпринимательской деятельности на территории России на 1 руб. ВРП данного региона. Высокий объем инвестиций позволяет сделать вывод о положительном инвестиционном климате региона и росте экономики.

***Темпы роста реальных доходов населения в регионе***

Данный показатель характеризует изменение денежных доходов населения в сравниваемых периодах в сопоставимых ценах. Рост доходов населения позволяет сделать вывод о росте экономики региона

***Соотношения темпов роста доходов населения и темпов роста цен в регионе***

Данный фактор характеризует соответствие роста доходов населения и роста потребительских цен в регионе. Опережающий рост цен позволяет сделать вывод о снижении платежеспособности населения, что негативно влияет на экономику региона.

***Соотношения величины средней зарплаты в регионе и стоимости набора товаров и услуг в регионе***

Данный фактор характеризует соответствие среднего уровня оплаты труда населения и потребительских цен в регионе. Превышение цен позволяет сделать вывод о низкой платежеспособности населения, что негативно влияет на экономику региона.

***Объем просроченной задолженности по з/п за счет бюджета региона на 1 чел.***

Данный фактор характеризует выполнение регионом своих обязательств по оплате труда. Большой объем задолженности характеризует слабую экономику региона.

***Уровень безработицы в регионе***

Большой объем безработицы характеризует слабую экономику региона.

***Естественный прирост населения в регионе***

Естественный прирост населения региона влияет на будущий потенциал экономики.

***Валовой региональный продукт на душу населения в регионе***

Данный фактор является консолидирующим и показывает степень экономического развития региона. Большой объем ВРП в регионе характеризует высокое развитие промышленности, сельского хозяйства, расходов населения и инвестиций в экономику.

***Степень диверсификации экономики региона***

Данный фактор отражает зависимость экономики региона от отраслей (более 2 или 3-х). Высокая зависимость от одной отрасли ведет к риску сокращения доходов в случае отраслевого спада.

***Дополнительная экспертная оценка***

***Наличие и качество публичной кредитной истории региона***

Данный фактор позволяет проанализировать исполнение регионом своих обязательств в прошлом. Значение фактора определяется на основании анализа публичной кредитной истории региона, источников погашения обязательств, а также ликвидности обращающихся на рынке ценных бумаг региона.

### ***Наличие и качество международных кредитных рейтингов***

Данный фактор позволяет оценить качество кредитных рейтингов международных рейтинговых агентств (Standart&Poor's, Moody's, Fitch Ratings) по сравнению с рейтингом Российской Федерации (в настоящий момент «BB+» по шкале S&P). Например, если кредитный рейтинг находится в диапазоне от «С» до «СС+» по шкале S&P, региональный риск уже можно оценить как высокий.

### ***Уровень политических рисков региона***

Данный фактор позволяет оценить политические риски региона, которые оказывают существенное влияние на кредитоспособность региона. Значение фактора определяется на основании анализа политической ситуации в регионе. Например, близость выборов, высокая вероятность смены власти или политических конфликтов, досрочной смены власти, изменения политического курса и т.д.

### ***Прочие факторы***

### **Определение рейтинга**

Присвоение рейтинга производится на основе балльной оценки, получаемой по результатам комплексного анализа региона. Итоговая оценка анализа кредитного продукта складывается как средневзвешенная оценка, полученная на основе анализа факторов, объединенных в вышеуказанные группы. Рейтинг региона равен количеству набранных им баллов, полученных в результате оценки существенных факторов. Чем выше балл, тем ниже кредитный риск Региона. В каждом банке разработана своя шкала оценки. Во многих из них, стоп-фактором является наличие просрочки свыше 30–60 дней по каким-либо обязательствам региона, ему присваивается рейтинг-дефолт, вне зависимости от расчетного количества баллов.

## **2.2.3. Факторы регионального риска**

- Принципы работы представительных и исполнительных органов местного самоуправления имеют серьезные недостатки.
- Основные государственные и экономические институты не в полной мере содействуют развитию бизнеса, а также достижению экономической и социальной стабильности в регионе.
- Высокий лоббизм в структуре политической системы.
- Существует высокая вероятность политических конфликтов, смены власти, изменения политического курса.
- Высокий уровень преступности и (или) безработицы, который приводит к увеличению недовольства населения властными структурами.

- Большая доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума или снижение доходов населения.
- Плохая демографическая ситуация в регионе.
- Высокий уровень и (или) темп роста инфляции.
- Превышение темпа роста цен над доходами населения.
- Плохие региональные условия хозяйствования, в т.ч. нехватка трудовых и природных ресурсов.
- Высокая доля теневого сектора в экономике.
- Неразвитая инфраструктура (нехватка морских портов, аэропортов, железных дорог, автомагистралей, таможенных терминалов и пограничных пунктов).
- Низкая доля региональных налогов в общей структуре доходов региона (дотационный регион).
- Высокая доля убыточных и (или) нерентабельных отраслей в общем объеме рынка.
- Низкая доля собственных средств банков к ВРП.
- Низкая доля кредитов реальному сектору экономики к ВРП.
- Низкий индекс развития сберегательного дела (ИРСД).
- Снижение объемов производства, строительства жилья, розничной торговли или инвестиций.
- Низкий международный рейтинг.
- Неудовлетворительные экономические показатели региона:

низкий ВРП;

низкий среднедушевой доход;

низкий прожиточный минимум;

дефицитный бюджет или плохое качество его исполнения;

высокая долговая нагрузка;

наличие просроченной задолженности;

низкая доля собственных доходов к общим доходам региона;

дисбаланс финансов региона и прочие показатели.

## 2.2.4. Справочная и статистическая информация

### Статистика

За последние годы большая часть регионов России реализовала свой имевшийся потенциал экстенсивного роста. Под потенциалом подразумевается привлекательность региона с точки зрения развитой инфраструктуры и достаточности трудовых/природных ресурсов. Кроме того, происходит активная перегруппировка регионов на поле «риск-потенциал», т.е. меняется инфраструктура и объем трудовых/природных ресурсов, в результате чего

изменяется уровень регионального риска. Национальное рейтинговое агентство «Эксперт РА» по состоянию на 01.08.2009 года подготовило рейтинг инвестиционной привлекательности регионов России:

|   |
|---|
| <b>Высокий потенциал — минимальный риск:</b> Санкт-Петербург  |
| <b>Средний потенциал — минимальный риск:</b> Краснодарский край   |
| <b>Низкий потенциал — минимальный риск:</b> Белгородская область, Липецкая область, Калининградская область   |
| <b>Высокий потенциал — умеренный риск:</b> Московская область, Москва, Свердловская область, Ханты-Мансийский автономный округ-Югра   |
| <b>Средний потенциал — умеренный риск:</b> Волгоградская область, Ростовская область, Республика Башкортостан, Республика Татарстан, Пермский край, Нижегородская область, Самарская область, Ямало-Ненецкий автономный округ, Челябинская область, Иркутская область, Кемеровская область, Новосибирская область, Республика Саха (Якутия)   |
| <b>Пониженный потенциал — умеренный риск:</b> Брянская область, Владимирская область, Калужская область, Курская область, Рязанская область, Тверская область, Тульская область, Ярославская область, Республика Коми, Архангельская область, Вологодская область, Ленинградская область, Ставропольский край, Оренбургская область, Пензенская область, Саратовская область, Тюменская область, Алтайский край, Омская область, Томская область, Приморский край, Хабаровский край, Амурская область |
| <b>Незначительный потенциал — умеренный риск:</b> Костромская область, Орловская область, Смоленская область, Тамбовская область, Ненецкий автономный округ, Новгородская область, Псковская область, Республика Адыгея, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Мордовия, Кировская область, Республика Алтай, Республика Бурятия, Республика Хакасия   |
| <b>Средний потенциал — высокий риск:</b> Красноярский край  |
| <b>Пониженный потенциал — высокий риск:</b> Воронежская область, Мурманская область, Республика Дагестан, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Читинская область   |
| <b>Незначительный потенциал — высокий риск:</b> Ивановская область, Республика Карелия, Республика Северная Осетия – Алания, Астраханская область, Сахалинская область, Еврейская автономная область, Курганская область, Чукотский автономный округ, Карачаево-Черкесская  |

|  |
|--|
| Республика, Кабардино-Балкарская Республика, Агинский Бурятский автономный округ |
|--|

|   |
|---|
| <b>Низкий потенциал — экстремальный риск:</b> Республика Ингушетия, Республика Калмыкия, Чеченская Республика, Республика Тыва, Усть-Ордынский Бурятский автономный округ, Камчатский край, Магаданская область |
|---|

### Справочная информация

Аналитическую систему показателей регионов в части объемов кредитования можно провести на сайт Банка России [www.cbr.regions.ru](http://www.cbr.regions.ru). Данные по ВРП можно посмотреть на официальном сайте Федеральной службы государственной статистики. Информация по экономическому состоянию регионов является открытой.

## 2.3. Отраслевой риск

**Отраслевой риск** — это вероятность потерь вследствие неисполнения должником своих обязательств в результате изменения экономического состояния отрасли.

Уровень отраслевого риска непосредственно связан со стадией промышленного жизненного цикла отрасли и внутриотраслевой конкуренцией. При этом уровень внутриотраслевой конкуренции является источником информации об устойчивости организаций, работающих в данной отрасли, по отношению к организациям других отраслей. Об уровне внутриотраслевой конкуренции можно судить по следующим критериям:

- степень ценовой и неценовой конкуренции;
- легкость или сложность вхождения организации в отрасль;
- наличие или недостаток близких и конкурентоспособных по цене товаров-заменителей;
- покупательская способность покупателей и поставщиков.

Перечисленные условия, в которых функционирует отрасль, подвержены неожиданным, иногда резким изменениям, поэтому отраслевые риски необходимо анализировать на постоянной основе, уделяя особое внимание перспективам развития отрасли в течение периода кредитования.

Доминирующим направлением деятельности для коммерческой организации является вид деятельности, который по итогам предыдущего года имеет наибольший удельный вес в общем объеме реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

### 2.3.1. Описание и характеристика риска

При анализе отраслевого риска необходимо учитывать следующую информацию:

уязвимость предприятий отрасли в условиях неблагоприятных решений со стороны государственных органов власти;

динамику цен предприятий-производителей по отраслям;

динамику занятости по отраслям;

рентабельность продукции и активов по отраслям (следует принимать во внимание, что высокая прибыльность способствует появлению новых конкурентов в отрасли, низкая – сокращению числа компаний);

технологические изменения в отрасли (улучшение/поддержание качества продукции за счет совершенствования производственных фондов; быстрый моральный износ производственных фондов);

относительный показатель, характеризующий изменение масштабов производства в сравниваемых периодах (увеличение или падение спроса на продукцию);

степень износа и недостаток/избыток производственных мощностей в отрасли;

конкурентоспособность заемщика: преимущества и недостатки конкурентов; количество конкурентов на рынке; доля заемщика на рынке; различия в продуктах конкурентов и заемщика; значимость торговой марки (обеспечивает ли торговая марка конкурентные преимущества);

барьеры «входа» на рынок (например, чем больше требуется инвестиций для открытия бизнеса/осуществления деятельности, тем выше барьеры «входа»);

барьеры «выхода» с рынка (например, чем меньше спрос на тот или иной вид деятельности, тем выше барьеры «выхода»);

издержки переориентации (насколько велики препятствия, связанные с издержками и сроками переориентации деятельности заемщика в другую отрасль, в случае снижения рентабельности отрасли, в которой он работает);

устойчивость покупателя/поставщика на рынке: концентрация покупателей относительно концентрации поставщиков и наоборот (сбалансированность спроса и предложения); способность покупателя производить обратную вертикальную интеграцию (способность покупателей

производить сырье и другую продукцию, которые предоставляет поставщик);

издержки перепрофилирования поставщиков (способность поставщиков легко переключаться с одной отрасли на другую);

предпочтения, платежеспособность и деловая репутация покупателей/поставщиков;

наличие товаров-заменителей.

Для снижения уровня отраслевого риска (его концентрации) целесообразно обслуживать клиентов, принадлежащих к различным отраслям народного хозяйства. Таким образом снижается уровень риска сезонности, так как верхние и нижние точки сезонных колебаний различных клиентов не совпадают, а так же влияние инфляции, валютных рисков, рисков форс-мажорных обстоятельств.

### **2.3.2. Факторы отраслевого риска**

- Высокая конкуренция в отрасли.
- Наличие монополии на рынке (в случае, если заемщик не является монополистом).
- Наличие большого количества товаров-заменителей (субститутов) и (или) быстрый рост их продаж на протяжении всего периода деятельности заемщика.
- Низкая рентабельность продаж отрасли.
- Падение объемов сбыта продукции.
- Быстрые технологические изменения в отрасли, которые могут привести к увеличению затрат на производство, в т.ч. связанных с улучшением качества продукции.
- Низкая покупательная способность контрагентов.
- Низкие барьеры «входа» на рынок — небольшой размер капитала, необходимый для начала нового бизнеса в индустрии, или отсутствие требований к наличию разрешительной документации на осуществление деятельности; государственная политика направлена на поддержание новых конкурентов.
- Высокие барьеры «выхода» с рынка — небольшое количество потенциальных покупателей бизнеса из-за высокой цены, высокой конкуренции, низкой рентабельности отрасли и прочих факторов;
- Необходимость лицензирования или получения большого количества разрешительной документации на осуществление деятельности в период кредитования.

- Повышенная налоговая нагрузка на отрасль.
- Существенное влияние государственных органов на развитие отрасли — поддержка иностранного производителя; увеличение экспортных пошлин; эмбарго; ужесточение правил получения разрешительной документации на осуществление деятельности и лицензирование; наличие квот и т.д.
- Низкий спрос на продукцию, производимую заемщиком.
- Цены заемщика существенно выше цен конкурентов (при отсутствии существенных различий в продукте) и (или) конкуренты имеют большие преимущества, которые заемщик не может предложить.
- Нехватка трудовых ресурсов в отрасли.
- Высокие издержки переориентации заемщика (анализируются при наличии таких отраслевых рисков, как снижение рентабельности отрасли, ужесточение правил получения разрешительной документации и т.д.).
- Наличие излишних производственных мощностей в отрасли, что приводит к падению цен и прибыли.
- Зависимость от покупателей/поставщиков:
  - количество покупателей/поставщиков в отрасли недостаточно относительно количества фирм-продавцов/заказчиков;
  - низкие издержки покупателей/поставщиков при смене контрагента (месторасположение покупателей/поставщиков привлекательно для иных участников, покупателю/поставщику не составит труда найти нового контрагента на тех же условиях поставки товара/оказания услуг, как у заемщика; издержки от потери одного покупателя/поставщика могут компенсироваться другим);
  - покупатель в рамках отрасли может сам перейти к выпуску продукта, производимого поставщиком;
  - заемщик продает продукцию покупателю дороже, чем конкуренты, или покупает сырье/товар у поставщика дороже, чем у других участников рынка;
  - вероятность перехода покупателя на продукт-заменитель очень большая
- На период кредитования не распределены квоты на импорт/экспорт продукции, на добычу водных биологических ресурсов и т.д., при наличии таковых.

### 2.3.3. Примеры

#### Алкогольная отрасль

По состоянию на 01.12.2009 г. уровень отраслевых рисков проекта высокий. Отраслевые риски не оказывают существенное влияние на деятельность заемщика:

В России из-за последствий мирового финансового кризиса снижается спрос на дорогие вина. Первая волна сокращения потребления затронула дорогие вина свыше 700–1000 рублей за бутылку. С вином по цене 300–700 рублей ситуация пока шаткая, но спрос на вино по цене ниже 300 рублей будет расти. В ценовой нише 300–400 рублей за бутылку российские вина представлены слабо. В целом, потребление вина не снижается, оно перемещается из дорого сегмента в более дешевый. Акцизы на вино утверждены 01.01.2008 г.: 10,5% на 2008 г., 11,2% на 2009 г. и 11,87 % на 2010 г. Импортная пошлина составляет 20%, возможно снижение до 12,5%. Правительственная комиссия предложила ввести на 9 месяцев унифицированную пошлину в размере 15%. Введение унифицированной таможенной пошлины может снизить конкурентоспособность российского продукта и увеличить его стоимость. Учитывая низкую обеспеченность собственным сырьем и позиционирование российских вин в низкой ценовой категории, можно говорить о значительном влиянии ставки таможенной пошлины на себестоимость и отпускную цену продукта. С высокой вероятности можно сказать, что отрасли не избежать повышения цен в среднем на 5–6%. Отечественные виноделы контролируют 70% рынка, однако это не означает, что местным производителям легко конкурировать с зарубежными. По данным Союза виноградарей и виноделов России (СВВР), местные компании обеспечены российским сырьем примерно на 35%, при этом данная цифра может колебаться из-за объема урожая винограда в стране. Остальные 65–70% — это импортные виноматериалы. Учитывая, что доля вина стоимостью до 300 руб. за бутылку составляет 50% в общем объеме заемщика за 3 кв. 2009 г.

#### Строительная отрасль

По состоянию на 01.09.2009 г. уровень отраслевых рисков проекта критический. Отраслевые риски оказывают существенное влияние на деятельность заемщика:

Отрасль оказалась «перекредитованной», а рынок жилья — «перегретым». Российские банки практически полностью прекратили кредитование инвестиционно-строительных проектов, банки усложнили процедуру выдачи

кредитов строителям, значительно увеличились процентные ставки по кредитам. В результате резкое сокращение объемов финансирования строительных проектов ведет к реальной угрозе возникновения новых обманутых дольщиков и снижения спроса на строительные и отделочные материалы и строительную арматуру. Правительство старается поддержать строительную отрасль и призывает сосредоточиться на завершении строительства объектов высокой степени готовности. Принимаются меры по недопущению массовой консервации строительных объектов, основной программой для скорейшей реализации стало строительство нового жилья и поддержка проблемных заемщиков в погашении задолженностей банкам. Кризис в экономике и банковской сфере сильнее всего отразился на строительной отрасли. В обществе существует тенденция ожидания снижения цен на недвижимость. В данный момент покупатели заняли выжидательную позицию и решили пока воздержаться от приобретения недвижимости. Эта ситуация спровоцировала падение продаж у строительных компаний, возникновение кризиса в строительном бизнесе, а также падение спроса и проблемы в смежных отраслях – производстве строительной арматуры, строительных и отделочных материалов и т.д. Хотя покупатели недвижимости настроены на падение цен, продавцы жилья (как строительные компании, так и частные лица) пока не собираются снижать цены (а многие не имеют такой возможности в связи с наличием высокой задолженности по кредитам). Проблемы в смежных со строительством отраслях (производство стройматериалов и строительной арматуры), вызванные кризисом неплатежей, могут негативно повлиять на дальнейшее развитие строительной отрасли. В условиях невозможности банковского кредитования это приведет к новым распродажам незавершенных и готовых объектов. Сейчас компании строительного рынка надеются на улучшение ситуации с банковским кредитованием, но не ранее начала 2010 года, а до этого времени строительным компаниям придется либо искать деньги, либо замораживать бизнес. Начиная с третьего квартала 2008 года сформировалась устойчивая тенденция сокращения объемов ипотечного жилищного кредитования. Почти в 20 раз сократилось количество банков, выдающих ипотечные кредиты. Только около 15 банков сохранили ипотечные программы. При этом 80% объема ипотечного кредитования приходится на долю пяти крупнейших, прежде всего, государственных банков. Банки, как и в случае с кредитованием строительства, ужесточили требования к заемщикам и условия предоставления кредитов, а также существенно повысили размеры ставок (до 20% и выше). Полностью остановились сделки по рефинансированию (секьюритизации) выданных ипотечных кредитов из-за отсутствия долгосрочных внешних источников и недостаточного развития российского фондового рынка. Кредитование населения в целях приобретения квартир

на первичном рынке полностью прекращено. Нередкими стали случаи перехода на бартер при расчетах между девелоперскими и подрядными компаниями. По экспертным оценкам, порядка 50% государственных строительных проектов в регионах будет заморожено из-за того, что субъектам Российской Федерации не хватает денег вследствие сокращения налоговых поступлений. По состоянию на начало апреля 2009 года снижение цен на основные строительные материалы к декабрю 2008 года составило 7,15% (в том числе за март — 2,87%). Общее снижение цен на основные строительные материалы началось в сентябре-октябре 2008 года и составило к началу апреля 2009 года 15,29%. Снижение цен на строительные материалы привело к снижению себестоимости строительства за январь-март 2009 года на 5,34% (в том числе за март — 2,11%), а с начала кризиса в сентябре 2008 года — на 12,11%. Цены на жилье в регионах России с начала 2009 года по август снизились от 15% до 30%. Средний темп снижения цен на жилье в месяц в 2009 году составляет от 2 до 5%. Россия в 2010 году может столкнуться с проблемой серьезного снижения объемов вводимого в эксплуатацию жилья, поскольку в настоящее время строительство новых объектов в стране заморожено. Прогнозируется дальнейшее снижение цен на жилье до 50%, а также снижение объема кредитования как самих застройщиков, так и потребительского кредитования.

### **Сахарная отрасль**

По состоянию на 01.04.2009 г. уровень отраслевых рисков проекта повышенный:

Влияние государственных органов оказывает существенное влияние на сахарную отрасль. Госпрограмма развития сельского хозяйства на 2008–12 годы установила высокие требования к темпам развития свеклосахарного комплекса — к 2012 году необходимо довести долю сахара, произведенного из сахарной свеклы, в общем объеме производства сахара до 67%, что соответствует 4,1–4,2 млн. тонн (в 2008 году доля свекловичного сахара в общем объеме производства сахара в стране составила 59% против 37% в 2004 году). «Плавающая» импортная пошлина, размер которой определяется исходя из цен мирового рынка, способствует ограничению импорта сахара в страну в целях поддержки отечественного производителя. Следует отметить, что важной проблемой развития сельского хозяйства является наращивание производственных мощностей на инновационно-технологической основе. С начала 2009 года продолжается рост цен на сахар. Так как сахар является биржевым товаром, цены на него зависят от курса иностранной валюты. Так, с 01.01.09 по 01.04.09. цены на этот продукт выросли в среднем на 30%. В условиях девальвации прогнозируется дальнейший рост цен на сахар. Однако рост цен будет сильно ограничен

значительными запасами на внутреннем рынке (примерно на 200 тыс. тонн превышающими уровень прошлого года) и может продолжиться до середины августа, после чего последует снижение цен из-за подоспевшего высокого урожая сахарной свеклы. Международная организация по сахару увеличила свой предыдущий прогноз дефицита сахара в мире в 2009 году вдвое – почти до 8 млн. тонн. Прогноз дефицита сахара был пересмотрен по следующим причинам: снижение урожаев в Индии, которая будет вынуждена ввозить больше сахара из-за рубежа (Индия является мировым лидером по потреблению сахара); в Украине продолжает сокращаться количество заводов по производству сахара (в 2009 году не смогут начать работу предприятия компании ЮВС; всего в нынешнем сезоне не возобновят работу 10–15 заводов. В результате, впервые с 2005 года, на украинском рынке сахара будет наблюдаться дефицит). Учитывая, что заемщик занимается перепродажей отечественного сахара и в настоящее время имеет большие запасы на складах, в IV квартале 2009 года – I квартале 2010 года ожидается активный рост продаж, когда после сбора урожая свеклы зафиксируются цены и произойдет «выброс» сахара на рынок.

### Справочная информация

Полезную информацию при анализе отраслевого риска и кредитного риска в целом можно найти на официальных сайтах структур федеральных органов исполнительной власти: Министерства промышленности и энергетики Российской Федерации, Министерства регионального развития Российской Федерации, Министерства сельского хозяйства Российской Федерации, Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, Министерства транспорта Российской Федерации, Министерства финансов Российской Федерации, Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации, Федеральной таможенной службы и на сайте Россельхознадзора.

## 2.4 Риски клиента

**Риски клиента** — это вероятность потерь в результате ухудшения деловой репутации и негативного изменения в организационно-управленческой сфере организации, что может повлиять на способность должника исполнять свои обязательства.

### 2.4.1. Срок деятельности на рынке

Очевидно, что для осуществления любой предпринимательской деятельности требуется определенная сумма инвестиций, которые затем превращаются в производственные ресурсы. Чем меньше срок деятельности заемщи-

ка, тем выше риски клиента, так как организация, которая осуществляет свою деятельность более года, преодолела барьеры входа на рынок, имеет сформированную базу поставщиков/покупателей и определенную деловую репутацию. Ряд банков при установлении лимита и формы кредитования ужесточают условия предоставления кредита или вообще отказывают заемщикам, с момента регистрации которых прошло менее 6–12 месяцев. Дату регистрации можно посмотреть в выписке из ЕГРЮЛ или в свидетельстве о регистрации.

На мой взгляд, срок работы организации целесообразно считать не с момента регистрации, а с момента фактического осуществления деятельности (с момента получения выручки), по следующим причинам:

организации требуется время, чтобы: получить разрешительную документацию для осуществления своей деятельности – разрешения и лицензии на осуществление определенных видов деятельности (продажа подакцизных товаров и т.д.); распределение квот на торговлю мясной и рыбной продукцией; получение сертификатов на продукты питания, медикаменты и т.д.;

требуется время для поиска: покупателей, поставщиков, арендодателей торговых и производственных помещений при отсутствии собственных площадей; каналов сбыта продукции; кредиторов, при отсутствии собственного оборотного капитала; прочих контрагентов.

При этом необходимо учитывать предыдущую реорганизацию компании (слияние, преобразование, выделение, разделение компании, что подразумевает переход всех прав и обязанностей от старой фирмы к новой) и включать срок ее деятельности в фактический срок осуществления деятельности заемщика, в случае, если вид деятельности компании не изменился.

### **Пример**

В банк обратилась компания ООО «Свет» (все названия в практических примерах здесь и далее изменены), действующая менее года. В ходе анализа рисков клиента выясняется, что один из учредителей организации Иванов И.И. до момента создания указанной компании владел 50% долями в компании ООО «Вымпел». ООО «Вымпел» осуществляло более 5 лет тот же вид деятельности, что и ООО «Свет», и зарекомендовало себя на рынке как платежеспособная компания. В данном случае заемщика не следует относить к вновь созданной организации, так как произошла реорганизация (слияние) компании, в связи с продажей Ивановым И.И. своей доли в бизнесе ООО «Вымпел» в целях создания компании ООО «Свет», в которой он является 100 % учредителем. При этом все квоты и контрактная база уже

переведена на ООО «Свет», т.е. фактически это не вновь созданная компания, а уже действующая, следовательно, риски клиента по данному критерию минимальны.

## **2.4.2. Организационно-управленческая деятельность. Аффилированность**

### **Формы собственности**

Все многообразие форм собственности сводится к двум вариантам: общественная (государственная) форма собственности и частная. Общественная форма собственности может называться федеральной, республиканской, муниципальной и т.д. В данной главе наиболее подробно рассматривается анализ организационно-управленческой сферы организаций с частной формой собственности.

#### **ООО** (общество с ограниченной ответственностью)

Хозяйственное общество, участники которого не отвечают по его обязательствам и несут риск лишь в пределах своих вкладов в уставный капитал. Если численность участников превышает 15–20, то снижается чувство собственника и оперативность управления. Такая форма собственности предпочтительна, если участники не хотят передать все права по управлению узкому кругу лиц. Стоит отметить, что в соответствии с Законом «О банкротстве» учредители и генеральный директор в ряде случаев отвечают личным имуществом по долгам компании при ее банкротстве.

#### **ОАО** (открытое акционерное общество)

Хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, владельцы которых могут отчуждать принадлежащую им часть без согласия других акционеров. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Численность акционеров не ограничена. В сельском хозяйстве ОАО оказались неэффективными и их имеет смысл образовывать лишь при необходимости осуществления крупных капиталовложений (путем привлечения в участники потенциальных инвесторов).

#### **ЗАО** (закрытое акционерное общество)

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими его акционерами. Акционеры несут риск лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. Данная форма предпочтительна, если участники не хотят доверить управление узкому кругу квалифицированных работни-

ков (или если таковые отсутствуют) или участники хотят ограничить свой состав заранее определенным кругом лиц.

### **Аффилированность**

Особое внимание следует уделить выявлению и анализу аффилированных с заемщиком лиц и группы компаний.

Аффилированные лица — это хозяйствующие субъекты, связанные друг с другом общими собственниками (контролирующими лицами). К сожалению, в гражданском законодательстве отсутствует какое-либо общее понятие, объединяющее рассматриваемое правовое явление.

Причиной зависимости одного самостоятельного субъекта предпринимательской деятельности от другого с точки зрения антимонопольного законодательства могут быть отношения различного рода: имущественные, основанные на владении значительным пакетом акций (долями участия в уставном капитале) хозяйственного общества; договорные, основанные на наличии договорных обязательств, позволяющих одной стороне определять условия ведения предпринимательской деятельности другой стороной; организационно-управленческие, в частности, основанные на участии одних и тех же лиц в органах управления двух и более юридических лиц; родственные, когда собственник одного юридического лица является родственником собственника другого юридического лица, связанного с первым деловыми отношениями. Антимонопольное законодательство РФ, в отличие от налогового, определяет косвенный контроль — не расчетным путем, а в результате установления возможности юридического лица «фактически распоряжаться» через третьих лиц.

Под аффилированными лицами Закон о конкуренции понимает физических и юридических лиц, способных оказывать влияние на деятельность юридических и (или) физических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность. Отношения между хозяйствующими субъектами, признаваемыми аффилированными, должны, таким образом, вытекать из их предпринимательской деятельности. Закон о конкуренции приводит возможные варианты косвенного контроля, однако понятие «фактического распоряжения» не получило законодательного определения, что затрудняет применение этой нормы Закона.

В соответствии с Налоговым кодексом РФ взаимозависимыми лицами для целей налогообложения признаются физические лица и (или) организации, отношения между которыми могут оказывать влияние на условия или экономические результаты их деятельности или деятельности представляемых ими лиц, а именно: одна организация непосредственно и (или) косвенно участвует в другой организации, и суммарная доля такого участия составляет более 20%. Доля косвенного участия одной организации в другой че-

рез цепочку иных организаций определяется в виде произведения долей непосредственного участия организаций этой цепочки одна в другой. Физические лица признаются взаимозависимыми, если одно физическое лицо подчиняется другому физическому лицу по должностному положению; лица состоят в соответствии с семейным законодательством Российской Федерации в брачных отношениях, отношениях родства или усыновителя/усыновленного, а также попечителя и опекаемого; суд может признать лица взаимозависимыми по иным основаниям, если отношения между этими лицами могут повлиять на результаты сделок по реализации товаров (работ, услуг).

Учитывая вышеизложенное, к аффилированным лицам юридического лица можно отнести:

- членов совета директоров (наблюдательного совета) или иного коллегиального органа управления, членов его коллегиального исполнительного органа, а также лицо, осуществляющее полномочия его единолично исполнительного органа;

- лица, принадлежащие к той группе лиц, к которой принадлежит данное юридическое лицо;

- лица, которые имеют право распоряжаться более чем 20% общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный (складочный) капитал данного юридического лица;

- юридическое лицо, в котором данное юридическое лицо имеет право распоряжаться более чем 20% общего количества голосов.

Следует отметить, что, если юридическое лицо является участником финансово-промышленной группы, к его аффилированным лицам также относятся члены советов директоров (наблюдательных советов) или иных коллегиальных органов управления, коллегиальных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы, а также лица, осуществляющие полномочия единоличных исполнительных органов участников финансово-промышленной группы.

Участники холдинговых компаний являются аффилированными лицами по целому ряду критериев и, прежде всего, по принадлежности к одной группе лиц. Согласно обзору практики разрешения споров, связанных с применением антимонопольного законодательства, преобладающее общество (товарищество) в силу распоряжения более чем 20% голосов зависимого общества является его аффилированным лицом; основное хозяйственное общество (товарищество) и его дочерние общества составляют группу лиц и рассматриваются как единый хозяйствующий субъект.

Группа лиц, в отличие от аффилированных лиц, представляет собой более жесткий вариант экономического влияния и взаимодействия в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Если лицо или несколько лиц совместно имеют право прямо или косвенно распоряжаться (в том числе на основании договоров купли-продажи, доверительного управления, о совместной деятельности, поручения или иных сделок) более чем 50% от общего количества голосов, приходящихся на акции (вклады, доли), составляющие уставный капитал юридического лица, то они будут считаться группой лиц (применительно к юридическим лицам). При этом под косвенным распоряжением голосами юридического лица понимается возможность фактического распоряжения ими через третьих лиц, по отношению к которым первое лицо обладает вышеуказанным правом или полномочием. Законодатель перечисляет возможные основания, в связи с которыми возникает право распоряжаться более чем 50% голосов. Перечень оснований отнесения лиц к группе лиц по этому критерию является открытым (не исчерпывающим). Так, если лицо или несколько лиц получили возможность на основании договора (или иным образом) определять решения, принимаемые другим лицом или лицами, в том числе условия ведения другими лицом или лицами предпринимательской деятельности, либо осуществлять полномочия исполнительного органа других лиц на основании договора.

Критерии отнесения хозяйствующих субъектов к группе лиц и аффилированным лицам достаточно сложны. Еще больше трудностей заключается в том, что российское законодательство не закрепляет принципа «взаимоаффилированности», суть которого в том, что если у организации имеется аффилированное лицо, то эта организация в свою очередь является его аффилированным лицом. Согласно концепции односторонней аффилированности, положенной в основу российского законодательства, если организация А имеет аффилированное лицо Б, то эта организация А автоматически не признается аффилированным лицом Б.

На мой взгляд, при выявлении аффилированных лиц, связанных с заемщиком, целесообразно руководствоваться позицией Минэкономразвития РФ, которое считает целесообразным сделать открытым список аффилированных лиц. На основании совместного предложения Банка России и Минфина, аффилированными лицами планируется признавать всех, кто может влиять на решения компании. Предлагается четко прописать это понятие аффилированности в Гражданском кодексе. Таким образом, аффилированным лицам компании будут относиться гендиректор предприятия и другие лица, осуществляющие полномочия единоличного исполнительного органа, владельцы преобладающей доли в уставном капитале, а также те, кто на

основании договора с компанией может повлиять на мнение органов управления. Помимо очевидного круга связанных с компанией лиц к аффилированным могут быть причислены родственники владельцев и управленцев компании: супруги, родители, полнородные и сводные братья и сестры, усыновители и усыновленные, опекуны, попечители. Признаки аффилированности Минэкономразвития во многом схожи с признаками аффилированности, прописанные в Законе о конкуренции РФ.

**При анализе организационно-управленческой сферы заемщика** необходимо учитывать следующую информацию:

- наличие аффилированных лиц с заемщиком или наличие группы компаний;

- применительно к управляющему звену — опыт работы, образование, деловую репутацию, срок работы в компании руководящего звена заемщика;

- изменения в учредительных документах, анализ которых проводится на основании выписки из ЕГРЮЛ, в части изменения состава собственников (необходимо выяснить причину);

- наличие и результаты последней камеральной налоговой проверки;

- наличие и результаты последней ежегодной аудиторской проверки, которую должны проводить акционерные общества в обязательном порядке в соответствии с Федеральным законом №120-ФЗ от 07.08.2001 г.

- наличие лицензии на осуществление деятельности (если требуется).

Следует помнить, что в соответствии со ст. 49 ГК РФ юридическое лицо может заниматься отдельными видами деятельности только на основании специального разрешения (лицензии). Перечень таких видов деятельности определяется Федеральным законом о лицензировании отдельных видов деятельности №128-ФЗ от 08.08.2001 г.

Стоит отметить, что, в соответствии с налоговым законодательством, акционерные общества должны в обязательном порядке сообщать о наличии аффилированных лиц налоговым органам, именно поэтому выявить аффилированность по ним легче, чем по организациям в форме ООО.

### **Оффшор**

При оценке рисков клиента, особое внимание следует уделить заемщикам и его аффилированным лицам, зарегистрированным в оффшоре, как правило, в целях ухода от налогов. С одной стороны, если это реально работающие компании, зарегистрированные в соответствии с законодательством данной страны, нет ничего противозаконного, но многие российские банки обходят

стороной такие организации и предпочитают не предоставлять им кредиты, в большей степени из-за неправильного подхода к оценке кредитных рисков. Оффшор используется с целью вывода средств из-под налогообложения, а так же для отсрочки от уплаты налогов. Например, если средства внутри группы используются и консолидируются какой-то финансовой компанией, которая находится в оффшорной юрисдикции, в конце концов они зачастую возвращаются в ту страну, где реально ведется бизнес и подпадает под местное налогообложение. Вместе с тем, к таким организациям с пристальным вниманием относятся контролирующие органы. Любая сделка российской организации с иностранным оффшором может быть причиной налоговых проверок. Закон «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» также направлен на борьбу с недобросовестными оффшорами. В отличие от внутреннего оффшора, во внешнем, труднее разыскать и возвратить похищенное или защитить свои права в суде. Постоянные попытки Минэкономразвития заставить платить оффшорные организации разницу в налоге между «там» и «здесь» только подогревают ситуацию. В итоге, в сознании многих участников рынка вырисовался такой стереотип оффшорной компании, как мошенника и злостного нарушителя закона. В то время, как схема ухода от налогов в через оффшоры намного прозрачнее чем внутри страны, описанные выше. При этом существуют налоговые и правовые риски, связанные с компаниями-оффшорами, при наличии следующих признаков:

- Компания-оффшор (контрагент или аффилированная структура) имеет существенное влияние на деятельность заемщика, т.е. является собственником бизнеса, так как он не прозрачна (у банка отсутствуют инструменты для проверки деятельности оффшора).
- Цели использования кредита не обоснованы (существует риск вывода капитала).
- Компания или ее контрагенты входят в черный список оффшоров. Основным подозрением, которому подвергаются такого рода сделки, является предположение о том, что эти две компании взаимозависимы, т.е. используется нерыночная цена сделки, вследствие чего резидент высоконалоговой страны незаконно уменьшает налогооблагаемый доход своей резидентной компании, перенося прибыль на оффшорную компанию, которая им, скорее всего, и контролируется.
- Наличие нарушений по 115-ФЗ.
- Компания-оффшор не осуществляет реальную деятельность, другими словами, является «операционной» компанией.
- Непонятна роль компании-оффшор структуре деятельности группы.

- Деловая репутация и прочая информация о собственниках — физических лицах компаний-оффшоров (конечные собственники) неизвестна.
- Цены товаров (работ, услуг) примененные сторонами контракта существенно отклоняются от рыночных цен на идентичные товары. (Внешнеэкономические контракты, непременным участником которых является иностранный оффшор, в соответствии с п/п 3 п. 2 ст. 40 НК РФ являются самостоятельным основанием проведения налоговых проверок относительно правильности применения цен (в рамках борьбы с трансфертным ценообразованием и утечкой капиталов). Если налоговый орган посчитает, что цены товаров (работ или услуг), примененные сторонами контракта отклоняются более чем на 20 % от рыночных цен на идентичные товары (работы, услуги), налоговый орган вправе доначислить налоги и пени, исходя из рыночных цен).
- Слабая правовая поддержка компании-оффшор. При осуществлении налогового планирования ошибки возможны не только по вопросам налогообложения, но и по вопросам регистрации и сопровождения оффшоров. Ошибки могут выражаться как в конфликтах с налоговыми органами, растущими расходами на сопровождение оффшоров, так и прямыми потерями денег. Поэтому у оффшора должен быть качественный и профессиональный оффшорный регистратор с надлежаще оформленным юридическим договором. Необходимо помнить, что уровень сопутствующего консалтинга приобретает решающее значение при выборе регистратора и секретарской компании.

### Пример

Компания X обратилась за кредитом в один российский коммерческий банк за кредитом. Финансовое положение банком было признано удовлетворительным, но непрозрачным из-за того, что единственный заказчик потенциального заемщика компания Y была зарегистрирована в оффшоре и банк сразу предположил, что это аффилированная компания заемщика исходя из следующего:

Учредитель компании X являлся одним из учредителей заимодавца заемщика. При этом стоит отметить, что договоры займа были беспроцентными и бессрочными, что является первым признаком аффилированности. Не сложно было предположить, что через данную компанию происходит уход от налогов и «возврат» денег из оффшора. В то время, как компания X продавала свой товар за 170 руб. за единицу своему единственному бенефициару, остальные участники рынка, которые работали напрямую с Европой, продавали его как минимум за 200 руб. Следовательно, разница «недополученной» прибыли возвращалась через аффилированную компанию-заимодавца.

В целях снижения рисков, банк попросил предоставить финансовую отчетность компании Y, ее поручительство и контракты на реализацию продукцию конечным бенефициарам. Заемщик готов был выполнить только последнее условие и отказался от предоставления отчетности и поручительства заказчика, настаивая на отсутствии аффилированности. В итоге, банк отказал в предоставлении кредита.

Самое интересное, что в данном случае, банк был прав в наличии «косвенной» аффилированности, но он не смог определить факторы риска, а именно, что больше всего смущает в данной ситуации, само слово оффшор? Получается, что так. При оценке рисков, в данной ситуации, банку в первую очередь необходимо было проверить компанию Y и конечных бенефициаров по линии службы экономической безопасности (СЭБ), а так же запросить последнюю налоговую проверку или аудированную отчетность. Принимая во внимание тот факт, что заемщик достаточно давно работает на рынке и не было выявлено нарушений по 115-ФЗ (отмывание доходов), налоговые и правовые риски минимальны (в случае положительного заключения СЭБ). При кредитовании необходимо понимать, как компания ведет бизнес, принимает решения и как инвесторы смогут получить свои деньги назад.

При оценке оффшорных рисков необходимо иметь веские аргументы не забывая про то, что для целого ряда операций, связанных с международной торговлей и вывозом капитала, иностранные оффшоры просто незаменимы.

### **2.4.3. Деловая репутация**

Необходимо отметить, что, согласно правилам российского бухгалтерского учета, деловая репутация учитывается в составе нематериальных активов и определяется как разница между покупной ценой организации (стоимость приобретенного имущественного комплекса в целом) и балансовой стоимостью всех ее активов и обязательств. Это определение значительно отличается от определения в международных стандартах учета, согласно которым деловая репутация определяется как разница между покупной ценой и рыночной стоимостью активов фирмы. При этом по существу подразумевается, что указанное превышение стоимости предприятия связано с возможностью получения более высокого уровня прибыли (по сравнению со среднерыночным уровнем эффективности инвестирования) за счет использования более эффективной системы управления, доминирующих позиций на товарном рынке, применения новых технологий и т. п.

В рамках анализа кредитных рисков нематериальные активы, составляющие деловую репутацию, условно делятся на две подгруппы:

Нематериальные активы, неотделимые от компании в целом:

- деловая репутация контрагентов;

- положение компании на рынке;

- качество товаров/услуг;

- взаимоотношения с клиентами, кредиторами, поставщиками, государственными властными структурами и иными субъектами, прямо или косвенно влияющими на деятельность заемщика;

- качество обслуживания клиентов;

- платежная дисциплина заемщика;

- финансовая устойчивость и прозрачность финансового положения компании;

- легитимность сделок;

- соблюдение организацией законодательства РФ;

- нематериальные активы, неотделимые от конкретных сотрудников компании (профессиональные качества и репутация, как владельцев компании, так и ее сотрудников).

Нематериальные активы, которые возможно отделить от компании:

- наличие узнаваемой и зарекомендовавшей себя торговой марки;

- авторские права;

- лицензии и патенты;

- долгосрочные или уникальные контракты;

- база данных клиентов.

В целях анализа рисков клиента деловую репутацию организации следует расценивать как качественную оценку участниками гражданского оборота деятельности организации, а также действий ее реальных владельцев, аффилированных лиц, дочерних и зависимых организаций. При анализе деловой репутации особое внимание следует уделять выявлению следующих видов сомнительных операций, которые свидетельствуют о том, что заемщик нарушает Федеральный закон от 07.08.2001 г. №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»:

- платежи по валютным контрактам соответствуют критериям, указанным в Письмах Банка России от 26.12.2005 г. №161-Т; от 13.03.2008 г. №24-Т; от 04.07.2008 г. №80-Т; от 03.09.2008 г. №111-Т; от 01.11.2008 г. №137-Т;

имеют место операции по регулярному снятию/внесению наличных денежных средств клиентами, в т.ч. с использованием пластиковых карт; операции клиентов обладают признаками транзитности, схемности и фиктивности;

операции клиентов не имеют явного экономического смысла;

операции не характерны для основной деятельности клиента либо ее декларируемых объемов.

При анализе рисков клиента необходимо принимать во внимание негативную информацию по линии юридической службы банка и службы экономической безопасности (примеры заключений приведены в Приложениях №4 и 5 к настоящей Главе).

### **Справочная информация**

Оценку деловой репутации можно провести при помощи внешних источников информации, таких как:

сайт арбитражного суда;

сайт налоговой инспекции;

бюро кредитных историй;

с помощью СПАРК (система профессионального анализа рынков и компаний), КредИнформ и других служб, предоставляющих экономические справки;

территориальные органы государственной статистики;

иные внешние источники информации.

Информацию о легализации доходов можно получить в отделе финансового мониторинга банка.

#### **2.4.4. Факторы рисков клиента**

Срок фактической деятельности вновь созданной компании менее шести месяцев.

Отсутствует информация о сроке фактической деятельности заемщика.

Причины реорганизации или предыдущей продажи компании неизвестны.

Не предоставлена информация о реальном(ых) собственнике(ах) бизнеса.

У собственников бизнеса отсутствует опыт работы в данной отрасли.

Учредители/акционеры/реальные собственники бизнеса являются иностранными организациями/гражданами.

У руководителей подразделений отсутствует соответствующее образование или они работают не по профилю (особое внимание стоит обратить на организации, которые работают в промышленности или занимаются научно-исследовательской деятельностью).

Нет четкого стратегического направления развития компании или имеется информация о плохо зарекомендовавшей себя стратегии заемщика — осуществлении организацией рискованной инвестиционной и рыночной политики, с высоким уровнем операционного риска и т.д.

Прекращение деятельности, для которой предоставлялся банковский продукт в другом банке.

Заемщик осуществляет деятельность через «операционные» оффшорные компании или в них зарегистрированы учредители и акционеры.

Нежелательные для банка изменения в составе собственников либо высшего менеджмента заемщика.

В деятельности заемщика происходит частая смена собственников, директора и главного бухгалтера;

Заемщик не была предоставлена информация о наличии/отсутствии аффилированных лиц, которые выявлены в ходе анализа проекта.

Выявлено осуществление заемщиком действий, направленных на существенное ухудшение условий труда персонала: снижение или нерегулярная выплата заработной платы; сокращение персонала и т.д.

Не предоставлена информация о последней камеральной налоговой проверке.

Не предоставлена информация о последней обязательной годовой аудиторской проверке акционерного общества.

Торговая марка клиента неизвестна на рынке.

Получена информация о плохом качестве обслуживания клиентов заемщика и (или) о плохой репутации товаров компании.

Получена информация о том, что заемщик нарушал/нарушает Федеральный закон №115-ФЗ о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.

Получена информация о мошеннических операциях собственников / руководителей и сотрудников организации, например, выявлен факт предоставления недостоверной информации в банк о паспортных данных собственников (учредителей и акционеров), юридическом адресе организации, финансовой отчетности, правоустанавливающих документах на залог и т.д.

Выявлены факты невыполнения заемщиком обязательств перед другими кредитными организациями и третьими лицами, в т.ч. наличие просроченной задолженности перед федеральным бюджетом, внебюджетными фондами.

Наличие плохой кредитной истории собственников бизнеса (физических лиц).

Предъявлены претензии к заемщику со стороны третьих лиц (в том числе по задолженности перед бюджетом), которые могут повлечь взыскание с него денежных сумм, либо обращение взыскания на имущество в объемах, способных затруднить исполнение заемщиком обязательств перед банком.

Принято решение о реорганизации либо ликвидации заемщика, возбуждено исполнительное производство либо дело о банкротстве заемщика.

Получена информация об участии Заемщика (его учредителей и/или руководителей) в совершении противоправных (преступных) деяний, либо о его связях с криминальными структурами.

Ожидаются судебные разбирательства с высоким риском банкротства, лишения лицензии и прочими последствиями, которые могут привести к значительным убыткам заемщика.

Наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате, наличие картотеки №2.

Не предоставлена информация из коммерческих банков об отсутствии просроченной задолженности и картотеки №2.

Заемщик часто открывает/закрывает счета в коммерческих банках.

Выявлена информация о несоблюдении организацией (аффилированными лицами кредитной организации, дочерними и зависимыми организациями, реальными владельцами организации) законодательства Российской Федерации, положений учредительных документов, обычаев делового оборота, принципов профессиональной этики, неисполнение договорных обязательств перед кредиторами и иными контрагентами.

Опубликована негативная информация о компании или ее служащих, учредителях (участниках), членах органов управления, аффилированных лицах, дочерних и зависимых организациях в средствах массовой информации, желательно подтвержденная службой экономической безопасности банка.

Негативная информация со стороны юридической службы (по правоустанавливающим документам организации) и службы экономической безопасности (по деловой репутации заемщика).

## 2.5. Производственный риск

**Производственные риски** — это вероятность потерь в результате неблагоприятных изменений в производственной сфере организации, включая сбой производственно-технологического процесса, что может повлиять на способность должника исполнять свои обязательства.

Производственный процесс оказывает прямое влияние на финансовый результат организации, следовательно, и на ее платежеспособность, поэтому необходимо оценить вероятность появления событий, которые смогут привести к его сбою.

Состояние и структура основных фондов (ОФ), а так же эффективность их использования при различных экономических отношениях напрямую влияют на производственный процесс. ОФ занимают, как правило, основной удельный вес в общей сумме основного капитала предприятия. От их количества, стоимости, технического уровня, эффективности использования во многом зависят конечные результаты деятельности предприятия: выпуск продукции, ее себестоимость, прибыль, рентабельность, устойчивость финансового состояния. В сочетании с развитым менеджментом на различных уровнях производства достигается максимальная эффективность использования ОФ. Это особенно важно для каждого предприятия, отрасли, экономики всей страны в целом, особенно в период экономического кризиса, когда точка безубыточности особенно чувствительна к переменным затратам.

### 2.5.1. Классификация, износ и анализ основных фондов

#### ***Производственные и непроизводственные основные фонды***

Основные фонды (далее — ОФ) предприятия подразделяются на производственные основные фонды (далее — ОПФ) и непроизводственные. ОПФ участвуют в процессе изготовления продукции или оказания услуг. К ним относятся: станки, машины, приборы, передаточные устройства и т.п. Непроизводственные основные фонды не участвуют в процессе создания продукции. К ним относятся: жилые дома, детские сады, клубы, стадионы, поликлиники, санатории и т.п.

Для учета ОФ, определения их состава и структуры можно выделить следующие группы и подгруппы основных производственных фондов:

здания (архитектурно-строительные объекты производственного назначения: корпуса цехов, складские помещения, производственные лаборатории и т.п.);

сооружения (инженерно-строительные объекты, создающие условия для осуществления процесса производства: тоннели, эстакады, автомобильные дороги, дымовые трубы на отдельном фундаменте и т.д.);

передаточные устройства (устройства для передачи электроэнергии, жидких и газообразных веществ: электросети, теплосети, газовые сети, трансмиссии и т.п.);

машины и оборудование (силовые машины и оборудование — устройства для выработки, преобразования и распределения энергии; рабочие машины и оборудование; измерительные и регулирующие приборы и устройства; лабораторное оборудование; вычислительная техника; автоматические машины, оборудование и линии; прочие машины и оборудование; техника, не вошедшая в выше перечисленные группы — пожарные машины, оборудование телефонных станций и т.п.);

транспортные средства (тепловозы, вагоны, автомобили, мотоциклы, тележки и т.д., кроме конвейеров, транспортеров, включаемых в состав производственного оборудования);

инструмент (режущий, ударный, давящий, уплотняющий, а также различные приспособления для крепления, монтажа и т.д.), кроме специального инструмента и специальной оснастки;

производственный инвентарь и принадлежности (предметы для облегчения выполнения производственных операций: рабочие столы, верстаки, ограждения, вентиляторы, тара, стеллажи и т.п.);

хозяйственный инвентарь (предметы конторского и хозяйственного обеспечения: столы, шкафы, вешалки, пишущие машинки, сейфы, множительные аппараты и т.п.);

прочие основные фонды. В состав этой группы включают библиотечные фонды, музейные ценности и т.д.

### ***Активные и пассивные ОПФ***

В зависимости от степени непосредственного воздействия на предметы труда и производственную мощность предприятия основные производственные фонды подразделяют на активные и пассивные. К активной части основных фондов относят машины и оборудование, транспортные средства, инструменты. К пассивной части основных фондов относят все остальные группы основных фондов. Они создают условия для нормальной работы предприятия. Такая детализация основных фондов необходима для выявления резервов повышения эффективности их использования.

## **Износ ОФ**

В процессе функционирования основные фонды изнашиваются физически и устаревают морально.

### ***Физический износ***

Под физическим износом понимается утрата основными фондами своих технических параметров. Физический износ бывает эксплуатационным и естественным. Эксплуатационный износ является следствием производственного потребления. Естественный износ происходит под воздействием природных факторов (температуры, влажности и т.п.). Степень физического износа определяется в процессе начисления амортизации и зависит от следующих факторов: интенсивности и условий эксплуатации, состава и квалификации обслуживающих кадров, качества материалов и т.д. Наиболее распространенный способ амортизационных отчислений — это линейный способ (равномерный). В течение отчетного года амортизация по объектам основных средств начисляется ежемесячно, независимо от применения способа начисления, в размере  $1/12$  годовой суммы. Для стимулирования развития высокотехнологических отраслей организациям предоставлено право осуществлять ускоренную амортизацию активной части ОФ. Следует отметить, что амортизационные начисления в основном можно отнести к условно-постоянным расходам, а они, как известно, резко возрастают в себестоимости единицы продукции при сокращении объемов производства, что характерно для большинства российских организаций.

### ***Моральный износ***

Моральный износ основных фондов является следствием научно-технического прогресса. Существуют две формы морального износа. Первая форма морального износа связана с удешевлением стоимости воспроизводства основных фондов в результате совершенствования техники и технологии, внедрения прогрессивных материалов, повышения производительности труда. Вторая форма морального износа связана с созданием более совершенных и экономичных основных фондов (машин, оборудования, зданий, сооружений и т.д.). В этом случае применение устаревших основных фондов становится экономически невыгодным, поскольку, используя устаревшую технику, предприятие расходует больше сырья, материалов, рабочего времени, энергии на единицу продукции. Это приводит в конечном итоге к повышению себестоимости и снижению качества выпускаемой продукции.

## **Анализ основных фондов**

### ***Задачи анализа основных фондов***

определение обеспеченности организации и ее структурных подразделений ОФ;

оценка уровня использования ОФ;

установление причин изменения состава ОФ;

изучение степени использования производственных мощностей (максимально возможный выпуск продукции при оптимальной загрузке основных фондов) организации и оборудования. Производственная мощность — это фактический или плановый объем производства к среднегодовой производственной мощности организации;

выявление резервов повышения экстенсивности и интенсивности использования ОФ.

### ***Порядок анализа основных фондов***

Анализ начинают с оценки динамики ОФ и их структуры, а также сравнения показателей, характеризующих эффективность использования ОФ за анализируемый период. Бухгалтерская отчетность дает возможность достаточно подробно проанализировать наличие, состояние и изменение важнейшего элемента производственного потенциала предприятия — его основных средств.

Анализ динамики и структуры ОФ подразумевает:

оценку размера и структуры вложений капитала организации в ОФ (горизонтальный анализ движения ОФ), что позволяет своевременно выявить инвестиционную политику организации и вывод активов из компании;

определение характера и направленности происшедших изменений (вертикальный анализ), например, за счет каких средств (с какой целью) были приобретены ОФ или куда (с какой целью) направлены деньги от их реализации;

анализ обновления и фондоотдачи ОФ;

анализ эффективности использования ОФ: анализ рентабельности ОФ, использования парка производственного оборудования;

анализ эффективности затрат по содержанию, эксплуатации, капитальному и текущему ремонту ОФ;

анализ эффективности инвестиций в ОФ: анализ эффективности вариантов капитальных вложений и оценка эффективности привлечения кредитов и займов для инвестирования.

### ***Показатели основных фондов***

Процесс воспроизводства ОФ и, следовательно, их динамика, а также движение основного капитала, оцениваются по системе следующих показателей.

| <b><i>Показатель</i></b>   | <b><i>Формула</i></b>  |
|--|--|
| Коэффициент износа основных фондов (Ки.ф.):<br><br>Уровни коэффициента износа на различные основные фонды не одинаковы и зависят от нормативов, установленных техническими паспортами и иной документацией.  | <b>Ки.ф. = <math>\Phi_{и} / \Phi_{п}</math></b><br>где,<br>$\Phi_{и}$ — стоимость износа основных фондов, руб.;<br>$\Phi_{п}$ полная (первоначальная или восстановительная) стоимость основных фондов, без учета амортизации, руб. |
| Коэффициент обновления основных фондов (К о.ф.):   | <b>К о.ф. = <math>\Phi_{вв} / \Phi_{к.г.}</math></b><br>где,<br>$\Phi_{вв}$ . — стоимость введенных основных фондов в течение года, руб.;<br>$\Phi_{к.г.}$ . — стоимость основных фондов на конец года, руб.                       |
| Коэффициент выбытия основных фондов (Квыб.):   | <b>Квыб. = <math>\Phi_{выб.} / \Phi_{н.г.}</math></b><br>где,<br>$\Phi_{выб.}$ . — стоимость выбывающих основных фондов, руб.;<br>$\Phi_{н.г.}$ . — стоимость основных фондов на начало года, руб.                                 |
| <b><i>Показатели, характеризующие степень использования ОПФ:</i></b>   |  |
| Фондоотдача (Кф.о.)<br>Кф.о. показывает, сколько придется прибыли/выручки на единицу вложенных средств в основные фонды.<br>Уровни Фондоотдачи в различных отраслях материального производства неодинаковы. Так, в СССР в 1975 году на 1 руб. производственных основных фондов в целом по народному хозяйству приходилось 45 коп. произведенного национального дохода в фактических ценах, в промышленности — 50 коп., в | <b>Кф.о. = <math>N / \Phi_{с.п.ф.}</math></b><br>где,<br>N — объем выпущенной (реализованной) продукции, руб.;<br>$\Phi_{с.п.ф.}$ . — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.                               |

|  |   |
|--|---|
| сельском хозяйстве — 36 коп., на транспорте и в связи — 13,4 коп., в строительстве — 1,18 руб.         |   |
| Фондоёмкость (Кф.е.) — величина обратная фондоотдаче. Характеризует потребность в фонах на один рубль. | <b>Кф.е. = Фс.п.ф. / N</b>  |
| Коэффициент использования производственной мощности определяется по формуле (Ки.м.)                    | <b>Ки.м. = N / M</b><br>где,<br>M — производственная мощность (максимально возможный выпуск продукции за год), руб. |

### ***Источники анализа ОФ***

бухгалтерская отчетность организации (Форма №1, №2, №5 и т.д.);

паспорта оборудования, в которых приводится подробная техническая характеристика всех основных фондов (год ввода в эксплуатацию, мощность, степень изношенности и т.д.);

план технического развития на период кредитования;

данные аналитического учета по соответствующим счетам, в т.ч. по видам и отдельным инвентарным объектам ОФ: счет 01 «Основные средства», счет 02 «Износ основных средств», счет 03 «Долгосрочно арендуемые основные средства», счет 07 «Оборудование к установке», счет 08 «Капитальные вложения», журналы-ордера №№10, 10/1, 12, 13, 16 и т.д.

### ***Основные направления улучшения использования ОФ***

техническое совершенствование и модернизация оборудования;

улучшение структуры основных фондов за счет увеличения удельного веса машин и оборудования;

повышение интенсивности работы оборудования;

оптимизация оперативного планирования;

повышение квалификации работников предприятия.

***В ходе анализа ОПФ*** необходимо обратить внимание на следующее:

структуру ОПФ (удельный вес различных групп основных фондов в их общей стоимости; долю собственных и арендованных ОПФ в их общей стоимости и т.д.);

долю активной и пассивной части ОПФ в их общей стоимости;

обеспеченность предприятия и его структурных подразделений основными фондами;

влияние использования основных фондов на объем производства продукции и другие показатели;

резервы повышения эффективности использования основных средств;

условия и правила эксплуатации ОПФ;

техническое состояние производственных/складских помещений, в которых расположены ОПФ. Если ОПФ находятся в старых зданиях, может появиться необходимость в их капитальном ремонте, могут возникнуть простои производства;

физический и моральный износ ОПФ. При анализе морального износа стоит обратить внимание на использование заемщиком в процессе производства технически сложного оборудования или ноу-хау. При этом необходимо проверить, введено ли оборудование в эксплуатацию; соблюдаются ли условия по эксплуатации оборудования; не истек ли гарантийный срок; учесть возможные затраты на ремонт; возможность замены другим, менее дорогостоящим оборудованием, и т.д. Следует отметить, что выход из строя значимого для производственного процесса оборудования грозит срывом производства и как следствие снижением объемов продаж или увеличением затрат на капитальный ремонт/приобретение новых ОПФ;

степень использования производственной мощности предприятия, которая показывает улучшение использования основных фондов, способствует увеличению объема выпуска продукции, росту производительности труда, снижению себестоимости и увеличению прибыли, кроме того, ускоряется процесс обновления основных фондов и уменьшаются потери от использования морально устаревшего оборудования (фондоотдача, степень загрузки ОПФ, доля бракованной продукции к общему объему производства и т.д.);

тенденцию снижения/увеличения стоимости основных средств с учетом амортизации. Если снижение ОПФ происходит на фоне снижения выручки/оборотных активов, можно предположить, что заемщик выводит активы с целью прекращения деятельности. Также это может быть связано с утратой основных производственных фондов, что, в свою очередь, может привести к снижению объемов продаж или прекращению деятельности;

собственные или арендованные ОПФ используются в процессе производства. Если заемщик работает на арендованном оборудовании или на арендованных площадях, существует риск срыва производства в резуль-

тате расторжения договора аренды, поэтому необходимо проанализировать условия расторжения договора. В случае, если арендодатель вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор аренды, необходимо провести следующий анализ: насколько оперативно заемщик сможет найти новые ОПФ, площади для производства/реализации продукции; долгосрочность и историю отношений между арендатором и арендодателем.

### **2.5.2. Факторы производственного риска**

Неполная загрузка производственных мощностей на фоне увеличения постоянных затрат/себестоимости или снижения выручки (первым признаком неполной загрузки мощностей является превышение пассивной части ОПФ над активной).

Перезагрузка производственных мощностей, которая может привести к неисправности (поломкам) ОПФ.

Выход из строя значимого для производственного процесса оборудования.

Часть оборудования, входящего в производственную линию, не является собственностью заемщика.

ОПФ и производственные здания, в которых они расположены, не являются собственностью заемщика и принадлежат ему на праве аренды (если договором аренды предусмотрено право арендодателя на одностороннее расторжение договора).

ОПФ находится в старых зданиях, требующих капитального ремонта.

Отсутствует охрана и (или) имеется низкий уровень пожарной безопасности в торговых, складских и производственных помещениях.

Выявлено выбытие ОПФ, непосредственно участвующих в производственном процессе.

Высокий износ основных производственных фондов (более 70%).

Высокая доля устаревших ОПФ в их общем объеме (более 50%).

Заемщик использует в своей деятельности уникальное/технически сложное оборудование, которое требует особых условий эксплуатации, хранения и ремонта.

Высокая доля производственного брака в общем объеме выпускаемой продукции.

Резкое увеличение фондоемкости и потребности в фондах, что говорит о снижении объемов продаж, ухудшении загрузки оборудования, росте стоимости оборудования или резком снижении фондоемкости, что ведет

к риску наличия излишнего или недозагруженного оборудования, что, в свою очередь, вызывает рост себестоимости в части постоянных затрат и снижение прибыли.

Снижение фондоотдачи.

## 2.6. Платежный риск

**Платежные риски** — это вероятность потерь в результате ухудшения финансового положения организации, что может повлиять на способность должника исполнять свои обязательства.

В отличие от кредитоспособности (способность заемщика своевременно производить срочные платежи перед банком), платежеспособность является более широким понятием — это способность организации своевременно выполнять все свои обязательства перед третьими лицами за счет активов и рациональной платежно-кредитной политики.

На практике банки управляют кредитным риском, руководствуясь собственными методиками кредитного анализа и отбора заемщиков. Этот анализ заключается, главным образом, в определении кредитоспособности заемщика и качества обеспечения кредита.

При анализе платежных рисков необходимо обратить внимание на наличие кредитной политики в организации, устанавливающей лимиты стоимостных параметров заимствования. Привлечение компанией заемных средств с превышением лимита не допускается (сделка может быть признана ничтожной). В соответствии с кредитной политикой утверждается план привлечения заемных средств, соответственно, он должен быть не меньше срока кредитования. Кредитная политика, как правило, имеется у организаций с акционерами в лице государственных органов.

### 2.6.1. Анализ финансового положения

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов).

При анализе финансового состояния организации необходимо уделять внимание не только текущему финансовому положению, но и выявлять тенденции развития бизнеса, изменения в деятельности заемщика в прошлом, для прогнозирования перспектив развития в будущем (историческое моделирование). Кроме того, необходимо проводить сценарный анализ устойчивости заемщика под влиянием внешних и внутренних факторов, о котором более подробно говорится в Главе 4.

Финансовое положение заемщика может быть оценено как хорошее, среднее или плохое в соответствии с методикой, утвержденной внутренними документами кредитной организации, соответствующей требованиям Центрального банка РФ, в т.ч. Положению №254-П от 26.03.2004 г. Анализ финансового состояния и платежных рисков целесообразно проводить, как минимум, за 5 отчетных периодов на основании официальной бухгалтерской отчетности, предоставленной заемщиком в налоговые органы (бухгалтерского баланса (Ф №1) и отчета о прибылях и убытках (Ф №2), а также на основании иных документов.

***Факт сдачи отчетности в налоговые органы подтверждается следующими способами:***

отметкой налоговых органов о принятии отчетности (здесь следует иметь в виду, что заемщик может в течение определенного периода времени уточнить отчетность и предоставить в налоговую другие данные, следовательно, риск предоставления в банк недостоверной отчетности высокий);

электронным уведомлением об отправке отчетности посредством электронной связи (риски те же).

В качестве метода снижения правового риска по предоставлению недостоверной отчетности в банк (следствием чего может возникнуть риск признания договора недействительным, если сделка окажется крупной) можно обратиться в территориальные органы Федеральной службы государственной статистики и на платной основе получить копии бухгалтерской отчетности заемщика. В соответствии со статьей 16 Федерального закона №129-ФЗ от 21.11.1996 г., «... акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным». Но здесь существует высокая вероятность, что информация не будет актуальной. Также можно запросить отчетность, удостоверенную любым другим банком, в котором уже кредитуются заемщик, и сверить ее с отчетностью, предоставленной клиентом.

**Определение рейтинга финансового состояния**

Оценка финансового состояния осуществляется путем присвоения заемщику определенного рейтинга финансового положения. Рейтинг представляет собой балльную оценку, показывающую качественную оценку кредитного риска, принимаемого банком по операциям с данным контрагентом. Рейтинг контрагенту присваивается в результате оценки следующих показателей финансового положения (группы факторов):

- показателей ликвидности;
- показателей финансовой устойчивости;
- показателей рентабельности;
- показателей деловой активности (оборачиваемости).

Все показатели рассчитываются на основании коэффициентов (показателей более низкого уровня) как средневзвешенные с определенными весами. Допустимые нормативные значения коэффициентов и веса влияния на итоговую оценку (рейтинг) зависят от отрасли, в которой заемщик осуществляет свою деятельность, и устанавливаются каждым банком по-разному. В Приложении №1 к данной главе приведен пример допустимых нормативных и весовых значений показателей финансового состояния организации в разрезе различных отраслей. В том случае, если деятельность/проект заемщика осуществляется в той отрасли, оценка которой с точки зрения определения весов факторов не проводилась, итоговая оценка (рейтинг) определяется в соответствии с равными весами факторов: ликвидность — 25%, финансовая устойчивость — 25%, рентабельность — 25%, деловая активность — 25%.

Внутри каждой группы факторов каждый коэффициент, как правило, имеет свое нормативное значение и вес, которые влияют на промежуточный рейтинг финансового состояния — рейтинг группы. В Приложении №2 к данной главе приведен пример анализа финансового состояния заемщика (учитывая, что анализ финансового состояния заемщика занимает основную часть при анализе проекта, приведен пример всего заключения кредитующего подразделения).

### **2.6.2. Основные показатели финансового состояния**

*В качестве нормативных значений приведены примеры минимальных и максимальных значений коэффициентов финансового состояния организации наиболее кредитруемых отраслей (торговли и промышленности) одного из банков. Минимальные и максимальные значения указаны курсивом. Предложены рекомендуемые значения коэффициентов исходя из практики оценки платежеспособности организации.*

#### **Показатели ликвидности**

Ликвидность — одна из важных характеристик финансового состояния компании, определяющая возможность предприятия своевременно оплачивать обязательства перед кредиторами. Оценка ликвидности строится на основании анализа группы коэффициентов, оценивающих степень покрытия обязательств ликвидными активами.

**Общий коэффициент ликвидности** — это отношение оборотных активов к краткосрочным обязательствам.

где,

Оборотные активы = (стр. 290 Форма №1)

Краткосрочные обязательства = Краткосрочные заемные средства (стр. 610 Формы №1) + Кредиторская задолженность (стр. 620 Формы №1) + Задолженность учредителям по выплате доходов (стр. 630 Формы №1) + Прочие краткосрочные обязательства (стр. 660 Формы №1).

*Норматив для торговли — 0,25–1,75*

*Норматив для промышленности — 0,5–1,5*

**Коэффициент текущей ликвидности** — это отношение суммы денежных средств, дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам.

где,

Денежные средства = стр. 260 Формы №1

Дебиторская задолженность, сроком менее 12 мес. = стр. 240 Формы №1,

Краткосрочные финансовые вложения = стр. 250 Формы №1.

*Норматив для торговли — 0,1–0,9*

*Норматив для промышленности — 0,2–1,3*

**Коэффициент абсолютной ликвидности** — это отношение суммы денежных средств к краткосрочным обязательствам.

*Норматив для торговли — 0–0,07*

*Норматив для промышленности — 0–0,15*

**Коэффициент срочной ликвидности** — это отношение суммы денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к краткосрочным обязательствам.

*Норматив для торговли — 0–0,1*

*Норматив для промышленности — 0–0,15*

**Ликвидность средств в обращении** — это отношение суммы требований по отгруженным товарам, краткосрочной дебиторской задолженности, краткосрочных финансовых вложений и остатков денежных средств к краткосрочным обязательствам.

где,

Товары отгруженные = стр. 220 Формы №1

*Норматив для торговли — 0–0,1*

*Норматив для промышленности — 0,3–1*

### ***Комментарии***

Необходимо обратить внимание на краткосрочные финансовые вложения (КФВ), которые увеличивают показатель ликвидности. Если в КФВ отражены межгрупповые займы или займы учредителей/директоров заемщика (которые не вошли в консолидацию), нецелесообразно учитывать их при расчете показателя, так как отвлеченные средства могут быть реинвестированы обратно в оборотный капитал компании в виде займов, вложений в уставный капитал, финансовой помощи.

Кроме того, целесообразно проанализировать дебиторскую задолженность по оборотно-сальдовой ведомости (счета 60, 62, 76) в целях выявления просроченной дебиторской задолженности, и исключить ее из расчета ликвидности. Первым признаком наличия просроченной задолженности является та задолженность, по которой не проходят обороты по дебиту/кредиту счетов 60, 62, 76 более двух кварталов, при условиях платежа менее 90 дней (в соответствии с договором поставки).

*Рекомендуемый коэффициент общей ликвидности организации — от 1 до 2.*

### **Финансовая устойчивость**

Финансовая устойчивость — характеристика финансового состояния, определяющая степень зависимости компании от внешних источников финансирования.

Кредитный риск существенно снижается при наличии у заемщика собственных средств в объеме не менее 40–50% потребности в оборотных средствах. В этом случае заемщик имеет возможность своими силами решать конъюнктурные проблемы, проблемы с покупателями и поставщиками, не перенося всю ответственность на банк. Таким образом, появляется первое ограничение — предельная доля заемных средств в структуре оборотных средств заемщика. Для отраслей, в которых отсутствует фактор сезонности, эта доля должна составлять 50%, для сезонных отраслей — 70%. Наличие собственных оборотных средств позволяет предприятию свободно маневрировать, повышать результативность и устойчивость своей деятельности. При оценке финансовой устойчивости рассчитываются следующие коэффициенты:

***Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами*** — это отношение собственных оборотных средств к текущим активам.

где,

Оборотные (текущие) активы = стр. 290 Формы №1,

Собственные оборотные средства = Капитал и резервы (стр. 490 Формы №1) + Доходы будущих периодов (стр. 640 Формы №1) + Резерв предстоящих расходов и платежей (стр. 650 Формы №1) – Внеоборотные активы (стр.190 Формы №1).

*Норматив для торговли — 0–0,8*

*Норматив для промышленности — 0–0,5*

**Коэффициент независимости** — это отношение собственных средств к валюте баланса.

где,

Собственные средства (собственный капитал) = стр. 490+640+650 Формы №1

Валюта баланса = стр. 700 Формы №1.

*Норматив для торговли — 0,1–0,9*

*Норматив для промышленности — 0,1–0,7*

**Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом** — это отношение собственных средств к внеоборотным активам.

*Норматив для торговли — 0,15–1,6*

*Норматив для промышленности — 0,5–1,5*

**Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных активов**

*Норматив для торговли — 0,2–2,4*

*Норматив для промышленности — 0,2–1,2.*

## Комментарии

На основании коэффициента обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом нельзя однозначно сделать вывод о том, что внеоборотные активы профинансированы именно собственным, а не заемным капиталом. Для этого необходимо как минимум сопоставить сроки возникновения внеоборотных активов со сроками предоставления кредитных средств и проанализировать, на какие цели были предоставлены и куда направлены кредитные средства.

Коэффициент соотношения оборотных и внеоборотных средств наиболее актуален для организаций, занимающихся производством продукции. В зависимости от отрасли и вида деятельности нормативное значение коэффициента будет меняться. Торговая компания не так остро нуждается в основных фондах, как производственная, поскольку ничего не производит. Следовательно, для торговой компании допустимое значение коэффициента может быть равно 0.

*Если вид деятельности организации – предоставление недвижимости в аренду, следовательно, рекомендуемый коэффициент должен быть на уровне 2.*

*Если коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами  $< 0,1$  при коэффициенте текущей ликвидности  $< 2$ , структура баланса считается неудовлетворительной.*

*Рекомендуемое значение коэффициента независимости — не менее 10 % (желательно 40%).*

Помимо указанных коэффициентов финансовой устойчивости, целесообразно рассчитывать коэффициент обеспеченности запасов собственными оборотными средствами (III раздел пассивов + стр.640, 650 – I раздел активов/стр.210), нормативное значение которого составляет 60%–80%.

Финансовая устойчивость может быть:

*абсолютной* (все запасы и затраты покрываются собственными средствами);

*средней* (все запасы и затраты покрываются собственными средствами, краткосрочными кредитами и займами и кредиторской задолженностью);

*неустойчивой* (все запасы и затраты покрываются за счет всех источников покрытия);

*критической* (общих источников покрытия не хватает для покрытия запасов и затрат).

### **Деловая активность**

Финансовое положение предприятия, показатели его ликвидности и платежеспособности непосредственно зависят от того, насколько быстро средства, вложенные в текущие активы, превращаются в реальные деньги. Деловая активность показывает сроки делового цикла предприятия и длительность нахождения средств в обороте. Скорость оборота средств, т.е. превращения их в денежную форму, оказывает непосредственное влияние на платежеспособность компании, поэтому показатели оборачиваемости имеют большое значение для оценки финансового состояния организации.

Анализ эффективности оборачиваемости средств проводится на основе данных раздела II баланса — «Оборотные активы»: динамика и структура оборотных средств; рациональность выбранной хозяйственной стратегии — наращивание производственного потенциала; вложение/отвлечение средств в ликвидные активы; обеспеченность организации минимальным объемом товаров, сырья и т.д. для бесперебойной деятельности; выявление излишних и ненужных запасов, готовой продукции и т.д.; соответствие дебиторской задолженности кредиторской. Чем выше коэффициенты оборо-

чиваемости, тем быстрее средства, вложенные в активы, превращаются в деньги, которыми организация расплачивается по своим обязательствам. Для оценки деловой активности, как минимум, необходимо рассчитать следующие коэффициенты:

**Коэффициент оборачиваемости активов** (капитала) — это отношение выручки от реализации к средней величине активов, где:

Средняя величина активов = стр. 300 Формы №1 \* дней в периоде

Выручка от реализации за период = стр. 010 Формы №2.

Коэффициенты оборачиваемости активов отражают скорость оборота капитала (в количестве оборотов за период). Рост означает ускорение кругооборота средств предприятия или инфляционный рост цен (в случае снижения рентабельности). Эффективность использования оборотных средств характеризуется ростом оборачиваемости оборотного капитала, который, в свою очередь, способствует приросту объемов продукции и увеличению прибыли. Рентабельность оборотных средств прямо пропорциональна рентабельности продаж и оборачиваемости оборотных средств.

*Норматив для торговли — 35–600 дней*

*Норматив для промышленности — 200–1000 дней*

**Коэффициент оборачиваемости готовой продукции, запасов, оборотных средств** — это отношение выручки от реализации к средней величины готовой продукции, оборотных средств.

где,

Средняя величина готовой продукции = стр.214 Формы №1 \* дней в периоде

Средняя величина текущих активов = стр.290 Формы №1 \* дней в периоде

Средняя величина запасов = стр.210 Формы №1 \* дней в периоде.

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств отражает число оборотов запасов и затрат предприятия за анализируемый период. Например, снижение оборачиваемости готовой продукции может означать увеличение спроса на продукцию организации, а рост — затоваривание в связи со снижением спроса и трудностями со сбытом. Появление сверхнормативных и излишних запасов приводит к замедлению оборачиваемости оборотных средств и замораживанию капитала в запасах, росту затрат на хранение с последующим ростом себестоимости и снижением прибыли. Увеличение запасов, как правило, ведет к привлечению заемных средств, росту кредиторской задолженности, что также отрицательно сказывается на финансовом положении организации.

Основные факторы, влияющие на величину и скорость оборота оборотных средств предприятия:

- масштаб деятельности предприятия (малый бизнес, средний, крупный);
- характер бизнеса или деятельности, т. е. отраслевая принадлежность предприятия (торговля, промышленность, строительство и т.д.);
- длительность производственного цикла (количество и продолжительность технологических операций по производству продукции, оказанию услуг, работ);
- количество и разнообразие потребляемых видов ресурсов;
- география потребителей продукции и география поставщиков и смежников;
- система расчетов за товары, работы, услуги;
- платежеспособность клиентов;
- качество банковского обслуживания;
- темпы роста производства и реализации продукции;
- доля добавленной стоимости в цене продукта;
- учетная политика предприятия;
- квалификация менеджеров;
- инфляция.

*Норматив для торговли — 50–350 дней*

*Норматив для промышленности — 150–250 дней*

**Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности** — это отношение выручки от реализации к средней величины дебиторской задолженности сроком до года, за вычетом задолженности учредителей по взносам в уставный капитал (далее — УК).

где,

Средняя величина дебиторской задолженности сроком до года, за вычетом задолженности учредителей по взносам в УК = средняя дебиторская задолженность до года (стр.240 Формы №1) – задолженность по взносам в УК (стр.244 Формы №1) \* дней в периоде.

Коэффициент показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Если коэффициент рассчитывается по выручке от реализации, формируемой по мере оплаты счетов, рост означает сокращение продаж в кредит. Снижение в этом случае свидетельствует об увеличении объема предоставляемого кредита.

Внешний анализ состояния расчетов с дебиторами, также как и с кредиторами, базируется на данных Форм №1 и 5. Для внутреннего анализа используются данные аналитического учета.

Оборачиваемость дебиторской задолженности необходимо анализировать в совокупности со следующими факторами, которые ведут к ее увеличению:

неосмотрительная кредитная и платежная политика компании (большие отсрочки платежей, несоответствие срокам оплаты кредиторской задолженности и т.д.);

неплатежеспособность потребителей (рост просроченной дебиторской задолженности);

высокие темпы наращивания объемов продаж.

Резкое сокращение дебиторской задолженности может свидетельствовать о сокращении объемов продаж, потерей потребителей, ликвидации компаний.

*Норматив для торговли — 10–120 дней*

*Норматив для промышленности — 25–200 дней*

**Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности** — это отношение выручки от реализации к средней величине кредиторской задолженности сроком до года, где:

Средняя величина кредиторской задолженности сроком до года = стр.620 Формы №1 \* количество дней в периоде.

Коэффициент показывает увеличение или снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятию. Рост означает увеличение скорости оплаты задолженности предприятия, снижение — рост покупок в кредит. Анализ кредиторской задолженности необходимо проводить аналогично указанному выше анализу дебиторской задолженности.

*Норматив для торговли — 15–160 дней*

*Норматив для промышленности — 30–400 дней*

**Соотношение оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей** — это отношение периода оборачиваемости дебиторской задолженности к периоду оборачиваемости кредиторской задолженности.

*Норматив для торговли — 0,9–0,05*

*Норматив для промышленности — 2–0,05*

## Комментарии

Нормативные коэффициенты оборачиваемости очень сложно установить, так как они зависят от ряда факторов: отраслевой принадлежности органи-

зации; вида деятельности; финансового цикла компании – сроков оплаты/поставки продукции (выполнения услуг) в соответствии с договорами, заключенными с контрагентами, и многими другими внешними и внутренними факторами. Кроме того, коэффициенты оборачиваемости необходимо анализировать в комплексе с показателями выручки заемщика, принимая во внимание фактор сезонности. Так, если коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности торговой организации увеличился до 180 дней на протяжении последних двух отчетных периодов на фоне снижения выручки и увеличения остатков на складе — это будет настораживающим фактором. В данном случае можно предположить, что происходит снижение объемов продаж в связи с отсутствием спроса на товар, в результате чего существует большая вероятность наличия просроченной дебиторской/кредиторской задолженности.

Для производственных предприятий коэффициенты оборачиваемости будут зависеть главным образом от срока производственного цикла. Деловую активность строительных организаций невозможно рассчитать по вышеуказанным формулам, так как сроки/этапы строительства каждого объекта разные.

Вышеуказанные коэффициенты оборачиваемости не учитывают многие факторы, которые могут быть не связаны с ухудшением деловой активности заемщика. Например, объем товарных остатков на складе зависит от ряда факторов, таких как неснижаемый остаток товара, сезонность, сбытовая политика организации. Оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности может резко измениться из-за разовых или крупных сделок. Реальную картину оборачиваемости вышеуказанных показателей можно увидеть только на основании данных аналитического учета по счетам 45, 60, 61, 62, 63, 65, 67, 68, 69, 70, 71, 73, 76, 78 ежемесячно/ежеквартально, где видно движение оборотов. При расчете показателей деловой активности берутся усредненные показатели или показатели на конец отчетного периода, которые не учитывают ряд факторов, поэтому для более правильной оценки оборачиваемости целесообразно:

- проанализировать обороты по первичным документам, что также поможет выявить проблемных контрагентов по признаку отсутствия движений по счету;

- принять во внимание разовые крупные поставки с определенным контрагентом на определенных условиях оплаты;

- учесть фактор сезонности;

- учесть длительность производственного цикла;

- при анализе оборачиваемости запасов/товаров на складе необходимо обратить внимание на «залежавшейся» товар и его долю к общему това-

рообороту, а также минимальный необходимый товарный остаток на складе.

*Рекомендуемое нормативное значение для коэффициента оборачиваемости запасов производственной организации составляет от 45 до 90 дней.*

## **Рентабельность**

**Рентабельность** — характеристика финансового состояния компании, позволяющая оценить способность приносить прибыль на инвестированные в него средства. Рентабельность выражается как прибыль на единицу вложенных средств.

Рентабельность является обобщающим показателем деятельности предприятия с точки зрения соотношения затрат и результатов. При этом следует учесть, что на конечный результат влияют две составляющие: внутренние организационно-экономические факторы и внешние рыночные условия. Первая составляющая включает в себя изменения производительности труда, технических характеристик производства, способа его организации, т. е. все то, что подвластно предприятию. Вторая составляющая включает в себя, с одной стороны, цены на ресурсы (рабочую силу, сырье, материалы, топливо, энергию и т. п.), которые предприятие использует для производства/реализации продукта, а с другой — цены на изготавливаемый/приобретаемый продукт, которые могут изменяться от соотношения спроса и предложения на рынке. При анализе стоимости произведенной/реализованной продукции в текущем году следует учитывать как изменение объема прироста произведенной/реализованной продукции, так и изменение цен на нее, а также изменение ассортимента выпускаемой продукции. В затратах (издержках производства) следует учитывать: изменение объемов производства, изменение цен на ресурсы, изменение норм расходования ресурсов на производство единицы продукта и изменение ассортимента выпускаемой продукции. В качестве основного показателя экономической эффективности текущих издержек (потребления ресурсов) можно использовать показатель затрат на 1 руб. произведенной или реализованной продукции, тем более что в качестве факторов, влияющих на уровень и динамику показателя издержек, могут быть выделены и частные показатели использования (применения) ресурсов живого труда и средств труда. Рост и развитие предприятия тесно связаны с выработкой и реализацией стратегии и тактики управления процессом формирования, увеличения и распределения рентабельности. Росту рентабельности предприятия содействует манипулирование тремя переменными, определяющими его рентабельность: ускорением товарооборачиваемости; уменьшением массы издержек; увеличением нормы рентабельности путем повышения цен. Это

основные переменные. На западном рынке считают, что долгосрочная рентабельность компаний зависит от значительно большего числа факторов (более 30), характеризующих состояние конкурентной ситуации, ситуации на рынке производителя, текущей экономической конъюнктуры и т.д. И поэтому важно в процессе анализа рентабельности не упустить из виду и ряд других важных факторов: капиталоемкость, относительное качество продукции (услуг); долю предприятия на рынке; производительность труда. Между целями развития предприятия и факторами, их определяющими, существует тесная связь. Если целью является обеспечение потребности в накоплениях на производственное развитие, тогда важнейшими факторами выступают структура реализации товаров и услуг, уровень торговых надбавок, цены реализации, объем, структура и эффективность использования ресурсного потенциала, размер рентабельности. Если цель — обеспечение устойчивого положения предприятия (промышленного предприятия), то она достигается на основе обеспечения устойчивых отношений с поставщиками, банками и другими контрагентами (количество проданных товаров, цена единицы товара) и достаточного размера рентабельности. Если целью является удовлетворение интересов собственника имущества, то важнейшими факторами, обеспечивающими ее достижение, становятся объем собственных и привлеченных оборотных средств и эффективность их использования, а также размер рентабельности. Если предприятия в качестве первоочередной цели определяют обеспечение социального потребления и социального развития коллектива, то основными факторами, которые должны быть использованы для ее достижения, выступают издержки обращения, численность и состав используемых трудовых ресурсов, меры государственного регулирования (нормы и нормативы отчислений в различные фонды социальной защиты населения и т. п., минимальная заработная плата, минимальный прожиточный уровень и т. п.), размер рентабельности. Все вышеназванные цели и факторы сами находятся в тесной взаимосвязи. В экономической реальности рентабельность в большинстве случаев одновременно является полученной, заработанной и допускаемой. Важно, чтобы все мероприятия, проводимые предприятием по росту рентабельности (при использовании всех возможностей), способствовали достижению важнейших целей развития предприятия. При анализе рентабельности рассчитываются следующие коэффициенты:

**Рентабельность реализации** — это отношение прибыли от реализации к сумме выручки от реализации за период.

где,

Прибыль от реализации за период = стр. 050 Формы №2

Сумма выручки от реализации за период = стр. 010 Формы №2

Сумма себестоимости за период = стр. 020 Формы №2.

*Норматив для торговли — 0–0,3*

*Норматив для промышленности — 0–0,4*

При анализе коэффициентов рентабельности необходимо проанализировать структуру выручки организации и себестоимости ее продукции. На величину выручки влияют объективные и субъективные факторы. Объективные делятся на внутренние и внешние. Внутренние – это объем производства, уровень издержек, качество продукции, ритмичность выпуска, ассортимент (в производстве), ритмичность отгрузки, своевременное оформление документов, оптимальные формы расчетов (в обращении). Внешние — ситуация на рынке сырья, материалов, полуфабрикатов, объем производства в своей компетенции, качество по сравнению с аналогами других предприятий, ритмичность поставок (в производстве), сроки документооборота, соблюдение условий договоров, оптимальность формы расчетов (в сфере обращения). Кроме того, могут быть дополнительные расходы, вызванные: нарушениями сроков поставки материалов и других ресурсов, ошибками в транспортном обеспечении, несвоевременной оплатой. К субъективным факторам относятся: факторы морального плана, политическая обстановка на рынке, сфера деятельности, реклама или антиреклама. Как правило, выручка от реализации продукции основана на объеме реализации продукции исходя из цен без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок, без таможенных пошлин и тарифов.

Затраты на производство и реализацию продукции состоят из стоимости используемых в производстве продукции сырья, материалов, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, прочих расходов по эксплуатации, и внепроизводственных затрат. Затраты на производство и реализацию продукции объединяются в пять групп: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие затраты.

**Рентабельность активов** — это отношение чистой прибыли за период, к величине активов за период.

где,

Чистая прибыль за период = стр. 190 Формы №2

Активы за период (валюта баланса) = стр. 300 Формы №2.

Рентабельность активов показывает способность активов компании генерировать прибыль. Другими словами, это индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Кроме того, рентабельность активов (капитала) показывает эффективность использования всего имущества предприятия. Снижение свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и о перенакоплении активов.

*Норматив для торговли — 0–0,05*

*Норматив для промышленности — 0–0,1*

**Рентабельность оборотных активов** — это отношение чистой прибыли за период к оборотным активам за период.

Отражает эффективность использования оборотных активов предприятия и показывает, какую прибыль получает предприятие с каждого рубля, вложенного в оборотные активы предприятия. Демонстрирует возможности предприятия в обеспечении достаточного объема прибыли по отношению к используемым оборотным средствам компании. Чем выше значение этого коэффициента, тем более эффективно используются оборотные средства.

*Норматив для торговли — 0–0,08*

*Норматив для промышленности — 0–0,2*

**Рентабельность инвестиций** — это отношение чистой прибыли за период к собственным средствам и долгосрочным пассивам за период.

где,

Среднее значение собственных средств и долгосрочных пассивов по данным за период = Собственные средства (стр. 490 Формы №1) + Долгосрочные пассивы (стр. 590 Формы №1) за период.

*Норматив для торговли — 0–0,07*

*Норматив для промышленности — 0–0,16*

**Рентабельность собственных средств** (собственного капитала) — это отношение чистой прибыли за период к собственным средствам за данный период. Показывает отдачу на инвестиции акционеров, с точки зрения учетной прибыли.

*Норматив для торговли — 0–0,06*

*Норматив для промышленности — 0–0,2*

## Комментарии

В настоящее время остается спорным вопрос, какие показатели принимать в расчет рентабельности от реализации — выручку или себестоимость, чистую прибыль или выручку. Если исходить из того, что порог рентабельности (Break-even Point) — это объем операций, при котором совокупный доход равен совокупным издержкам, т.е. это точка нулевой прибыли или нулевых убытков, а прибыль уже заложена в выручке от реализации, то целесообразно считать рентабельность от реализации как отношение прибыли от реализации не к выручке, а к себестоимости, в целях избежания занижения показателей рентабельности. Кроме того, целесообразно включать в расчет не чистую прибыль, а прибыль после налогообложения, так

как в чистую прибыль может быть включена прибыль не только от основной деятельности, но и от внереализационной, и от операционной.

### **Пример**

#### Исходные данные:

Выручка = 100 млн. руб.

Себестоимость = 70 млн. руб.

Коммерческие расходы = 1,2 млн. руб.

#### Решение:

Прибыль от реализации =  $100 - 70 - 1,2 = 28,8$  млн. руб.

Рентабельность от реализации =  $\text{Прибыль} / \text{Выручка} = 28,8 / 100 = 0,288 = 28,8\%$

*Рентабельность от реализации =  $\text{Прибыль} / \text{Себестоимость} = 28,8 / 70 = 0,41 = 41\%$*

Как видно из примера, в первом случае рентабельность получается ниже, чем во втором, так как в выручку уже включена прибыль от реализации.

*Рекомендуемое значение коэффициента рентабельности продаж — от 10 до 40 .*

Расчет рентабельности заслуживает особое внимание в российских условиях. В связи с высокой ставкой налога на прибыль (по состоянию на 01.09.2009 г. налог на прибыль составляет 20%) налогоплательщики занимаются оптимизацией налогообложения. Кроме того, в ряде случаев прибыль увеличивается за счет необоснованного увеличения цен. В результате невозможно оценить эффективность деятельности заемщика только на основании показателей рентабельности. Дополнительные показатели эффективности деятельности организации рассмотрены далее.

Для оценки доходности компании целесообразно:

проследить динамику соотношения себестоимость/выручка;

проанализировать, за счет чего получена чистая прибыль (за счет основной деятельности или за счет прочих доходов);

проанализировать структуру управленческих, коммерческих, операционных, внереализационных и прочих расходов;

сопоставить выручку с кредитовыми оборотами по 62 счету «Расчеты с покупателями и заказчиками» и поступлениями на 51 счет;

очистить выручку от доли взаимозачетов при расчете рентабельности от реализации;

проанализировать, за счет чего происходит снижение/увеличение рентабельности от продаж. Слишком высокая рентабельность продаж может возникнуть в связи с большой наценкой на товар/услугу или установление необоснованно высокой цены товара, что является негативным фактором при оценке платежного риска. Рост рентабельности продаж является следствием роста цен при постоянных затратах на производство реализованной продукции или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение свидетельствует о снижении цен при постоянных затратах на производство или о росте затрат на производство при постоянных ценах, т. е. о снижении спроса на продукцию предприятия.

### **Оптимизация налогообложения**

При анализе рентабельности особое внимание необходимо уделить выявлению схем по оптимизации налогообложения в деятельности заемщика/группы. Оптимизация налогообложения применяется в целях снижения налоговых платежей организации и достигается путем применения специальных финансовых механизмов, таких как налоговые льготы, специальные режимы, а также иные не запрещенные законодательством способы. Использование агрессивной оптимизации налогообложения в настоящее время недопустимо. Необходимо понимать, что экономия, достигаемая путем использования противоправных схем оптимизации налогообложения, является мнимой. Это всего лишь отложенный платеж, который придется уплатить после проведения налоговой проверки. При этом размер этого платежа значительно превысит суммы, сэкономленные в результате оптимизации. Налоговое планирование в современной ситуации позволяет оптимизировать налогообложение с использованием современных «законных» методов оптимизации налогообложения. Безусловно, современные методы оптимизации налогообложения не так эффективны, как методы агрессивной оптимизации и, прежде всего, это связано с тем, что налог на добавленную стоимость, как косвенный налог, фактически невозможно оптимизировать, не нарушая действующее законодательство.

Можно отметить следующие наиболее распространенные *схемы оптимизации налогообложения*:

#### ***Фирмы-«однодневки»***

Создаются в целях получения необоснованной налоговой выгоды. Они обеспечивают создание фиктивных расходов и получение вычетов по косвенным налогам без соответствующего движения товаров (работ, услуг). В данном случае организация, желающая получить необоснованную налоговую выгоду, заключает хозяйственные договоры с лицом, не исполняющим свои налоговые обязательства и перечисляет ему определенную договором

сумму (в том числе сумму косвенных налогов). При этом деятельность фирмы-«однодневки» может быть прямо или косвенно подконтрольна получателю необоснованной налоговой выгоды. В большинстве случаев создание фирм — «однодневок» берут на себя «обнальные» конторы, не связанные с заемщиком. Со стороны контрагента условия договора фактически не исполняются, а представляются только необходимые первичные документы, подтверждающие совершение операций. То есть соблюдаются формальные требования к документальному подтверждению произведенных расходов и принятию к вычету сумм косвенных налогов.

Фирмы создаются также с целью увеличения добавленной стоимости товара, уменьшения налоговой нагрузки на производственные подразделения. Данная схема построения хозяйственных связей характерна при реализации товаров, имеющих низкую себестоимость. Производитель (импортер) реализует продукцию по цене, близкой к себестоимости, лицу, не исполняющему свои налоговые обязательства. Далее фирма-«однодневка» реализует тот же товар с существенной наценкой лицу, осуществляющему сбыт конечным потребителям. В рассматриваемой ситуации основная налоговая нагрузка приходится на фирму-«однодневку», в то время как производитель и конечный продавец имеют минимальную налоговую нагрузку. Получателем необоснованной налоговой выгоды может выступать в зависимости от фактически сложившихся экономических условий, как производитель, так и конечный продавец. Эта схема слишком примитивна и опасна с точки зрения скорого разоблачения.

### ***Реализация недвижимого имущества***

Применяется с использованием схемы перехода права собственности с целью получения необоснованной налоговой выгоды.

Лицами, участвующими в схеме, являются: группа — совокупность лиц, осуществляющих деятельность на рынке недвижимости, в состав которой входит агентство недвижимости, а также взаимозависимые организации, ряд которых является фирмами-«однодневками»; при этом агентство недвижимости может выступать как инвестор, эмитент ценных бумаг, используемых для расчетов при приобретении недвижимости; зависимые организации — лица, формально являющиеся инвесторами строительства или эмитентами векселей, и, как правило, не исполняющие свои налоговые обязательства. Одна из самых распространенных схем реализации недвижимости выглядит следующим образом: лица, желающие приобрести квартиру, обращаются в агентство недвижимости и заключают договор инвестирования на строительство жилья. Расчеты по договору осуществляются векселями, приобретенными у зависимых от агентства недвижимости организаций, или заключаются договоры инвестирования с зависимыми по отношению к агентству недвижимости обществами, а оплата осуществляется век-

селями агентства недвижимости. Вексельные расчеты являются одним из способов обойти ФЗ №214-ФЗ строительными организациями. Покупатели квартир, обращаясь в агентство недвижимости, изначально не имеют намерений приобретать какие-либо ценные бумаги, их приобретение связано исключительно с расчетами за квартиры и навязано агентством недвижимости. То обстоятельство, что налоговые обязательства взаимозависимых по отношению к агентству недвижимости лиц исполняются не в полном объеме (чаще всего эти организации являются фирмами—«однодневками»), позволяет группе в целом незаконно минимизировать свои налоговые обязательства. Использование приведенной схемы резко повышает риск неполучения имущества. Весьма распространена схема с обязательным страхованием инвестиционных рисков. В данном случае стоимость квартиры делится на две части, первая — стоимость инвестиционного взноса, вторая — сумма страховой премии. Лицо, желающее приобрести квартиру, принуждается застраховать инвестиционные риски. При этом страхуется риск третьих лиц — риск агентства недвижимости. Наступление страхового случая в такой ситуации изначально невозможно. Инвестиционная составляющая в договорах на приобретение квартир, как правило, близка к себестоимости квартиры, а экономически необоснованная страховая премия не включается в базу по налогу на прибыль агентства недвижимости, то есть агентство недвижимости занижает стоимость квартир для целей налогообложения на сумму страховой премии. Организации, осуществляющие страхование, имеют ряд признаков недобросовестности, что в системной взаимосвязи с порядком реализации квартир позволяет сделать вывод о том, что деятельность страховой организации ведется в интересах агентства недвижимости. Для потребителей негативный эффект от применения подобной схемы проявляется при расторжении инвестиционного договора, в этом случае возмещение суммы страховой премии практически невозможно. Схемы получения необоснованной налоговой выгоды с привлечением недобросовестных страховых организаций активно используется не только при реализации недвижимого имущества (аренда, лизинг).

### ***«Алкогольная» схема***

Определенную специфику имеют схемы получения необоснованной налоговой выгоды организациями, занимающимися лицензированными видами деятельности, в частности, производством алкогольной и спиртосодержащей продукции. Лицами, участвующими в схеме, являются: налогоплательщик — организация, имеющая необходимые лицензии и технологическое оборудование, занимающаяся производством этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции; поставщик — организация, осуществляющая поставки спиртосодержащей продукции в адрес налогоплательщика. Специфика данных схем связана с рядом технологических осо-

бенностей производства алкогольной продукции (водки). Согласно действующим положениям нормативных правовых актов в ее производстве может участвовать как этиловый спирт, так и спиртосодержащая продукция — бражные дистилляты, настои спиртовые и т.п. В случае производства алкогольной продукции (водки) из этилового спирта налоговая нагрузка по акцизу существенно выше, чем при производстве той же продукции из бражных дистиллятов, настоев спиртовых или иной спиртосодержащей продукции. Данный факт связан с разницей в сумме акциза, подлежащей вычету производителем по приобретенной продукции (по спиртосодержащему сырью применяется вычет по ставке акциза в размере 173,5 руб., по спирту — 25,15 руб. с одного литра). При применении схемы одна или ряд организаций, находящихся в цепочке поставщиков спиртосодержащей продукции, не исполняют свои налоговые обязательства. Существенным признаком применения схемы незаконного возмещения сумм акциза из бюджета является отсутствие реальных хозяйственных операций по приобретению налогоплательщиком спиртосодержащей продукции, использованной согласно представленным организацией документам, в качестве основообразующего сырья при производстве алкогольной продукции. При этом поставки спиртосодержащей продукции отражаются только в формально оформленных товаросопроводительных документах. Свидетельством применения схемы также является отсутствие у поставщика (производителя) спиртосодержащей продукции технической базы для производства отраженного в учете объема реализованной продукции (отсутствует необходимое технологическое оборудование, коммуникации, квалифицированный персонал, сырье для производства продукции). Денежные потоки в подобных случаях, как правило, не соответствуют предусмотренным договорами хозяйственным операциям (в частности, оплата производится на счета третьих лиц, не имеющих отношения к поставке или производству спиртосодержащей продукции). Показатели отчетности участников схемы не соответствуют реальным показателям финансово-хозяйственной деятельности. Таким образом, выявление указанных признаков в их системной взаимосвязи свидетельствует о применении схемы, целью которой является получение необоснованной налоговой выгоды.

### **«Аутсорсинг и инвалиды»**

Лицами, участвующими в схеме, являются: налогоплательщик — организация, численность инвалидов в которой составляет не менее 50%, а их доля в фонде оплаты труда составляет не менее 25%; фирма-аутсорсер — организация, предоставляющая квалифицированный персонал. Организация, формально соответствующая требованиям, предъявляемым для освобождения от уплаты НДС (как организация, в состав которой входят инвалиды), занимается производством продукции силами персонала, привлеченного по

договорам аутсорсинга. Находящиеся в штате сотрудники не в состоянии (по причине состояния здоровья и (или) квалификации) обеспечить производство реализуемой продукции. При этом льгота по НДС применяется в отношении всего объема производимой налогоплательщиком продукции. Налогоплательщик искусственно создает условия для применения вышеуказанной льготы по продукции, произведенной с привлечением персонала третьих лиц, так как привлеченный персонал не учитывается при определении средней численности работников предприятия и фонда оплаты труда. Таким образом, налогоплательщик злоупотребляет правом на применение льготы, предусмотренной подпунктом 2 пункта 3 статьи 149 Налогового кодекса Российской Федерации.

### ***Виртуальные холдинги***

Управляющая компания с общей системой налогообложения, являющаяся финансово-расчетным центром холдинга, выступает в роли лизингодателя, а также финансирует текущие расходы дочерних предприятий через систему договоров поставки, займа, купли-продажи векселей. Торговый дом заключает договоры на поставку сырья и продажу готовой продукции всего холдинга. Он действует как агент управляющей компании, без участия в расчетах. То есть заключает договоры от своего имени, но за счет управляющей компании. Управляющая компания оплачивает все необходимое сырье по договорам, заключенным торговым домом. В качестве грузополучателей в этих договорах указаны фирмы холдинга. Кроме того, управляющая компания получает все деньги от покупателей за проданную через торговый дом продукцию. В качестве грузоотправителей в договорах названы предприятия холдинга. Аутсорсинговые предприятия (использующие упрощенную схему налогообложения) передают в «аренду» персонал предприятиям холдинга либо оказывают услуги (выполняют работы) исходя из функций этого персонала. Некоторые работники торгового дома и аутсорсинговых ООО получают часть своего дохода в виде дивидендов. Управляющая компания, единственная из всего холдинга, контактирует с банками, лизинговыми компаниями, привлекает внешнее финансирование. Владельцы бизнеса, руководители холдинга, а также некоторые высокооплачиваемые специалисты выступают в качестве индивидуальных предпринимателей на УСН. Это позволяет им получать легальные низконалоговые доходы, продавая свои услуги холдингу, а также рефинансировать часть этих средств через займы, вклады в уставный капитал или безвозмездную финансовую помощь.

### ***Оффшорные компании***

Осуществление деятельности через оффшорные компании осуществляется в связи с льготным налогообложением стран-оффшоров. Как правило,

«разница» заводится в компанию через займы организаций-оффшоров. По данным Росфинмониторинга, за первое полугодие 2009 года отмечен рост объемов вывода капиталов из России с использованием каналов оффшорного транзита. Основные каналы проходят через банки прибалтийских государств: в первом полугодии 2009 года через них из России выведено более 295 млрд. руб.

### ***Прочее***

предоставление в аренду помещений участниками группы компаний (аффилированными лицами);

передача активов внутри группы компаний при помощи слияния и разделения компаний, а также вклада в уставный капитал;

оказание услуг с участием лиц или назначение на должность директора/генерального директора индивидуального предпринимателя (далее ИП) с заключением договора управления, применяющих упрощенную систему налогообложения;

заключение договора информационно-консалтингового планирования между директором/генеральным директором и одним из учредителей, зарегистрированным в качестве ИП;

заключение договора поставки и продажи товара по сниженной цене между заемщиком и фирмой (ИП) на ЕНВД (еще одна «дочка»);

создание между организациями группы простого товарищества с заключением договора о совместной деятельности и распределении прибыли;

присоединение к прибыльной компании (в случае ООО) убыточной;

частичное замещение заработной платы сотрудников компенсациями;

уменьшение прибыли за счет создания резервов;

резкое увеличение заработной платы для применения регрессивной шкалы по ЕСН (с 2010 года ЕСН будет заменен страховыми взносами на обязательное пенсионное, медицинское и социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством).

Следует отметить, что особо ярко оптимизация налогообложения проявляется в межгрупповых расчетах компаний группы.

### **2.6.3. Дополнительные показатели платежеспособности организации**

При оценке финансового положения необходимо учитывать ряд факторов и показателей, которые часто не предусмотрены стандартными банковскими

методиками, но оказывают существенное влияние на финансовое положение заемщика, и, не проанализировав их, можно существенно недооценить риски.

### **Эффект финансового рычага (ЭФР)**

ЭФР (в %) — это эффективность использования привлеченных средств (займов и кредитов), которая заключается в том, что использование заемных средств, несмотря на их платность, приводит к увеличению рентабельности собственных средств.

$$\text{ЭФР} = (1 - \text{Налог на прибыль в десятичном выражении}) * (\text{Рентабельность от реализации} - \text{средняя процентная ставка по кредитам}) * (\text{Заемные средства} / \text{Собственный капитал}).$$

ЭФР > 0, когда средняя процентная ставка по кредитам меньше рентабельности активов. Чем меньше уровень финансового рычага, тем больше финансовый риск организации.

### **Уровень качества используемого ресурса (Кпр)**

$K_{пр} = T_{пр}(З) / T_{пр}(В)$ , где

$T_{пр}(З)$  — темп прироста затрат (себестоимость, коммерческие расходы и т.д.)

$T_{пр}(В/С)$  – темп прироста выручки/себестоимости.

Если  $K_{пр} < 0,5$  — данный вид ресурса в процессе производства использовался интенсивно.

Если  $0,5 < K_{пр} < 1$  — данный вид ресурса в процессе производства использовался преимущественно экстенсивно.

$K_{пр} > 1$  — данный вид ресурса в процессе производства использовался полностью экстенсивно.

### **Эффективность использования производственных ресурсов (К)**

$K = T_{пр}(В) / T_{пр}(С)$

Например,  $T_{пр}(С) = 30,5\%$ ,  $T_{пр}(В) = 35,5\%$ , следовательно, темп прироста себестоимости меньше темпа прироста выручки в 1,16 раза, что является положительным фактором (при увеличении прямых затрат на реализованную продукцию на 1% цена реализации увеличивалась на 1,22 %).

### **Коэффициент капитализации**

Данный показатель отражает, какая часть чистой прибыли реинвестируется в бизнес в целях увлечения объемов продаж и собственного капитала и рассчитывается как отношение доли чистой прибыли, направленной в бизнес, к общей сумме чистой прибыли.

Чистая прибыль используется на следующие цели:

выплата дивидендов;  
резервный капитал;  
развитие бизнеса;  
социальные выплаты, благотворительные цели, прочее.

Нераспределенная прибыль отчетного периода = нераспределенная прибыль предыдущего периода + чистая прибыль отчетного периода (после выплаты дивидендов).

Если в процессе анализа рисков выявлено, что прибыль не реинвестируется в бизнес (особенно при финансовых трудностях заемщика), это является негативным фактором.

Законодательством установлены жесткие сроки распределения чистой прибыли, в том числе и начисления дивидендов. Использование нераспределенной прибыли на выплату дивидендов правомерно в том случае, если соответствующее решение принято общим собранием акционеров (участников) в установленные законом сроки.

Согласно п.п. 11 п. 1 ст. 48 Закона №208-ФЗ от 26.12.1995 г. (в ред. от 31.10.2002 г. №134-ФЗ) распределение прибыли (в том числе выплата дивидендов) относится к компетенции общего собрания акционеров, а в соответствии с п. 1 ст. 47 данного Закона вопросы, предусмотренные указанным подпунктом, должны решаться на годовом собрании акционеров, которое проводится в сроки, устанавливаемые уставом общества, но не ранее чем через два месяца и не позднее чем через шесть месяцев после окончания финансового года. На основании ст. 33 Закона №4-ФЗ от 08.02.1998 г. утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов, а также принятие решения о распределении чистой прибыли общества между участниками общества относится к компетенции общего собрания участников общества. Согласно ст. 28 Закона №14-ФЗ общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении своей чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли, распределяемой между участниками общества, принимается их общим собранием, которое должно проводиться не ранее чем через два месяца и не позднее чем через четыре месяца после окончания финансового года (ст. 34 Закона №14-ФЗ).

### ***Прочие показатели и признаки, характеризующие эффективность деятельности организации***

Деятельность организации по обычным видам деятельности является рациональной, если выполняется следующее условие:

*$T_{пр} (Прибыль\ от\ продаж) > T_{пр} (Выручки\ от\ продаж) > T_{пр} (Общих\ расходов\ по\ обычным\ видам\ деятельности)$* , что говорит о рациональной

налоговой политике и процессе управления производством и сбытом продукции организации.

*Отсутствует тенденция увеличения доли себестоимости к выручке.*

*Положительные чистые активы.*

ЧА = Итого по разделу «Капитал и резервы» \* + Добавочная стоимость имущества\*\* – Задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал – Нематериальные активы – Сумма собственных акций, выкупленных у акционеров + Доходы будущих периодов\*;

\* указанные показатели используются для расчета за вычетом сумм возмездного целевого финансирования, включенного в их состав.

\*\* добавочная стоимость имущества определяется как разница между рыночной стоимостью имущества (или стоимостью основных средств в отчетности, составленной по МСФО) и балансовой стоимостью соответствующих основных средств.

Увеличение ЧА является благоприятным фактором. Снижение ЧА, наличие и (или) увеличение непокрытого убытка свидетельствуют о снижении платежеспособности организации. Необходимо отметить, что, если стоимость чистых активов общества становится меньше минимального размера уставного капитала, установленного законом, общество подлежит ликвидации.

*Отсутствует тенденция снижения выручки и (или) прибыли.*

Необходимо анализировать причины снижения выручки. Если это связано с сезонностью, необходимо сравнить показатель с аналогичным периодом предыдущего года. Если это связано с разовыми поставками, необходимо очистить выручку от разовых сделок и сравнить получившуюся сумму со среднеквартальной. Учитывая, что бухгалтерская отчетность может оказаться не совсем актуальной (например, финансовое положение заемщика оценивается на основании бухгалтерской отчетности за первый квартал, в то время как уже начало третьего квартала, так как еще не подошли сроки сдачи отчетности за второй квартал в налоговые органы), необходимо анализировать дебет 62 счета-поступления, которые будут в следующем отчетном периоде, и чистые поступления на расчетные счета, включая НДС.

Снижение чистой прибыли может быть вызвано многими факторами: снижением объемов продаж, увеличением затрат, оптимизацией налогообложения и т.д. На практике очень сложно выявлять реальные причины снижения прибыли. Целесообразно анализировать все статьи Формы №2 за отчетный и предыдущий периоды, выявлять налоговые схемы.

## Показатели долговой нагрузки

Высокие показатели долговой нагрузки свидетельствуют о том, что существует риск возникновения просроченной задолженности, так как организация может оказаться не кредитоспособной. При расчете рейтинга финансового положения многими методиками оценки финансового положения организации не предусмотрен расчет ряда показателей, показывающих уровень долговой нагрузки заемщика, таких как:

соотношение Долг/Прибыль до налогообложения (EBITDA). На практике данный коэффициент не должен быть отрицательным и не должен превышать установленный банком норматив, например 5–6;

соотношение Краткосрочный долг/ EBITDA. На практике данный коэффициент не должен быть отрицательным и не должен превышать установленный банком норматив, например 2-3 (возможно отклонение для торговых компаний);

соотношение Долг/Выручка. На практике данный коэффициент не должен превышать 0,5 (возможно отклонение для производственных компаний);

совокупный объем текущих обязательств заемщика перед банками не должен превышать суммарную стоимость следующих активов: оценочную стоимость основных средств (стр.120 Формы №1); незавершенное строительство (стр.130 Формы №1); среднее значение за четыре последних отчетных периода по следующим статьям Формы №1 — 210, 213, 214, 215.

облигационные займы. Потребности организации в оборотных средствах могут покрываться за счет выпуска в обращение долговых ценных бумаг или облигаций (облигационный заем). При анализе долговой нагрузки заемщика особое внимание следует обратить на сроки погашения облигационного займа, размер и сроки выплат процентов, право держателя на досрочное предъявление облигаций к погашению. Как показывает практика, именно некачественный анализ параметров облигационных займов (в т.ч. возможности компании рефинансироваться), является одной из причин дефолта заемщика. При снижении рентабельности, под воздействием внешних факторов, организации становятся некредитоспособными из-за отсутствия запаса прочности и излишней закредитованности.

## Комментарии

Как правило, выручка и EBITDA берутся в суммарном виде за последние 4 отчетных периода, а долг — на текущую дату.

$EBITDA = \text{прибыль до налогообложения} + \text{Амортизация} + \text{проценты к уплате} - \text{проценты к получению}$ .

Не правда ли, непонятно, как можно увеличивать «источники погашения» на обязательные платежи в виде процентов? Это не опечатка, а реальная формула, которой пользуются некоторые банки. Не буду подробно останавливаться на том, что реально не работает (то есть не оценивает долговую нагрузку), а опишу показатели, на основании которых можно делать адекватные выводы.

Целесообразно при оценке долговой нагрузки вместо показателя Долг/EBITDA рассчитывать показатель Долг/Чистая прибыль или, как его еще называют, коэффициент покрытия, при этом:

чистая прибыль берется среднеквартальная;

показатель рассчитывается на каждый квартал в течение всего периода кредитования;

долг рассчитывается к погашению на квартал (исключая транши).

При расчете чистой прибыли и выручки целесообразно учитывать следующее:

тенденцию роста/снижения выручки и чистой прибыли. Например, если на протяжении последних двух отчетных периодов выручка снижается, целесообразно рассчитывать Долг к среднеквартальной выручке за последние два отчетных периода, где нормативный коэффициент будет соответственно не более 2;

разовые сделки или резкое увеличение выручки/прибыли в каком-либо квартале, имеющие разовый характер (существенное увеличение наценки, снижение затрат, получение выручки от не постоянного контрагента по краткосрочному контракту и т.д.). Например, если в одном из кварталов выручка существенно превышает среднеквартальную, целесообразно рассчитывать долг к выручке исходя из среднеквартальных значений за соответствующий квартал, или очищать выручку от суммы разовой сделки, если есть первичные документы (оборотно-сальдовая ведомость по счетам 60,62,76).

Кроме того, учитывая оптимизацию налогообложения, соотношение Долг/Чистая прибыль в отличие от соотношения Долг/Выручка не всегда дает полную картину о реальной долговой нагрузке заемщика. Именно поэтому целесообразно дополнительно рассчитывать значение данного коэффициента на основе прогнозируемого чистого денежного потока (движения денежных средств) заемщика, и только после этого делать окончательные выводы.

**Пример**Исходные данные:

Текущая задолженность заемщика перед банком — 40,0 млн. руб.

Общая задолженность — 40 млн. руб.

Значения Чистой прибыли (ЧП) за 5 последних отчетных периодов:

1 квартал — 184 тыс. руб.

2 квартал — (–142) тыс. руб.

3 квартал — 2,2 млн. руб.

4 квартал — 80 млн. руб.

5 квартал — 2,3 млн. руб.

Итого ЧП =  $0,18 - 0,14 + 2,2 + 80 + 2,3 = 84,5$  млн. руб.

Значения выручки за 5 последних отчетных периодов:

1 квартал — 20 млн. руб.

2 квартал — 150 млн. руб.

3 квартал — 22 млн. руб.

4 квартал — 25 млн. руб.

5 квартал — 35 млн. руб.

Итого Выручка =  $20 + 150 + 22 + 25 + 35 = 252$  млн. руб.

Решение №1:

Общий долг/ЧП =  $40/84,5 = 0,5$

Общий долг/Выручка =  $40 / 252 = 0,18$

Учитывая, что в 4-м квартале высокая прибыль до налогообложения в размере 80 млн. руб. была получена за счет разовой высокой наценки (в т.ч. за счет праздничного периода) и не была реинвестирована в бизнес, рассчитаем ЧП за 4-й квартал, исходя из среднеквартальной прибыли:

Решение №2:

ЧП за 4-й квартал =  $(0,18 - 0,14 + 2,2 + 2,3) / 4 = 1,13$  млн. руб.

Итого ЧП =  $0,18 - 0,14 + 1,13 + 2,2 + 2,3 = 5,67$  млн. руб.

Общий долг/ЧП =  $40/5,67 = 7$

Учитывая, что во 2-м квартале резкое увеличение выручки произошло в результате разовой отгрузки партии товара под заказ, целесообразно в расчет брать выручку за 2-й квартал в размере среднеквартальной:

Выручка за 2-й квартал =  $(20 + 22 + 25 + 35) / 4 = 25,5$ .

Итого Выручка =  $20 + 25,5 + 22 + 25 + 35 = 127,5$  млн. руб.

Общий долг/Выручка =  $40 / 127,5 = 0,31$

Как видно из примера, результаты сильно отличаются друг от друга. В первом варианте долговую нагрузку можно оценить как допустимую. Во втором варианте долговая нагрузка будет повышенной или высокой, в зависи-

мости от комплексного анализа текущей задолженности (условий погашения задолженности и т.д.).

### **Особенности анализа отдельных статей баланса**

Необходимо обратить внимание на следующие статьи и разделы Формы №1:

незавершенное строительство: оценить целесообразность и эффективность использования капитальных вложений, степень их концентрации и источники их финансирования; сопоставить сроки и суммы реализации проекта с источниками финансирования/погашения;

долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения: оценить эффективность и целесообразность вложений, платежеспособность заемщиков компании, финансовую устойчивость дочерних компаний в случае вклада в УК; сопоставить сроки возврата вложенных организацией денежных средств со сроками погашения кредитов/займов;

краткосрочные/долгосрочные заемные обязательства: оценить структуру и использование финансовых источников, сопоставить сроки погашения и сумм обязательств со сроками реализации проектов по незавершенному строительству, выручкой и прибылью, объемом основных средств, в целях выявления, за счет какой части заемных средств формируются внеоборотные и оборотные активы.

## **2.6.4. Особенности анализа финансового состояния группы компаний**

### **Принципы и критерии консолидации**

В случае выявления экономически взаимосвязанных компаний с заемщиком необходимо проводить анализ финансового состояния всей группы. Для формирования целостного представления о состоянии бизнеса, имеющего сложную организационно-финансовую структуру, необходима консолидированная финансовая отчетность.

Компании являются экономически взаимосвязанными, если ухудшение финансового положения одной из компаний обуславливает или делает вероятным ухудшение финансового положения другой компании группы, что может послужить причиной неисполнения обязательств заемщика перед банком.

Экономическая взаимосвязь выявляется не только по признакам, указанным в ст.105 и 106 ГК РФ, но и по следующим критериям:

доля компании в совокупной выручке группы экономически взаимосвязанных компаний превышает определенный норматив, установленный банком, например, более 15% или 30%;

наличие у заемщика и компаний взаимных кредитов, займов, финансовых вложений и поручительств, предоставленных в отношении друг друга в объеме, превышающем определенный норматив, установленный банком, например, более 15% от общего объема операций заемщика, или превышающих среднемесячную выручку заемщика и т.д.;

компания является контрагентом заемщика, при этом ее доля в общем объеме дебиторской/кредиторской задолженности заемщика превышает определенный норматив, утвержденный банком, например, 30% или 50%;

иные признаки, на основании которых можно сделать вывод о том, что компания является частью единого бизнес-процесса;

совокупная сумма указанных обязательств заемщика составляет 10% от его чистых активов (Письмо ЦБ РФ «О расчете норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков» №106-Т от 10.09.2004 г.).

Консолидированную отчетность целесообразно составлять как минимум за пять последних отчетных периодов. Можно выделить три метода консолидации:

### ***Метод полной консолидации***

Данный метод наиболее распространен. В его основе лежит концепция «единого предприятия»: холдинг (группа) рассматривается как одно юридическое лицо, так как активы, обязательства, доходы и расходы контролируются всей группой. При этом методе показатели консолидированной отчетности получаются суммированием показателей отчетности всех дочерних компаний за исключением (элиминация) результатов внутригрупповых операций (взаимных задолженностей и расчетов), таких как: дебиторская и кредиторская задолженности; займы и финансовые вложения; уставный капитал.

### ***Метод пропорциональной консолидации***

По отношению к совместной деятельности (в Международных стандартах финансовой отчетности — МСФО — используется термин «совместно контролируемые компании») применяется включение в консолидированную отчетность активов, обязательств, доходов и расходов пропорционально доле контроля над такими предприятиями. Этот так называемая пропорциональная консолидация. Логика ее достаточно проста: с одной стороны,

инвестор имеет право на свою долю активов, а с другой стороны — отвечает по обязательствам также в размере своей доли.

## Метод долевого участия

Если контроль не является определяющим, то связанное предприятие является зависимым. Отчетность зависимых предприятий обычно консолидируют методом долевого участия. Принцип, который лежит в основе такой консолидации — это изменение в консолидированной отчетности инвестиций в зависимые предприятия на величину доли прибыли или убытка, причитающуюся инвестору за отчетный период. При этом сами показатели отчетности зависимого предприятия (активы, пассивы, доходы и расходы) в консолидированную отчетность не включаются, так как считается, что степень контроля для этого недостаточна.

## Пример составления и анализа консолидированного баланса

Пример консолидированной отчетности группы компаний (Формы №1 и Формы №2) методом полной консолидации:

### Форма №1 (млн. руб.)

| № п/п | Наименование статьи баланса             | Компания А                  | Компания Б                        | Компания В                       | Формула   | Итого Группа |
|-------|---|-----------------------------|-----------------------------------|----------------------------------|-----------|--------------|
| 1     | <b>Внеоборотные активы</b>              | 150                         | 80                                | 70                               | 200+40    | 240          |
| 2     | Основные средства                       | 100                         | 50                                | 50                               | 100+50+50 | 200          |
| 3     | Долгосрочные финансовые вложения (ДФВ)  | 50                          | 30 (депозит в банке > 12 месяцев) | 20 (из них 10 - займ компании Б) | 0+30+10   | 40           |
| 4     | <b>Оборотные активы</b>                 | 90                          | 80                                | 70                               | 70+10+80  | 160          |
| 5     | Запасы                                  | 30                          | 20                                | 20                               | 30+20+20  | 70           |
| 6     | Краткосрочные финансовые вложения (КФВ) | 10 (займ компании Б)        | 20 (векселя компании В)           | 10 (векселя покупателя Д)        | 0+0+10    | 10           |
| 7     | Дебиторская задолженность (ДЗ)          | 50 (в т.ч. 20 - компании В) | 40 (в т.ч. 10 - компании А)       | 40 (в т.ч. 20 - компании Б)      | 30+30+20  | 80           |
| 8     | <b>ИТОГО АКТИВЫ</b>                     | 240                         | 160                               | 140                              | 160+40    | 400          |
| 9     | <b>Уставный капитал (УК)</b>            | 50                          | 50 (на 100 % участие компании А)  | 50                               | 50+0+50   | 100          |

|    |                                 |     |     |     |             |     |
|----|---------------------------------|-----|-----|-----|-------------|-----|
| 10 | Долгосрочные займы              | 100 | 40  | 30  | 100+30+30   | 160 |
| 11 | Краткосрочные обязательства     | 90  | 70  | 60  | 110+30      | 140 |
| 12 | Займы                           | 70  | 40  | 30  | 70+30+10    | 110 |
| 13 | Кредиторская задолженность (КЗ) | 20  | 30  | 30  | 10+10+10    | 30  |
| 14 | <b>ИТОГО ПАССИВЫ</b>            | 240 | 160 | 140 | 100+160+140 | 400 |

### **Комментарии к Форме №1:**

В п.3 (№ п/п) взаимоисключаются следующие статьи баланса:

ДФВ Компании А и Уставный капитал Компании Б на сумму 50 млн. руб.

ДФВ Компании В и Долгосрочные займы Компании Б на сумму 10 млн. руб.

В п.6 взаимоисключаются следующие статьи баланса:

КФВ Компании А и Краткосрочные займы Компании Б на сумму 10 млн. руб.

КФВ Компании Б и Дебиторская задолженность в части векселей Компании В на сумму 20 млн. руб.

В п.7 взаимоисключаются следующие статьи баланса:

ДЗ Компании А и КЗ Компании В на сумму 20 млн. руб.

ДЗ Компании Б и КЗ Компании А на сумму 10 млн. руб.

ДЗ Компании В и КЗ Компании Б на сумму 20 млн. руб.

Аналогично составлению сводного баланса, консолидированный отчет о прибылях и убытках предполагает построчное суммирование показателей отчетности компаний группы без учета внутригрупповых операций. Для этого из полученного сложением значений показателей отчетов головной и дочерних компаний исключают следующие суммы:

выручку от реализации товаров между головной и дочерними компаниями, а также между «дочками» одной группы, и приходящиеся на эту реализацию затраты;

дивиденды и проценты, выплачиваемые дочерними компаниями головной организации или друг другу;

любые иные доходы и расходы, возникающие в результате операций между дочерними организациями и головной или же друг с другом.

**Форма №2 (млн. руб. в квартал)**

| Наименование позиций                                   | Компания А                              | Компания Б                              | Формула      | Итого<br>Группа |
|--|---|---|--------------|-----------------|
| <b>Выручка</b>   | 100<br>(в т.ч. 12 -<br>компания Б)      | 80<br>(в т.ч. 10 -<br>компания А)       | 100+80-12-10 | 158             |
| Себестоимость реализа-<br>ции товаров                  | 90 (в т.ч. - 8<br>компания Б)           | 75 (в т.ч. – 10<br>компания А)          | 90+75-8-10   | 147             |
| Валовая прибыль  | 10                                      | 5                                       | 158-147      | 11              |
| Коммерческие расходы                                   | 2                                       | 0                                       | 2+0          | 2               |
| Прибыль (убыток) от<br>реализации                      | 8                                       | 5                                       | 11-2         | 9               |
| Прочие доходы и расхо-<br>ды                           |   |   |              |                 |
| %% к уплате  | 0                                       | 0                                       | 0            | 0               |
| Прочие операционные<br>доходы                          | 0,5                                     | 0                                       | 0,5          | 0               |
| Прочие операционные<br>расходы                         | 0,5                                     | 0,2                                     | 0,5+0,2      | 0,7             |
| Прочие внереализацион-<br>ные расходы                  | 0,1                                     | 0                                       | 0,1          | 0,1             |
| Прибыль (убыток) до<br>налогообложения                 | 7,9                                     | 4,8                                     | 9+0,7+0,1    | 9,8             |
| Текущий налог на при-<br>быль                          | 1,58<br>(7,9*20%)                       | 0,96<br>(4,8*20%)                       | (9,8*20%)    | 1,96            |
| <b>Чистая прибыль (убы-<br/>ток) отчетного периода</b> | 6,32<br>(7,9-1,58)                      | 3,84<br>(4,8-0,96)                      | 9,8-1,96     | 7,87            |
| <i>Дополнительные данные, не входящие в Форму №2</i>   |   |   |              |                 |
| Дебетовые обороты по<br>сч.62 (с НДС)                  | 118 (в т.ч.<br>14,16 - компа-<br>ния Б) | 94,4 (в т.ч.<br>11,8 - компа-<br>ния А) |              |                 |
| Кредитовые обороты по<br>сч.60                         | 90 (в т.ч. 8 -<br>компания Б)           | 75 (в т.ч. 10 —<br>компания Б)          |              |                 |

**Комментарии к Форме №2**

Для консолидации Формы №2 необходимо провести анализ оборотно-сальдовых ведомостей за соответствующий период (в данном примере за квартал) по счетам 60,62,76, для того, чтобы очистить выручку и себестоимость от внутригрупповых расчетов.

Выручка Группы очищена от дебетовых оборотов по счету 62 в части межгрупповых расчетов за минусом НДС, так как в Форме №2 отражена выручка без НДС (18%).

Себестоимость товаров (работ, услуг) группы очищена от кредитовых оборотов по счету 60 в части межгрупповых расчетов.

По вышеуказанной схеме исключаются межгрупповые расчеты в части коммерческих, управленческих, операционных, внереализационных расходов и доходов. Указанные статьи баланса можно просто просуммировать, если их доля не значительна.

Следует отметить, что расчеты с дебиторами и кредиторами так же могут быть отражены на счете 76, как правило, это касается организаций, работающих в сфере услуг, поэтому данный счет также необходимо анализировать по аналогии со счетами 60 и 62. Консолидированная прибыль носит условный характер, так как считается по стандартной ставке налога на прибыль и не учитывает форму и особенности налогообложения организации.

### 2.6.5. Факторы платежного риска

Рассмотрим негативные показатели платежного риска в разрезе 5 блоков.

- Факторы риска, которые характеризуют финансовое положение организации как неудовлетворительное, выявленные в процессе анализа основных показателей финансового положения и дополнительных показателей финансовой устойчивости и платежеспособности компании.
- Негативные тенденции развития бизнеса, которые определяются с помощью тренда, очищенного от влияния случайных величин и особенностей функционирования организации в конкретном периоде (сезонность, разовые сделки, разовое влияние внешних и внутренних факторов на деятельность компании). Трендовый анализ позволяет спрогнозировать величину показателя в будущем на основании определенной закономерности изменения показателя в прошлом.
- Высокая долговая нагрузка организации, которая, как правило, является решающим фактором при определении уровня риска. Учитывая, что показатели долговой нагрузки не включены в стандартные показатели финансового состояния, рассмотренные выше (в т.ч. по причине того, что при анализе долговой нагрузки применяется индивидуальный подход к заемщику), необходимо очень ответственно подойти к сбору и обработке информации по текущему кредитному портфелю заемщика (под которым в данном случае понимается совокупность имеющихся обязательств по кредитам и займам перед третьими лицами): видам, срокам и суммам долговых обязательств; процентным ставкам и видам обеспечения; наличию графиков погашения и траншей; забалансовым обязательствам в виде поручительств; возможности реструктуризации кредитов и т.д.
- Неудовлетворительное финансовое положение основных контрагентов заемщика, которое может существенно повлиять на его деятель-

ность. Как правило, платежные риски контрагентов анализируются в случае наличия крупных поставщиков и покупателей (с долей более 25-35%).

- **Непрозрачное финансовое положение заемщика.** Риск заключается в том, что в случае непрозрачной информации по заемщику по причине предоставления в банк неполной информации о финансовом положении или непредставления финансовой отчетности аффилированных компаний, которые могут оказать существенное влияние на его деятельность, можно существенно недооценить или неправильно определить уровень риска.

### **Неудовлетворительное финансовое положение заемщика**

Критериями неудовлетворительного финансового положения заемщика служат следующие признаки:

Неудовлетворительная ликвидность (например, общая ликвидность  $< 1$ , текущая ликвидность  $< 2$ ).

Низкая рентабельность ( $< 10\%$ ) и (или) оптимизация прибыли за счет налоговых схем.

Низкая финансовая устойчивость (например, коэффициент независимости  $< 40\%$ , коэффициент обеспеченности запасов  $< 60\%$ ).

Низкая деловая активность (например, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности не соответствуют условиям договорной базы).

Выявлена значительная доля запасов в оборотном капитале на фоне снижения выручки.

Не выполняется следующее условие:  $T \text{ пр (Прибыль от продаж)} > T \text{ пр (Выручки от продаж)} > T \text{ пр (Общих расходов по обычным видам деятельности)}$ .

Объем кредитов и займов меньше объемов производственных запасов и готовой продукции. •  $\text{Оборотные активы} < (2 * \text{собственные средства} - \text{внеоборотные активы})$ .

Наличие необоснованного чистого и (или) непокрытого убытка.

Низкий коэффициент капитализации (чистая прибыль не реинвестируется в бизнес).

Отрицательный эффект финансового рычага.

Дебиторская задолженность  $> 40\%$  от валюты баланса или имеет высокую долю в структуре оборотных средств, что показывает низкую мобильность имущества организации и свидетельствует о недостаточном качестве управления дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность необоснованно превышает кредиторскую задолженность (например, более 50%).

Существенное сокращение объемов продаж за последний отчетный период (например, уменьшение торговой выручки за последний отчетный период более чем на 15-25%; уменьшение торговой выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Увеличение выручки происходит не за счет объемов продаж, а за счет увеличения торговой наценки.

Чистые среднемесячные обороты по расчетному счету не соответствуют среднемесячной выручке (без НДС) за последние 4 отчетных периода (как правило, если обороты существенно ниже выручки – это признак наличия взаимозачетов, расчетных счетов, не известных банку, если выше – это признаки переброски денежных средств с одного счета на другой, наличия аффилированных компаний и т.д.).

### **Негативные тенденции развития бизнеса заемщика**

Негативные тенденции развития бизнеса целесообразно анализировать на протяжении последних пяти отчетных периодов, чтобы учесть фактор сезонности и специфику деятельности компании. Если негативная тенденция прослеживается на протяжении последних двух отчетных периодов, с наибольшей вероятностью уровень риска будет высоким, если более трех — критическим. Можно отметить следующие негативные тенденции развития бизнеса компании:

Тенденция снижения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и иных показателей.

Снижение чистых активов за последний отчетный период более чем на 25% по сравнению со среднеквартальной величиной предыдущих трех/четырех отчетных периодов.

Увеличение показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности без изменения платежной политики организации.

Темп роста активов организации, в т.ч. дебиторской и кредиторской задолженности, превышает темп роста выручки, что показывает снижение производительности активов.

Темп роста дебиторской задолженности превышает темп роста кредиторской задолженности.

Наблюдается существенный и (или) резкий рост/снижение дебиторской и кредиторской задолженности, не пропорциональный росту/снижению дру-

гих статей баланса (сравнивается показатель последнего квартала со средним значением за четыре предыдущих).

Рост товарных остатков на складе, не связанный с сезонной деятельностью и спецификой работы заемщика, что может являться признаком затоваривания складов из-за снижения спроса или нерациональной товарно-закупочной политики компании.

Необоснованное снижение внеоборотных активов, что может свидетельствовать о выводе активов и (или) прекращении деятельности заемщика в ближайшем будущем.

Наблюдается тенденция уменьшения торговой выручки на протяжении более чем 2 отчетных периодов.

На протяжении более трех последних месяцев происходит снижение оборотов по расчетным счетам.

Происходит увеличение доли себестоимости в выручке.

Темп прироста себестоимости выше темпа прироста выручки.

Темп прироста затрат (себестоимость, коммерческие расходы, сырье, готовая продукция и т.д.) к темпу прироста выручки  $> 1$ .

### **Высокая долговая нагрузка**

На высокую долговую нагрузку организации могут указывать следующие признаки:

Соотношение Долг/Выручка  $> 0,5$  или Долг/среднеквартальная выручка  $> 2$  (возможно отклонение для производственных компаний).

Соотношение Долг/Валюта баланса  $> 60\%$ .

Совокупный объем текущих обязательств заемщика перед банками превышает суммарную стоимость следующих активов:

оценочную стоимость основных средств (стр. 120);

незавершенное строительство (стр. 130);

среднее значение за четыре последних отчетных периода по следующим статьям баланса: 210, 213, 214, 215.

Сумма ежемесячных/ежеквартальных платежей к погашению не соответствует ежемесячной/ежеквартальной выручке или приходится на несезонные месяцы.

Темп роста кредитного портфеля заемщика существенно превышает темп роста выручки (исключение составляют компании с инвестиционной направленностью).

Среднеквартальной прибыли за два последних отчетных периода недостаточно для покрытия процентов по кредитам и займам в следующем отчетном периоде.

Отложенные обязательства (та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем (их) периоде (ах)) за минусом отложенных налоговых активов меньше совокупных процентов по кредитам, подлежащих уплате в следующем отчетном периоде.

### **Неудовлетворительное финансовое положение контрагентов**

Можно отметить следующие показатели неудовлетворительного финансового положения контрагентов заемщика:

Покупатели и поставщики со значительной долей в объемах закупок (более 25–35%) испытывают трудности, что может негативно повлиять на деятельность заемщика.

Наличие признаков проблемной и (или) просроченной дебиторской и кредиторской задолженности основных контрагентов заемщика (под категорию проблемных попадают те контрагенты, по которым отсутствуют обороты по счетам 60 и 62 на протяжении более двух отчетных периодов, если это не связано с видом деятельности компании).

Наличие исковых требований к контрагенту со стороны налоговых и других контролирующих органов.

Наличие иных кредитных рисков, выявленных в процессе анализа финансового состояния и деятельности основных контрагентов, которые могут негативно повлиять на деятельность заемщика.

### **Непрозрачное финансовое положение заемщика**

Характеризуется следующими признаками:

Отсутствует анализ финансового положения взаимосвязанных компаний группы.

Отсутствует анализ финансового положения контрагентов заемщика / группы с долей более 25–50 % в выручке/себестоимости, что является одним из признаков наличия аффилированности с данными контрагентами.

Консолидация балансов основных компаний при анализе финансового положения группы компании проведена неверно или вообще отсутствует.

Отсутствует анализ следующих документов заемщика: оборотно-сальдовых ведомостей по счетам 62, 60, 76, 40, 41, 43, 51 и иным счетам; расшифровок статей баланса с долей более 10% от валюты баланса; расшифровок

забалансовых статей баланса; отсутствуют копии кредитных договоров, договоров займа и залога.

## **2.6.6. Справочная информация. Критерии самостоятельной оценки рисков. Источники информации**

### **Критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков**

27 июня 2007 года Федеральная налоговая служба РФ опубликовала на своем сайте критерии самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок (далее — «Критерии оценки налоговых рисков» или «КОНР»), которые были разработаны на основании концепции системы планирования выездных налоговых проверок, утвержденной Приказом ФНС РФ от 30.05.2007 г.

Критерии не являются ведомственным нормативным актом, содержат преимущественно цифровые ориентиры, поэтому они не могут быть обжалованы в суде. Они состоят из 11 индикативных показателей, которые не являются исчерпывающими. При этом налогоплательщик попадает в разряд подозреваемых при обнаружении у него хотя бы одного отклонения от нормы. Однако это не означает, что в отношении него автоматически начнется налоговая проверка.

Появление КОНР вполне закономерно и уже давно ожидалось экспертами как неизбежность. В последнее время аналитические выкладки и обобщение различных критериев и схем налоговыми органами разных регионов стали уже вполне обыденным явлением.

Для справки: в таможенной сфере уже более 3 лет успешно применяется система управления рисками (СУР), которая позволяет эффективно бороться с таможенными правонарушениями, в частности, контрабандой, занижением таможенной стоимости, уклонением от уплаты таможенных пошлин и налогов (ст. 358 Таможенного кодекса РФ). Именно на основе СУР определяется стратегия таможенного контроля (п. 4 ст. 358 ТК РФ), обусловленная необходимостью наиболее рационального использования ресурсов таможенных органов. Как видим, положительный опыт Федеральной таможенной службы (ФТС РФ) переняла и ФНС РФ.

Итак, приведем список «налоговых заповедей».

1. Налоговая нагрузка (соотношение суммы уплаченных налогов и выручки) ниже среднеотраслевого уровня.
2. Осуществление организацией финансово-хозяйственной деятельности с убытком в течение двух и более лет.

3. Доля вычетов по НДС от суммы начисленного налога равна либо превышает 89 % за 12 месяцев.
4. Опережающий темп роста расходов над темпом роста доходов от реализации товаров (работ, услуг).
5. Выплата среднемесячной зарплаты на одного работника ниже среднего уровня в отрасли по субъекту РФ.
6. Неоднократное (два и более раза в течение года) приближение (менее 5%) к предельному значению установленных НК РФ величин показателей, предоставляющих право применять специальные режимы (УСН, сельхозналог, ЕНВД).
7. Для ИП: отражение суммы расхода, максимально приближенной к сумме его дохода, полученного за год. При этом доля профессиональных налоговых вычетов в общей сумме их доходов превышает 83%.
8. Построение финансово-хозяйственной деятельности на основе договоров с контрагентами-перекупщиками или посредниками («цепочки контрагентов») без наличия разумных экономических или иных причин. См. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. №53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды».
9. Непредставление налогоплательщиком пояснений на запрос налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.
10. Неоднократная (два и более раза) «миграция» между налоговыми органами.
11. Значительное отклонение уровня рентабельности по данным бухучета от уровня рентабельности для данной сферы деятельности. В части налога на прибыль уменьшение рентабельности по данным бухучета от среднотраслевых показателей на 10% и более.

### **Источники анализа**

Уровень платежных рисков заемщика напрямую связан с его финансовым состоянием, которое рекомендовано анализировать как минимум за 5 отчетных периодов на основании следующих документов:

- бухгалтерский баланс (Ф №1),
- отчет о прибылях и убытках (Ф №2),
- все приложения к годовому бухгалтерскому отчету,
- расшифровка всех статей Ф №1, превышающих 10% валюты баланса,
- расшифровка всех статей Ф №2,

расшифровки сумм остатков на забалансовых счетах по полученным и выданным обеспечениям,

оборотно-сальдовая ведомость счета 51 (с отражением оборотов) как минимум за последние 12 месяцев, помесечно по корреспонденциям, с разбивкой по банкам,

оборотно-сальдовые ведомости счетов 60,62,76,41, 43 и другие как минимум за последний отчетный период и последние 3 месяца,

годовая отчетность Ф №1-п «Отчет по продукции»,

квартальная отчетность Ф №1-п «Отчетность промышленного предприятия о выпуске отдельных видов продукции в ассортименте»,

ежемесячная отчетность Ф №1-п «Срочная отчетность промышленного предприятия о выпуске продукции»,

ведомость №16 «Движение готовых изделий, их отгрузка и реализация»,

финансовая отчетность, запрашиваемая в территориальных органах государственной статистики, опубликованная на сайте СПАРК, на официальном сайте организации или во внешних публичных источниках,

прочие документы, на основании которых можно более качественно проанализировать финансовое состояние заемщика.

## 2.7. Риски проекта

**Риски проекта** — это вероятность потерь вследствие неисполнения должником своих обязательств в результате неправильного структурирования кредитного продукта — выбора вида, срока, суммы и цели кредитования, а также недостаточности источников погашения.

Кредиты предоставляются при соблюдении принципов обеспеченности, возвратности, срочности, платности и целевой направленности в соответствии с кредитной политикой и нормативными документами банка. Все предоставляемые банком кредитные продукты могут быть разделены на программные (с жестко заданными требованиями к заемщикам и условиями предоставления кредита, а так же носящие массовый характер) и индивидуальные кредитные продукты.

### Основные понятия и определения

#### **Формы кредитования**

*Целевой кредит*, или кредитование разовых сделок: приобретение ОПФ, недвижимости, сырья/товара и т.д.

*Кредитная линия с лимитом задолженности (КЛЛЗ)*, или возобновляемая кредитная линия. КЛЛЗ предоставляется на пополнение оборотных средств организации, в т.ч. для расчетов с контрагентами. В период действия договора заемщик вправе пользоваться кредитными средствами в рамках установленного ему лимита задолженности (суммы кредита), при этом предоставление транша возможно неоднократно после погашения предыдущего транша в установленные для него сроки и только в пределах лимита задолженности.

*Кредитная линия с лимитом выдачи (КЛЛВ)*, или невозобновляемая кредитная линия. КЛЛВ предоставляется как на пополнение оборотных средств организации, так и на кредитование разовых сделок. В период действия договора заемщик вправе пользоваться кредитными средствами в рамках установленного ему лимита выдачи (суммы кредита), при этом предоставление нового транша возможно только в пределах остатка неиспользованного лимита.

Срок транша — срок, в течение которого заемщик обязан погасить кредит в размере ссудной задолженности. Как правило, транш устанавливается по кредитам в форме КЛЛЗ или овердрафта.

*Овердрафт*, или кредитование расчетного (текущего валютного) счета заемщика. Целевым назначением овердрафта является удовлетворение потребности организации в покрытии кассовых разрывов между платежами и поступлениями денежных средств: выплатой заработной платы сотрудникам, расчетами с поставщиками и т.д. Основными отличиями овердрафта от вышеуказанных форм кредитования является то, что установление беззалоговых лимитов овердрафтного кредитования происходит на основе объема кредитовых оборотов по счетам клиентов в течение определенного периода времени; риски банка, связанные с отсутствием обеспечения и качественного финансового анализа клиента, минимизируются путем ограничения максимального объема лимита овердрафтного кредитования.

*Другие формы.*

***По сроку пользования кредиты подразделяются на:***

краткосрочные (сроком кредитования до года),

среднесрочные (сроком кредитования от года до трех лет),

долгосрочные (сроком кредитования свыше трех лет, как правило, не более пяти лет).

## **2.7.1. Анализ потребностей и возможностей**

Анализ рисков клиента целесообразно начать со структурирования сделки в части выбора вида, суммы и срока кредита, исходя из следующих данных:

реальная потребность заемщика в кредитных средствах (обоснование цели, суммы и срока кредита);

реальная возможность заемщика обслуживать долг (анализ достаточности источников погашения ссуды);

финансовое положение заемщика (подробно рассмотрено в п. 2.6);

Вид и ликвидность обеспечения (подробно рассмотрено в п. 2.8).

### **Оценка потребностей заемщика**

Привлечение кредитных ресурсов должно быть обосновано в результате анализа производственного цикла и фактического состояния расчетов компании. Обоснование производится с учетом основных условий договоров, на оплату которых будут направлены кредитные средства (стоимость, условия поставки и оплаты, график поставки, прочие условия, которые могут оказать влияние на исполнение сторонами своих обязательств). Необходимо проанализировать, в связи с чем у клиента возникла потребность в кредитных средствах, и на какие цели он планирует направить кредит. Целесообразность предоставления кредитных средств подразумевает под собой наличие экономической выгоды для заемщика в результате привлечения заемных средств в целях увеличения объемов продаж или улучшения своего финансового/имущественного положения. Если компании требуются кредитные средства для расчетов с контрагентами при отсутствии собственных средств, экономическая выгода должна прослеживаться в соотношении доходности от основной деятельности и процентов по кредиту. Как уже упоминалось выше, заемщик привлекает кредитные средства на три основные цели: на финансирование текущей деятельности (пополнение оборотных средств), в целях реализации конкретного проекта (как правило, кредитование от 1 до 2-х лет) и на инвестиционные цели (долгосрочное кредитование). Риски заключаются в том, что организация может направить кредитные средства на погашение иных кредитов или вывести денежные средства по фиктивным договорам поставок аффилированным компаниям. Именно поэтому необходимо правильно проанализировать потребность в кредите и установить контроль целевого использования кредитных средств для снижения риска мошеннических операций со стороны заемщика, а также платежных рисков в результате нерациональной кредитной политики организации.

### ***Потребность заемщика в оборотных средствах***

Основными направлениями привлечения кредитов для пополнения оборотных средств являются:

закупка запасов, материалов и финансирование иных затрат, связанных фактором сезонности в деятельности заемщика;

временное восполнение недостатка собственных оборотных средств;  
 осуществление расчетов и опосредование платежного оборота.

Потребность в оборотных средствах можно представить следующей формулой: *Потребность в оборотных средствах* = Запасы + НДС + Дебиторская задолженность – Кредиторская задолженность.

Если полученная величина меньше нуля, то кредиторская задолженность полностью обеспечивает организации необходимый кругооборот без привлечения дополнительных источников финансирования. Указанная формула не может служить постулатом. В любом случае необходимо проводить анализ оборотов по счетам 60, 62, 40, 41, 43 как минимум за два последних квартала, так как данные в бухгалтерской отчетности указываются на конец отчетного периода и не в полной мере отражают реальную потребность организации в оборотных средствах. Ниже, для примера предлагается рассмотреть потребность в оборотных средствах по данным бухгалтерского и аналитического учета.

Срок предоставления транша должен быть равен производственно-коммерческому циклу, то есть суммарной продолжительности оборота запасов, готовой продукции, незавершенного производства, дебиторской задолженности.

Сокращение производственного цикла является положительным фактором и приводит к снижению потребности в оборотных средствах. В любом случае необходимо проводить анализ договорной базы заемщика — сопоставлять сроки платежей и поставок продукции с поставщиками и покупателями, т.е. определять кассовый разрыв между платежами.

### ***Целевое использование кредитных средств***

Сумма кредита определяется на основании подтверждающих документов: разового договора купли-продажи (нескольких договоров) недвижимого имущества, оборудования, партии комплектующих или товаров и т.д. Исходя из сумм и условий поставки будут определяться размер и сроки выдачи кредита.

Например, в соответствии с договором купли-продажи оборудования заемщик должен будет оплатить 50% от стоимости товара — 10 млн. рублей в течение 90 дней с момента заключения договора (предоплата) и 50% в течение 30 дней с момента прибытия оборудования на склад покупателя. Время доставки оборудования — 10 дней. Следовательно, заемщику целесообразно предоставить кредитную линию с лимитом выдачи в размере 10 млн. рублей максимум на один год, со сроком лимита выдачи не более 5 месяцев (90 дней + 30 дней + 10 дней + 20 дней в запасе). Необходимо закрепить кредитной документацией целевое использование кредита и установить над ним контроль.

### **Финансирование инвестиционного проекта**

Размер и срок ссуды, а также условия кредитования устанавливаются индивидуально для каждого заемщика в соответствии с параметрами бизнес-плана и этапами реализации проекта. Инвестиционные риски долгосрочного кредитования в рамках данной книги подробно не рассматриваются.

### **Примеры**

Заемщик обратился с просьбой открыть ему кредитную линию с лимитом задолженности в размере 50 млн. руб., срок транша — 90 дней, срок кредита — 12 месяцев:

Если Заемщик занимается *производством* продукции с производственным циклом 160–180 дней, то нецелесообразно устанавливать ему транш сроком 90 дней, так как это не соответствует срокам поступления выручки.

Если заемщик занимается *строительством*, и деньги ему нужны для реализации конкретного проекта (строительство жилого дома), с четко обозначенными сроками поступления выручки (сроками сдачи и реализации квартир), то целесообразно предоставить кредит в форме кредитной линии с лимитом задолженности или целевой кредит (с графиком погашения, увязанным с графиком поступления выручки).

Если заемщик занимается *торговлей*, необходимо проанализировать обороты по счетам 60 и 62 (расчеты с поставщиками и покупателями соответственно), а также форму расчетов с контрагентами (предоплата или по факту), чтобы понять сроки и суммы разрыва платежей.

Так, если за последний квартал заемщик отгрузил товара заказчикам с отсрочкой платежа на 70–90 дней на 200 млн. руб., получил товара от поставщиков с отсрочкой платежа на 60–70 дней на 250 млн. руб., соответственно, его *потребность* в оборотных средствах составляет 50 млн. руб. (сумма, которую нужно будет изъять из оборота для расчетов с поставщиками).

Если за последний квартал заемщик отгрузил товара заказчикам с отсрочкой платежа на 90–120 дней на 200 млн. руб. (Дебет счета 62.1 и (или) 76), получил товара от поставщиков с отсрочкой платежа на 90–150 дней на 250 млн. руб. (Кредит счета 60.1 и (или) 76), поступила предоплата от покупателей на 15 млн. руб. на которую необходимо будет выпустить и отгрузить товара через 90 дней (Кредит счета 62.2), соответственно, его *потребность* в оборотных средствах превышает 50 млн.руб. (сумма, которую нужно будет изъять из оборота для расчетов с поставщиками составляет  $250 + 15 - 200 = 65$  млн. руб.).

Если сроки оплаты и поставки неизвестны, можно приблизительно определить потребность в оборотных средствах в квартал следующим образом (больше подходит для торговых организаций): разница между дебетовыми оборотами по счету 60 и кредитовыми оборотами по счету 62 за квартал

плюс разница между дебетовыми оборотами по счету 62 и кредитовыми оборотами по счету 60 за квартал. Например, отгружено по дебету счета 62 на 100 млн. руб., получено по кредиту счета 62 на 70 млн. руб., оплачено по дебету счета 60 на 80 млн. руб., получено товара по кредиту счета 60 на 50 млн. руб.: итого *потребность* в оборотных средствах составит 60 млн. руб. ( $80 - 70 + 100 - 50$ ).

Если же заемщик планирует приобрести оборудование, то это должен быть целевой кредит, и т.д.

### Источники погашения кредита

После анализа текущего финансового положения заемщика и определения суммы кредита (лимита кредитования) необходимо проанализировать будущие денежные потоки, за счет которых организация планирует погашать кредит. Целесообразно сопоставлять размер траншей и графиков погашения, предусмотренных кредитным договором, с размером денежных потоков заемщика, планируемых к поступлению в соответствующие периоды, за минусом всех расходов. При анализе источников погашения кредита необходимо учитывать ряд факторов, под влиянием которых будет формироваться выручка на период кредитования:

наличие сезонности в деятельности заемщика (сопоставить сроки и суммы предоставления/ погашения кредита с несезонными месяцами);

платежеспособность и деловая репутация основных покупателей / заказчиков и поставщиков/подрядчиков (с критической долей — более 50% от общего объема поставок/ оказываемых услуг);

наличие графиков поставок и расчетов, зафиксированных в договорах поставки/реализации продукции или оказания услуг (сопоставить сроки предоставления/погашения кредита с графиками поставок/реализации товара или оказания услуг, зафиксированных в договорах);

влияние отраслевых и рыночных рисков проекта на объем и периодичность получения выручки.

Для анализа источников погашения кредита заемщик предоставляет в банк, как правило, следующий минимальный комплект документов:

план доходов и расходов по форме банка

прогноз движения денежных средств по форме банка (пример приведен в конце Приложения №2 к данной Главе),

договоры с поставщиками и заказчиками.

План доходов и расходов составляется по методу начисления, т.е. выручка отражается по факту отгрузки и соответствует форме №2 бухгалтерского

баланса. Прогноз движения денежных средств составляется по кассовому методу, т.е. доходы и расходы будут отражаться на момент их возникновения и соответствовать Ф. №4 «Отчет о движения денежных средств».

Чтобы понять, насколько план доходов и расходов реален к выполнению, необходимо на момент рассмотрения проекта проанализировать договоры поставок с контрагентами: сколько уже отгружено и оплачено товаров (оказано услуг) на момент рассмотрения проекта по заключенным договорам с поставщиками и заказчиками; сколько осталось отгрузить и оплатить товаров (оказать услуг) в течение периода кредитования; форму (по отгрузке или по предоплате) и сроки расчетов. Если это рамочные договоры, т.е. без конкретных сумм и сроков поставок, целесообразно планировать выручку при помощи построения тренда на основании динамики роста/падения объемов продаж как минимум за последние 5 отчетных периодов. Пример анализа потока и оттока денежных средств заемщика на период кредитования на основании действующих договоров с контрагентами приведен в конце настоящего раздела.

При оценке адекватности предоставленных заемщиком источников погашения на период кредитования необходимо проанализировать плановые показатели объемов продаж/производства продукции за предыдущий и текущий год, процент их выполнения. Невыполнение заявленного плана оборачивается для организации снижением выручки, прибыли, выплатой штрафных санкций, ухудшением деловой репутации, потерей контрагентов.

### **2.7.2. Расчет лимита кредитования (риска)**

В целях определения суммы кредита многие банки разрабатывают методики по расчету лимита кредитования (далее — лимит) на одного заемщика/группу взаимосвязанных заемщиков. Задача риск-менеджера заключается в контроле правильности расчета лимита в соответствии с внутренними методиками банка. Если в банке отсутствует порядок расчета лимита кредитования, риск-менеджер определяет его самостоятельно на основании всех факторов кредитного риска, рассмотренных в данной книге.

Главным принципом определения лимита является соотношение потребностей и возможностей клиента:

- обоснованность привлечения кредитных средств;

- удовлетворительное финансовое положение заемщика (невысокая долговая нагрузка, положительный финансовый результат и достаточность источников погашения);

- достаточность обеспечения.

Пример расчета лимита кредитования (риска):

| Лимит кредитования (риска) на ООО «Свет»   |                 |                                 |
|--|-----------------|---------------------------------|
| Показатель   | Значение        | Формула (млн руб.)              |
| 1. Валовый доход за четыре последних квартала  | 200 000 тыс.руб |                                 |
| Валовый доход на 01.01.08  | 20 000 тыс.руб. |                                 |
| Валовый доход на 01.04.08  | 40 000 тыс.руб. |                                 |
| Валовый доход на 01.07.08  | 60 000 тыс.руб. |                                 |
| Валовый доход на 01.09.08  | 80 000 тыс.руб. |                                 |
| 2. Средний квартальный валовый доход   | 50 000 тыс.руб. | $20+40+60+80/4$                 |
| 3. Средний темп роста валового дохода  | 61%             | $100\%+50\%+33\%/3$             |
| 4. Прогнозируемый валовый доход в следующем отчетном периоде (квартале)  | 80 500 тыс.руб. | $(50 * 61\%)+50$                |
| 5. Дебиторская задолженность, подлежащая погашению в следующем отчетном периоде  | 25 000 тыс.руб. |                                 |
| 6. Кредиторская задолженность, подлежащая погашению в следующем отчетном период  | 35 000 тыс.руб. |                                 |
| 7. Кредиты и займы, подлежащие погашению в течении всего срока действия кредитного продукта  | 40 000 тыс.руб. |                                 |
| 8. Прогнозируемый денежный поток (ПДП) в следующем отчетном периоде  | 30 500 тыс.руб. | $80,5 + 25 - 35 - 40$           |
| 9. Чистые активы за четыре последних квартала  | 15 000 тыс.руб. |                                 |
| 9. Поправочный коэффициент:<br>Отрицательные чистые активы = 1<br>$0 < \text{Чистые активы} / \text{ПДП} < 0,5$<br>Чистые активы/ПДП $> 3 = 0$ | 0,5             | $15/30,5=0,49 (<3)$             |
| 10. Предварительный лимит  | 15 250 тыс.руб. | $30,5 * 0,5$                    |
| 11. Обеспечение  | 14 000 тыс.руб. | Покрытие риска - 92% (14/15,25) |
| 12. <b>ЛИМИТ</b> (минимальное значение между предварительным лимитом и обеспечением)   | 14 000 тыс.руб. | Минимальное значение            |

В качестве поправочных коэффициентов могут применяться:

отраслевые коэффициенты в зависимости от влияния отраслевого риска на деятельность заемщика;

отношение долговой нагрузки к прибыли организации;

стоп-показатели (наличие убытков, просроченной задолженности, судебных разбирательств) и многое другое.

Так как расчет лимита не совершенен и поправочные коэффициенты не включают в себя все факторы риска, необходимо проводить анализ кредитных рисков — определять степень риска с учетом всех выявленных в ходе анализа факторов, которые могут негативно повлиять на платежеспособность заемщика в течение периода кредитования.

### **2.7.3. Крупные сделки и сделки, в совершении которых имеется заинтересованность**

В целях снижения правовых рисков, которые включены в риски проекта, необходимо определить размер сделки (крупная или нет) и наличия заинтересованности третьих лиц. В случае выявления аффилированных лиц или крупной сделки, необходимо иметь соответствующий протокол общего собрания/совета директоров об одобрении крупной сделки или сделки, в совершении которой имеется с заинтересованность, в целях снижения рисков признания сделки по заключению кредитного договора, договора залога и договора поручительства недействительными. Порядок определения крупной сделки и сделки с заинтересованностью регулируется Федеральным законом «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995 г. и Федеральным законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» №14-ФЗ от 08.02.1998 г. Следует отметить, что уставом общества могут быть установлены также иные случаи, при которых на совершаемые обществом сделки распространяется порядок одобрения крупных сделок.

#### **Основные определения**

##### ***Крупная сделка***

Крупная сделка (в том числе заем, кредит, залог, поручительство) — это сделка, связанная с приобретением, отчуждением или возможностью отчуждения акционерным обществом или обществом с ограниченной ответственностью прямо или косвенно имущества, стоимость которого составляет 25% и более балансовой стоимости активов этого общества, определенной по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату. При определении суммы кредитного договора, который может быть отнесен к крупной сделке, сумма обязательств должна быть определена исходя из размера кредита и предусмотренных договором процентов на весь период кредитования (за исключением процентов за просрочку).

Если сделка составляет от 25% до 50% от балансовой стоимости активов акционерного общества, она должна быть одобрена советом директоров (наблюдательным советом), если более 50% — общим собранием акционеров. Не требуется одобрение крупных сделок акционерного общества, состоящего из одного акционера, который одновременно осуществляет функции единоличного исполнительного органа.

Решение о совершении крупной сделки общества с ограниченной ответственностью принимается общим собранием участников общества. Решение о совершении крупной сделки, стоимость которой составляет от 25% до 50% от балансовой стоимости активов, принимается советом директоров, в случае его образования в обществе, если иное не предусмотрено уставом общества.

***Взаимосвязанные сделки***

Взаимосвязанные сделки относятся к категории крупных, если в результате их совершения приобретается или отчуждается имущество (либо создается такая угроза), стоимость которого по совокупности составляет более 25% балансовой стоимости активов общества. При определении взаимосвязанных сделок следует учитывать, что в судебной практике под таковыми понимаются сделки, совершая которые, предприятия преследуют одну цель. Такая цель определяется через следующие признаки: сделки совершены в определенный короткий период времени, с одним и тем же контрагентом, с определенным одним и тем же имуществом, а также учитываются основные условия заключаемых сделок (для кредитных договоров – сумма, срок возврата, цели использования кредита и т.д.). При этом договор залога и кредитный договор или договор залога и договор поручительства по одной и той же сделке не являются взаимосвязанными сделками. Договоры залога, заключенные в обеспечение одного кредитного договора, являются взаимосвязанными.

***Сделки, в совершении которых имеется заинтересованность***

Законодательство устанавливает следующие критерии отнесения сделок к сделкам, в совершении которых имеется заинтересованность.

Для *общества с ограниченной ответственностью* сделки, в совершении которых имеется заинтересованность члена совета директоров (наблюдательного совета) общества, лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа общества, или заинтересованность участника общества, имеющего совместно с его аффилированными лицами 20 и более процентов голосов от общего числа голосов участников общества, не могут совершаться обществом без согласия общего собрания участников общества. Указанные лица признаются заинтересованными в совершении обществом сделки в случаях, если они, их супруги, родители, дети, братья, сестры и (или) их аффилированные лица:

являются стороной сделки или выступают в интересах третьих лиц в их отношениях с обществом;

владеют 20 и более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с обществом;

занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной сделки или выступающего в интересах третьих лиц в их отношениях с обществом;

в иных случаях, определенных уставом общества.

Для *акционерных обществ* сделками с заинтересованностью признаются сделки (в том числе заем, кредит, залог, поручительство), в совершении которых имеется заинтересованность члена совета директоров (наблюдательного совета) общества; лица, осуществляющего функции единоличного исполнительного органа общества, в том числе управляющей организации или управляющего; члена коллегиального исполнительного органа общества или акционерного общества, имеющего совместно с его аффилированными лицами 20 и более процентов голосующих акций общества; а также лица, имеющего право давать обществу обязательные для него указания. Указанные лица признаются заинтересованными в совершении обществом сделки в случаях, если они, их супруги, родители, дети, братья, сестры, усыновители и усыновленные и (или) их аффилированные лица:

являются стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;

владеют 20 и более процентами акций (долей, паев) юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке;

занимают должности в органах управления юридического лица, являющегося стороной, выгодоприобретателем, посредником или представителем в сделке, а также должности в органах управления управляющей организации такого юридического лица.

### Обзор судебной практики ВАС

При анализе правовых рисков следует руководствоваться следующими рекомендациями Высшего Арбитражного Суда (ВАС) РФ:

К кредитному договору, заключенному хозяйственным обществом в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности, положения законодательства о крупных сделках не применяются независимо от размера полученного по нему кредита.

Если акционерное общество имеет единственного акционера, владеющего 100% его акций, то для заключения обществом (генеральным директором) крупной сделки достаточно письменного согласия этого акционера на ее совершение.

Стоимость отчуждаемого обществом имущества по сделке, в совершении которой имеется заинтересованность, должна определяться советом директоров общества в соответствии со статьей 77 Закона об акционерных обществах и не может быть ниже рыночной цены этого имущества.

В случае, если крупная сделка одновременно является сделкой с заинтересованностью, к порядку ее совершения применяется положение главы 11 Закона об акционерных обществах.

В соответствии с Законом об акционерных обществах, суд отказывает в удовлетворении требований о признании крупной сделки недействительной при наличии одного из следующих обстоятельств:

голосование акционера, обратившегося с иском о признании крупной сделки, решение об одобрении которой принимается общим собранием акционеров, недействительной, хотя бы он и принимал участие в голосовании по этому вопросу, не могло повлиять на результаты голосования;

не доказано, что совершение данной сделки повлекло или может повлечь за собой причинение убытков обществу или акционеру, обратившемуся с иском, либо возникновение иных неблагоприятных последствий для них;

к моменту рассмотрения дела в суде представлены доказательства последующего одобрения данной сделки;

при рассмотрении дела в суде доказано, что другая сторона по данной сделке не знала и не должна была знать о ее совершении.

Суд может отказать в удовлетворении требований о признании сделки, в совершении которой имеется заинтересованность, недействительной при наличии одного из следующих обстоятельств:

голосование акционера, не заинтересованного в совершении данной сделки и обратившегося с иском о признании данной сделки, решение об одобрении которой принимается общим собранием акционеров, недействительной, хотя бы он и принимал участие в голосовании по этому вопросу, не могло повлиять на результаты голосования;

не доказано, что совершение данной сделки повлекло или может повлечь за собой причинение убытков обществу или акционеру, обратившемуся с соответствующим иском, либо возникновение иных неблагоприятных последствий для них;

к моменту рассмотрения дела в суде представлены доказательства последующего одобрения данной сделки;

при рассмотрении дела в суде доказано, что другая сторона по данной сделке не знала и не должна была знать о ее совершении.

Необходимо отметить, что, в соответствии с п.3 Постановления Пленума ВАС РФ №40 от 20.06.2007 г. «О некоторых вопросах практики применения положений законодательства о сделках с заинтересованностью», при

рассмотрении дел об оспаривании сделок с заинтересованностью судам необходимо исходить из того, что условием для признания такой сделки недействительной является наличие неблагоприятных последствий, возникающих у акционерного общества или акционеров в результате ее совершения. Доказательства отсутствия неблагоприятных последствий представляются ответчиком. При этом исследуется, какие цели преследовали стороны при совершении сделки, отвечающей признакам сделки с заинтересованностью, было ли у них намерение таким образом ущемить интересы акционеров, повлекла ли эта сделка убытки для акционерного общества, не являлось ли ее совершение способом предотвращения еще больших убытков для акционерного общества.

Кроме того, при рассмотрении указанных дел учитывается, что на истца возлагается бремя доказывания того, каким образом оспариваемая сделка нарушает его права и законные интересы. При установлении арбитражным судом убыточности сделки для акционерного общества следует исходить из того, что права и законные интересы истца нарушены, если не будет доказано иное.

### **Риск фальсификации документов**

Необходимо отметить риски, возникающие при определении крупной сделки и сделки с заинтересованностью, в результате фальсификации бухгалтерской отчетности и предоставления заемщиком недостоверной информации о наличии аффилированных лиц.

Так, Арбитражный суд N-ской области в 2009 году принял беспрецедентное решение о признании договора залога недвижимого имущества недействительным. Оспариваемая сделка, по мнению истца (ОАО), является крупной (более 50% от активов общества) и подлежит одобрению общим собранием участников общества. Ответчик (банк) с иском не согласился, так как на момент заключения оспариваемой сделки залогодателем был предоставлен бухгалтерский баланс на последнюю отчетную дату, подтверждающий, что стоимость предоставленного в залог недвижимого имущества составляет более 25%, но менее 50% активов общества. В результате сделка была одобрена только советом директоров общества. Кроме того, в качестве доводов ответчик полагает, что истец умышленно внес изменения в бухгалтерскую отчетность, после того, как достоверные сведения были предоставлены в банк на момент оформления залоговой сделки. Заслушав стороны, изучив материалы дела, суд решил признать недействительным договор залога недвижимого имущества. Довод ответчика суд посчитал несостоятельным, в связи с тем, что «...из имеющихся в материалах дела документов, следует, что банк не проявил той степени заботливости и осмотрительности, которая от него требовалась при заключении до-

говора ипотеки: не потребовал предоставления всех необходимых и подлинных документов для подтверждения действительности (соответствия закону) совершаемой сделки — не затребовал бухгалтерские балансы с подлинным оттиском печати налоговой инспекции, а ограничился светокопией...».

Не совсем понятно, что судья подразумевает под фразой «...банк не потребовал предоставления всех необходимых и подлинных документов для подтверждения действительности (соответствия закону) совершаемой сделки...». Каким нормативным актом предусмотрен порядок определения банком подлинности предоставляемой заемщиком информации? Если же говорить о предоставлении всех необходимых документов для отнесения сделки к крупной, то в соответствии с ФЗ «Об акционерных обществах» №208-ФЗ от 26.12.1995 г., требуется определить балансовую стоимость активов общества по данным его бухгалтерской отчетности на последнюю отчетную дату на основании предоставленной заемщиком бухгалтерской отчетности (что и было сделано банком). Порядок принятия бухгалтерской отчетности от заемщика четко предусмотрен нормативными документами банка и установлен на основании общепринятой практики: копия бухгалтерской отчетности с отметкой налогового органа или с уведомлением об отправке отчетности в налоговый орган заверяется печатью заемщика и подписью директора/генерального директора организации. Касательно того, чтобы «...затребовать бухгалтерские балансы с подлинным оттиском печати налоговой инспекции...», судья должен знать, что, когда организация сдает бухгалтерскую отчетность в налоговые органы, у нее остается единственный экземпляр с оттиском печати налоговой инспекции, и заемщик просто не может отдать единственный оригинал документа в банк. Более того, Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность сдачи бухгалтерской отчетности через электронные каналы связи (в соответствии со ст. 80 Налогового кодекса, Федеральным законом "О бухгалтерском учете", а также "Порядком представления налоговой декларации в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи", утвержденным приказом МНС России от 02.04.2002 г. №БГ-3-32/169). В соответствии с упомянутым порядком, при представлении налоговой декларации /бухгалтерской отчетности в электронном виде налогоплательщик не обязан представлять ее в налоговый орган на бумажном носителе.

Что же выходит? Гражданский кодекс трактует предоставление недостоверной информации заемщиком как введение банка в заблуждение, а судебная система советует банкирам самим позаботиться о своей безопасности. Конечно, можно требовать одобрение крупной сделки и советом директоров, и общим собранием в любом случае, вне зависимости от размера сделки, но на какие правовые нормы будет ссылаться банк при данном тре-

бования? Неужели единственным способом снижения кредитного риска является сопровождение заемщика в налоговую инспекцию под «конвоем» банка (ведь предоставлять бухгалтерскую отчетность в налоговую инспекцию на бумажном носителе заемщик не обязан, а электронное уведомление можно легко подделать)?

Как же получить доказательства предоставления недостоверной бухгалтерской отчетности в банк и снизить юридические риски? Как один из вариантов, можно взять от заемщика доверенность и сделать запрос в налоговую службу о предоставлении заверенной копии финансовой отчетности предоставленной заемщиком, и сверить ее с отчетностью, предоставленной в банк. В качестве второго варианта можно предложить направить запрос в налоговую службу с просьбой провести сверку финансовой отчетности, предоставленной заемщиком в банк и в налоговые органы. Скорее всего, Вы получите следующий ответ: «...предоставлять копии бухгалтерской отчетности не входит в обязанность налоговых органов...» или «...банк является пользователем информации по бухгалтерской отчетности, следовательно, организации при получении кредита должны самостоятельно обеспечить возможность для пользователя ознакомиться с бухгалтерской отчетностью...» или «... Вы можете обратиться в органы государственной статистики по месту регистрации организации...». В соответствии со статьей 16 Федерального закона №129-ФЗ от 21.11.1996 г., «акционерные общества открытого типа, банки и другие кредитные организации ... обязаны публиковать годовую бухгалтерскую отчетность не позднее 1 июня года, следующего за отчетным». Можно обратиться в территориальные органы Федеральной службы государственной статистики и за 840 рублей получить копии бухгалтерской отчетности заемщика. Будет ли информация актуальна? Сомневаюсь. Может ли оказаться так, что заемщик не предоставлял отчетность в органы статистики? Вполне вероятно. Практика показывает, что не все организации считают нужным соблюдать Федеральный закон №129-ФЗ. Кстати, по статистике из примерно 2,5 млн. юридических лиц отчетность в Росстат предоставляют 700–800 тыс. предприятий ежегодно. А это менее трети всех хозяйствующих субъектов. На практике, «обманутые» банки пытаются скооперироваться друг с другом путем обмена информацией, но и тут присутствуют «подводные камни»: в соответствии с кредитным договором, банк не имеет права разглашать любую информацию, касающуюся заемщика, так как это является коммерческой тайной.

На данный момент можно порекомендовать снижать риски фальсификации бухгалтерской отчетности заемщиком следующим образом — до предоставления кредита сверять отчетность (заверенную налоговыми органами), предоставленную клиентом, с отчетностью (заверенную налоговыми органами), предоставленной им же в другой кредитующий банк с отметкой по-

следнего. Таким образом, суду тяжело будет обвинять не один, а уже несколько банков в неосмотрительности.

#### **2.7.4. Факторы рисков проекта**

Негативной информацией при анализе рисков будут являться следующие факты:

Инвестиционные цели не соответствуют деятельности компании и нецелесообразны с точки зрения получения экономической выгоды заемщиком.

Форма или срок кредитования не соответствуют платежной/сбытовой политике заемщика.

Целевое использование кредита не подтверждено документально.

Заявленная цель кредита не соответствует виду и сроку кредитования.

Источники погашения кредита не подтверждены документально, т.е. в банк не предоставлены договоры с контрагентами.

Источников погашения кредита (выручки) недостаточно для покрытия задолженности по текущим обязательствам.

Договоры с контрагентами рамочные, т.е. не содержат фиксированной суммы и форм/сроков оплаты товара, в результате чего невозможно проанализировать планируемую выручку на период кредитования.

Договоры с контрагентами краткосрочные или разовые.

Деловая репутация и финансовое положение основных контрагентов неудовлетворительные.

В плане доходов и расходов на период кредитования не предусмотрены основные статьи затрат заемщика, погашение процентов и основного долга по кредитам.

Предоставленный план доходов и расходов, а также прогноз движения денежных средств неадекватен в части отражения затрат, выручки и метода составления.

Сроки и суммы поступлений по договорам реализации продукции не соответствуют графикам и срокам погашения кредитов, в т.ч. в других банках.

Погашение кредита (для предприятия, зависимого от фактора сезонности) приходится на месяцы, в которых приходит наименьший объем выручки.

Процент выполнения плана продаж/выпуска продукции за предыдущий или текущий год составил менее 70%.

## Анализ кредитных рисков

У заемщика есть не реализованные до конца проекты, либо есть сорванные поставки по вине заемщика.

Превышение лимита на заемщика/группу компаний (без учета аффилированных компаний, на которые уже открыты лимиты кредитования в банке)

Анализ кредитных рисков

| Пример анализа потока и оттока денежных средств на период кредитования на основании действующих договоров с контрагентами |                          |            |                                      |  |   |  |  |  |   |  |  |   |              |           |
|---|--------------------------|------------|--------------------------------------|--|---|--|--|--|---|--|--|---|--------------|-----------|
| № п/п   | Наименование контрагента | № договора | Срок действия договора<br>(мес.,год) | Сумма по догово-<br>ру/последней специфика-<br>ции/ТЛД | Форма оплаты<br>(1-аванс, 2 - отсрочка пла-<br>тежа), в % | Срок оплаты<br>(1- с момента заклю-чения<br>контракта, 2 – отгрузки), в днях | Срок поставки<br>(1- с момента заклю-чения<br>контракта, 2- оплаты ), в днях | Всего отгружено по дого-<br>вору/спецификации/ТЛД<br>на 01.03.09 | Всего оплачено по догово-<br>ру, спецификации, ТЛД<br>на 01.03.09 | Задолженность по отгрузке<br>на 01.03.09 | Задолженность по оплате<br>на 01.03.09 | Отток и приток<br>(-/+)денежных средств на<br>период кредитования |              |           |
|   |                          |            |                                      |  |   |  |  |  |   |  |  | Март<br>09  | Апрель<br>09 | Май<br>09 |
| Поставщики  |                          |            |                                      |  |   |  |  |  |   |  |  |   |              |           |
| 1   | А                        | 2          | 02.09-<br>01.10                      | 200  | 1-100   | 1-30   | 2-30   | 200  | 200   | 0  | 0                                      | 0   | 0            | 0         |
| 2   | Б                        | 6          | 01.09-<br>03.11                      | 400  | 1-20<br>2-80  | 1-30<br>2-10   | 2-90   | 0  | 80  | 400                                      | 320                                    | 0   | 0            | -320      |
| Покупатели  |                          |            |                                      |  |   |  |  |  |   |  |  |   |              |           |
| 1   | С                        | 1<br>1     | 01.09-<br>01.10                      | 500  | 1-50<br>2-50  | 1-5<br>2-5   | 2-120  | 0  | 250   | 500                                      | 250                                    | 0   | 0            | +250      |
| 2   | Д                        | 1<br>3     | 02.09-<br>01.10                      | 200  | 2-100   | 2-60   | 1-30   | 200  | 0   | 0  | 200                                    | 0   | 0            | +200      |
| Итого   |                          |            |                                      |  |   |  |  |  |   |  |  | 0   | 0            | +130      |

Как видно из примера, заемщик в течение периода кредитования оплатит товара на сумму 320 млн. руб., а получит от покупателей 450 млн. руб. Все расчеты приходятся на май. Соответственно, целесообразно предоставить кредит со сроком погашения в мае в размере не более 130 млн. руб.

## 2.8. Риски обеспечения

**Залоговый риск** — вероятность утраты или повреждения предмета залога либо невозможность его реализации (в случае обращения на него взыскания) в определенный срок по определенной цене, покрывающей задолженность по кредиту.

Как уже упоминалось выше, кредиты предоставляются при соблюдении принципов обеспеченности, возвратности, срочности, платности и целевой направленности. Наличие устойчивого финансового положения заемщика и ликвидного обеспечения являются основными требованиями банка при рассмотрении вопроса о кредитовании организации. Именно поэтому наибольшее значение при анализе кредитных рисков придается оценке платежных рисков и рисков обеспечения, хотя, как показывает практика, недооценка остальных видов риска, рассмотренных выше, может привести к серьезным последствиям — дефолту заемщика по кредиту.

Помимо анализа финансового положения заемщика, банки оценивают финансовое положение залогодателя, во-первых, в целях резервирования (корректировка резерва на обеспечение невозможна, если реализация предмета залога существенно ухудшает финансовое положение залогодателя) и, во-вторых, в целях снижения рисков обеспечения. Реализация предмета залога будет затруднительна или невозможна вообще, если залогодатель войдет в процедуру банкротства или будут иметь место правовые риски. Целесообразно проводить не только анализ финансового положения залогодателя, но и экспресс-анализ всех кредитных рисков, рассмотренных в данной главе. Следует отметить, что в процессе анализа кредитных рисков залогодателя можно выявить правовые риски в части фальсификации правоустанавливающих документов на залог и бухгалтерской отчетности (например, сделка по поставке оборудования (залога) не прошла по оборотно-сальдовой ведомости счета 60 заемщика или счета 62 залогодателя, и т.д.).

На уровень рисков обеспечения влияют следующие факторы:

- ликвидность залога, адекватность установленного дисконта и достаточность залогового обеспечения;

- структура залога (доля неликвидного/наименее ликвидного обеспечения в общей структуре залога);

- влияние остальных видов кредитного риска на деятельность залогодателя.

## **2.8.1. Ликвидность залога. Достаточность залогового обеспечения. Адекватность установленного дисконта**

### **Определение ликвидности залога**

Основополагающим критерием в пользу целесообразности принятия в залог активов, выступающих обеспечением по предоставляемым кредитам, является их ликвидность, в т.ч. объективная возможность реализации на вторичном рынке. При определении степени ликвидности необходимо исходить из принципа наличия или отсутствия препятствий для реализации залога. На практике считается, что предмет залога должен быть реализован в срок, не превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

#### *Ликвидность залога зависит от следующих факторов:*

- техническое состояние залога;
- территориальное месторасположение объекта-аналога залога, обеспеченность социально-бытовой инфраструктурой, окружение объекта, инженерное обеспечение;
- степень удаленности и удобство подъезда к объекту;
- количество потенциальных покупателей объекта залога в регионе;
- наличие и количество организаций, торгующих аналогами объекта залога;
- полнота ценовой информации об объекте залога в информационных источниках;
- степень уникальности объекта залога;
- требование специализированного помещения для размещения объекта залога;
- возможность реализации объекта залога в качестве отдельных компонентов;
- состояние отрасли, в которой может быть использован объект залога;
- прочие факторы.

Высоколиквидным считается тип обеспечения, реализация которого в случае невыполнения или ненадлежащего выполнения обязательств клиента перед банком возможна во внесудебном порядке по рыночной стоимости в минимальные сроки.

Для того чтобы обеспечить необходимую ликвидность имущества при неблагоприятном для банка сценарии реализации залога (снижение спроса, падение цен и т.д.), устанавливается дисконт — это процентная величина, на которую снижается рыночная или справедливая стоимость залога, включающая в себя расходы банка, связанные с реализацией залога.

### **Достаточность залогового обеспечения**

Для определения достаточности залогового обеспечения необходимо определить:

учетную/балансовую стоимость предмета залога по бухгалтерскому учету залогодателя на последнюю отчетную дату;

рыночную стоимость предлагаемого в залог имущества, по которой возможна его реализация в максимально короткие сроки;

справедливую стоимость залога;

залоговую стоимость залога.

При оценке стоимости предмета залога учитываются следующие основные критерии:

ликвидность залога;

возможность банка осуществлять контроль за наличием и сохранностью заложенного имущества;

отсутствие обременений и ограничений на залог, которые могут усложнить процедуру распоряжения залогодателем данным имуществом (ограничения могут выражаться в виде ареста имущества либо наличия прав третьих лиц на это имущество). Факт ареста имущества может быть установлен по факту опечатывания имущества судебными приставами; по наличию постановления судебного пристава об аресте имущества; по выписке из реестра акционеров или депозитария (для эмиссионных бумаг); для недвижимости — по свидетельству из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним (выписка из ЕГРП);

наличие правоустанавливающих и регистрационных документов на залог. Правоустанавливающие документы на оборудование можно не запрашивать (достаточно аналитических документов), если давность приобретения залогодателем предмета залога составляет более 8 лет (5 лет в соответствии со ст.234 ГК РФ, начиная не ранее истечения срока исковой давности 3 года, в соответствии со ст.195 ГК РФ). В залог может быть передано имущество, принадлежащее залогодателю только на праве собственности. Имущество, принадлежащее залогодателю на праве

хозяйственного ведения, а также имущество, находящееся в общей собственности нескольких лиц, может быть передано в залог при условии соблюдения следующих требований: если залогодатель владеет имуществом на праве хозяйственного ведения, передача данного имущества в залог допускается только при наличии письменного согласия собственника имущества/уполномоченного органа власти; имущество, находящееся в общей совместной собственности, может быть передано в залог лишь с согласия всех собственников. Необходимо принять во внимание, что, согласно ст.250 ГК РФ, при реализации своей доли одним собственником остальные участники долевой собственности сохраняют право преимущественного приобретения доли на равных условиях с другими покупателями.

### ***Рыночная стоимость***

Рыночная стоимость обеспечения может определяться как независимой оценочной компанией, так и залоговой службой банка. Рыночная стоимость не должна включать в себя НДС.

Обязательную независимую оценку залога рекомендовано проводить в случаях, когда:

имущество полностью или частично принадлежит РФ, субъектам РФ либо муниципальным образованиям;

имущество принадлежит государственным и муниципальным унитарным предприятиям, на залог которого в соответствии с законодательством требуется согласие собственника;

срок эксплуатации оборудования или транспорта превышает один и два года, соответственно;

оборудование занимает большие площади, является уникальным или входит в состав производственной линии;

ценовая информация по предмету залога недостаточна (отсутствуют справочники, статистика и т.п.);

ценные бумаги, предлагаемые в залог, не имеют рыночных котировок;

в залог предлагаются имущественные комплексы;

в залог предлагаются имущественные права на строящуюся недвижимость;

в залог предлагаются незастроенные земельные участки;

в залог предлагаются воздушные, морские и речные суда;

в залог предлагается прочее имущество, которое требует оценки в соответствии с законодательством РФ.

Залоговая служба банка и риск-менеджер обязаны провести анализ достоверности результатов оценки. При анализе результатов отчета следует обратить внимание на следующее:

результаты оценки должны соответствовать диапазону цен на аналогичные объекты в регионе;

при проверке целесообразно оперировать не общей стоимостью предмета залога, а единицей сравнения (квадратный метр, общая полезная площадь);

адекватность и соотносимость цен, указанных оценщиком, и цен, полученных из внешних источников (от риэлторских фирм; специалистов, занимающихся эксплуатацией либо торговлей предметом залога; региональных изданий; средств массовой информации; данных аукционов и открытых торгов; интернета и т.д.).

После того как определена рыночная стоимость залога, рассчитывается справедливая стоимость обеспечения.

### ***Справедливая стоимость***

*Справедливая стоимость залога = Рыночная стоимость (или Балансовая стоимость) – издержки при реализации.*

Величина издержек, связанных с реализацией предмета залога, может быть включена в дисконт при определении залоговой стоимости (в зависимости от внутренних методик банка). Как правило, для определения справедливой стоимости залога величина издержек для собственных векселей и депозитных сертификатов банка устанавливается в размере 0%, для прочего обеспечения — 10% от рыночной стоимости предмета залога. При расчете справедливой стоимости вместо рыночной цены залога можно использовать балансовую стоимость, если в качестве обеспечения выступают товары в обороте или новое оборудование/недвижимость сроком эксплуатации не более года. При этом в качестве максимального срока эксплуатации оборудования с момента его приобретения можно порекомендовать срок не более 12 месяцев. После определения рыночной и (или) справедливой стоимости обеспечения устанавливается залоговая стоимость предмета залога.

### ***Залоговая стоимость***

*Залоговая стоимость = Рыночная или справедливая стоимость – дисконт (маржа).*

Залоговая стоимость обеспечения должна на 100% покрывать размер ссудной задолженности по основному долгу и проценты по нему как минимум за первые три месяца кредитования.

Пример определения достаточности залогового обеспечения:

Сумма кредита 100 млн. руб., ставка — 10% годовых, срок — 12 месяцев. Залоговая стоимость обеспечения — 120 млн. руб. Проценты за три месяца кредитования составляют 2,5 млн. руб. ( $100 \cdot 0,1/12 \cdot 3$ ). Общая сумма задолженности составит 102,5 млн. руб. Следовательно, залоговая стоимость обеспечения покрывает сумму кредита и процентов по нему на 117%.

**Дисконт** определяется для каждого вида залогового обеспечения отдельно, в зависимости от его ликвидности и нормативных документов банка.

При определении адекватности установленного дисконта (маржи) необходимо учитывать все выявленные негативные факторы риска обеспечения, рассмотренные далее.

При установлении дисконта нужно учитывать:

издержки по реализации обеспечения;

износ (физический и моральный) в денежном выражении на момент окончания кредитного договора;

прогнозируемую стоимость предмета залога — коэффициент снижения цены относительно рыночной стоимости залога на момент возможного обращения взыскания. Прогнозная стоимость рассчитывается исходя из тенденций изменения цены за определенный период времени в прошлом и очевидных тенденций изменения рыночной стоимости имущества в будущем с учетом амортизации. Тенденции изменения рыночной стоимости считаются очевидными в случае, когда в течение длительного времени (не менее  $\frac{3}{4}$  срока, на который предполагается предоставить кредит) рыночная стоимость изменялась в определенном направлении равномерно, без резких колебаний. В этом случае оценка производится с учетом предположения, что в дальнейшем стоимость имущества будет изменяться в соответствии с той же закономерностью, которая демонстрировалась за рассматриваемый период. Размер дисконта целесообразно устанавливать не больше коэффициента снижения цены относительно рыночной стоимости предмета залога;

срок реализации предмета залога. Чем больше срок реализации, тем меньше его ликвидность. На практике считается, что ликвидность удовлетворительная, если реализация залога займет не более 180 дней. Срок реализации зависит от следующих факторов: количество потенциаль-

ных покупателей предмета залога в регионе; наличие и количество организаций, торгующих аналогичным предметом залога; рентабельность отрасли и т.д.

Единой унифицированной формулы для расчета дисконта банки не имеют. Она не может состоять из нескольких слагаемых, имеющих идентичные удельные веса, равные единице, поскольку в этом случае величина дисконта запросто может превысить 100%. При определении дисконта рекомендуется руководствоваться наибольшей из двух величин:

величина совокупного износа плюс издержки на реализацию плюс дополнительные издержки при увеличении срока реализации (хранение, охрана, дополнительный износ и т.д.);

прогнозная стоимость на момент возможного обращения взыскания на предмет залога.

Пример дисконтов в условиях стабильной экономики, в порядке снижения ликвидности:

| № п/п | Вид обеспечения  | Дисконт | Предпочтительность залога для банка (баллы) |
|-------|--|---------|---|
| 1     | Векселя и депозитные сертификаты банка<br>Права требования по договорам вклада в банке<br>Гарантии и поручительства первоклассных западных банков  | 0       | 100   |
| 2     | Гарантии и поручительства первоклассных клиентов, Правительства РФ   | 0,1     | 50  |
|       | Векселя (кроме векселей клиента) и ценные бумаги, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости, со сроком реализации не более 1 месяца  | 0,1     | 30  |
| 3     | Права на экспортную выручку, если паспорт сделки открыт в данном банке, представлены документы об отгрузке, плательщик – резидент страны-члена ОЭСР  | 0,2     | 50  |
|       | Гарантии и поручительства прочих юридических лиц<br>Ценные бумаги, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости<br>Права на экспортную выручку, если паспорт сделки открыт в данном банке, представлены документы об отгрузке | 0,2     | 30  |

|   |  |      |    |
|---|--|------|----|
| 4 | Недвижимость, транспорт, оборудование, транспорт, товары и сырье, если имеется заключение банка о гарантиях реализации по оценочной стоимости, со сроком реализации не более 1 месяца  | 0,25 | 50 |
| 5 | Здания / помещения офисного и торгового назначения в центральном округе кредитующего подразделения банка   | 0,3  | 40 |
|   | Гарантии и поручительства субъектов федерации  | 0,3  | 30 |
|   | Векселя (кроме векселей клиента), котируемые в торговых системах<br>Государственные и муниципальные ценные бумаги<br>Автомобильный легковой автотранспорт с момента выпуска которых прошло не более 3-х лет<br>Оборудование ведущих мировых производителей, не установленное (не эксплуатировавшееся), новое или после реновации, с действующей гарантией поставщика   | 0,3  | 25 |
|   | Акции банка  | 0,3  | 20 |
|   | Жилые помещения в центральном округе кредитующего подразделения банка  | 0,3  | 20 |
| 6 | Здания и помещения офисного и торгового назначения, прочие здания<br>Специализированные складские терминалы, с момента постройки которых прошло не более 3-х лет   | 0,35 | 40 |
|   | Автомобильный и грузовой транспорт, автобусы, самоходные машины и спецтехника, с момента выпуска которых прошло не более 3-х лет<br>Оборудование, установленное, новое или с момента выпуска которого прошло не более 3 лет, при условии, что оборудование может быть демонтировано и перемещено в срок не более 1 месяца, следующих отраслей: полиграфия, деревообработка, обработка пластмасс, пищевое производство, строительство, упаковка, торговля и сервис, стоматология<br>Биржевые товары и сырье | 0,35 | 25 |
|   | Жилые помещения и прочее<br>Легковой автотранспорт, с момента выпуска которых прошло от 3-х до 7 лет   | 0,35 | 20 |
| 7 | Железнодорожный транспорт (подвижной состав железных дорог), с момента выпуска которого прошло не более 5 лет  | 0,4  | 25 |
|   | Гарантии и поручительства физических лиц   | 0,4  | 20 |

## Анализ кредитных рисков

|    |  |      |    |
|----|--|------|----|
|    | <p>Не котируемые в торговых системах в рамках лимита кредитного риска на эмитента векселя</p> <p>Ценные бумаги, котируемые в торговых системах</p> <p>Прочие складские, производственные, рекреационные здания/помещения/сооружения</p> <p>Прочее недвижимое имущество (дачи, садовые дома, гаражи и другие строения потребительского назначения, зарегистрированные в установленном порядке)</p> <p>Грузовой транспорт, автобусы, самоходные машины и спецтехника, с момента выпуска которых прошло от 3-х до 7 лет</p> <p>Установленное оборудование, прочих отраслей, с момента установки которого прошло не более 7 лет, при условии, что оборудование может быть демонтировано и перемещено в срок не более 1 месяца</p> <p>Не биржевые товары и сырье, повышенного спроса (продукты питания кроме скоропортящихся, алкогольные и безалкогольные напитки, канцтовары, товары повседневного спроса, бытовая химия)</p> |      |    |
|    | Контрольный пакет акций предприятия  | 0,4  | 15 |
| 8  | <p>Железнодорожный транспорт (подвижной состав железных дорог) прочий</p> <p>Не биржевые товары и сырье, повышенного спроса с особыми условиями хранения (замороженные пищевые товары и медикаменты и т.д.)</p> <p>Потребительские товары длительного пользования (свыше 1 года)</p>   | 0,45 | 20 |
| 9  | <p>Земельные участки (без улучшений в виде строений, зданий, сооружений в границах данного участка, зарегистрированных в установленном порядке)</p> <p>Морской и речной транспорт</p> <p>Прочие транспортные средства</p> <p>Прочее оборудование, не отвечающее вышеперечисленным условиям</p>   | 0,5  | 20 |
|    | Воздушные суда и планеры воздушных судов   | 0,5  | 15 |
|    | Прочие векселя   | 0,5  | 10 |
| 10 | Права требования выручки по государственному контракту в рамках исполнения городского заказа   | 0,6  | 15 |
|    | Ценные бумаги, не котируемые в торговых системах   | 0,6  | 10 |

|    |   |     |    |
|----|---|-----|----|
| 11 | Права на прочую дебиторскую задолженность<br>Прочее (активы, не попадающие ни в одну из указанных выше категорий) | 0,7 | 10 |
|----|---|-----|----|

## 2.8.2. Анализ рисков обеспечения основных видов залога

В рамках данного раздела рассматриваются наиболее распространенные виды обеспечения, в порядке снижения ликвидности, такие как:

объекты недвижимости;

оборудование;

товары в обороте;

транспортные средства.

### 2.8.2.1. Объекты недвижимости

В качестве объектов недвижимости могут выступать земельные участки; здания и сооружения; жилые и нежилые помещения; воздушные (самолеты, вертолеты), морские и речные суда. Недвижимость является наиболее предпочтительным видом залога, при этом, отношение банков к земельным участкам более осторожное из-за риска незаконной постройки.

#### *Источники анализа*

Риск-менеджер анализирует следующие документы, предоставляемые кредитным департаментом:

заключение залоговой службы банка (Приложение 3 к данной Главе);

заключение юридического отдела (Приложение 4 к данной Главе);

выписка из баланса о наличии, составе и стоимости объекта залога;

свидетельство о государственной регистрации права собственности залогодателя на здание (часть здания/сооружения/помещения) и земельный участок, морское судно и воздушное судно;

документы, подтверждающие основания возникновения у залогодателя права собственности на здание (сооружение \ помещение) и земельный участок: договоры купли-продажи или иные документы, подтверждающие право собственности, ссылка на которые имеется в свидетельствах о государственной регистрации прав собственности залогодателя;

позтажный план, заверенный органом, уполномоченным на проведение технической инвентаризации. При одновременном залоге земельного участка – кадастровый план. Документы должны быть предоставлены в банк, желательно, не позднее 3 месяцев с момента из удостоверения соответствующими органами;

копия экспликации или технического паспорта, заверенная органом, уполномоченным на проведение технической инвентаризации. Документы должны быть предоставлены в банк, желательно, не позднее 3 месяцев с момента из удостоверения соответствующими органами. Срок действия технического паспорта составляет 5 лет, но следует учитывать, что чем старше паспорт, тем выше риск возникновения незарегистрированных перепланировок и незаконных построек;

копии документов, подтверждающих наличие охранной и противопожарной сигнализации, договоров с охранными предприятиями (в случае наличия подобного документа);

справка уполномоченного на управление и распоряжение земельными участками органа государственной власти (местного самоуправления), подтверждающая предоставление земельного участка третьим лицам, и отсутствие у залогодателя права собственности или права аренды на земельный участок на момент заключения договора об ипотеке (если земельный участок, на котором расположено здание, находится в бессрочном пользовании);

выписка из книги записи залога с указанием наименования залогодержателя, номера договора залога, предмета залога, суммы кредитных и залоговых обязательств, сроках обременения;

выписка из Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество, в т.ч. земельного участка, и сделок с ним (ЕГРП), содержащая сведения об обременениях, наложенных на предлагаемые в залог объекты недвижимости. Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяцев с момента ее изготовления. В выписке из ЕГРП отражена информация о наличии/отсутствии обременений на объект залога. Банк может оформить последующую ипотеку при наличии обременения, в случае, если залоговой стоимости будет достаточно для покрытия задолженности по всем кредитам. Как правило, последующую ипотеку банк оформляет в случае, если первоначально недвижимость оформлена в залог в этом же банке по другому кредитному договору, в целях избежания трудностей при реализации залога. Необходимо учитывать, что при последующей ипотеке необходимо получить согласие первого залогодержателя, если это предусмотрено кредитным договором. В противном случае договор последующей ипотеки может быть признан недействительным в силу положений ГК РФ;

при залоге судна: выписка из государственного судового реестра, подписанная капитаном морского (рыбного или торгового) порта (в отношении морских судов и судов смешанного (река-море) плавания) или

начальником государственной речной судоходной инспекции соответствующего бассейна (в отношении судов внутреннего плавания), содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии). Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяцев с момента ее изготовления;

при залоге судна: свидетельство о праве плавания под государственным флагом Российской Федерации; свидетельство о годности судна к плаванию; классификационное свидетельство на судно; мерительное свидетельство на судно; свидетельство о грузовой марке (для морских судов и судов «река-море»);

при залоге воздушных судов: выписка из государственного реестра гражданских воздушных судов, подписанная руководителем специально уполномоченного органа в области гражданской авиации, содержащая информацию обо всех зарегистрированных обременениях судна (или об их отсутствии). Выписка должна быть предоставлена в банк, желательно, не позднее 1 месяцев с момента ее изготовления;

при залоге воздушных судов: сертификат (свидетельство) эксплуатанта; сертификат летной годности (удостоверение о годности к полетам);

иная информация, позволяющая определить возможную рыночную стоимость с учетом ликвидности залога. Например, если это производственное здание, ликвидность его определяется с учетом конъюнктуры данной отрасли.

### ***Особенности принятия в залог недвижимого имущества***

Залог зданий и сооружений, а также нежилых помещений возможен только с одновременной передачей в залог по тому же договору залога земельного участка, функционально обеспечивающего эксплуатацию указанного здания, помещения или сооружения (или соответствующего права аренды такого земельного участка). В случае если здание (сооружение), являющееся предметом залога (или часть которого передается в залог), расположено на земельном участке, находящемся в аренде у залогодателя, перед заключением договора ипотеки необходимо получить письменное согласие арендодателя земельного участка на передачу арендных прав в залог, а также копии документов, подтверждающие оплату арендных платежей по договору аренды земельного участка за последние 3 месяца. В соответствии с Федеральным законом об ипотеке №102-ФЗ от 16.07.1998 г., такое согласие предоставляется собственником земельного участка (муниципальными и государственными учреждениями, например, Комитетом городского имущества и т.д.) путем проставления штампа на Договоре ипотеки. Договор аренды сроком более 1 года является долгосрочным, он должен быть зарегистри-

рован в ГБР. В случае если земельный участок, на котором расположено здание, находится в бессрочном пользовании залогодателя, ипотека здания (части здания/сооружения/помещения) оформляется без одновременного залога земельного участка либо прав на земельный участок.

### ***Основные условия договора ипотеки***

В целях снижения рисков обеспечения необходимо предусматривать следующие условия в договоре ипотеки:

залогодатель обязан согласовывать с банком реконструкцию, ремонт, переоборудование и перепланировку объекта;

залогодатель обязан обеспечить получение третьими лицами согласия залогодержателя на возведение на земельном участке зданий, сооружений и иных объектов недвижимости, без которого возведение таких объектов недвижимости является ухудшением обеспечения исполнения обязательств по кредитному договору;

залогодатель не будет возводить здания или сооружения на земельном участке без согласия залогодержателя;

подтверждение залогодателем того факта, что на момент подписания кредитной документации объекты залога не отчуждены, не заложены, не являются предметом спора, не находятся под арестом, а равно не обременены какими-либо иными правами третьих лиц;

залогодатель обязуется с момента подписания кредитной документации не допускать последующих залогов предмета залога без письменного согласия залогодержателя.

### **2.8.2.2. Оборудование**

Под оборудованием следует понимать производственные активы залогодателя или третьих лиц: металлообрабатывающее, кузнечно-прессовое, печатное, полиграфическое оборудование, самоходные машины, спецтехнику, грузовой и легковой автотранспорт (для предприятий, оказывающих услуги по автоперевозкам). Под оборудованием не следует понимать основные средства, непосредственно не задействованные в производственном процессе залогодателя или третьих лиц (непрофильное оборудование). Наиболее показательными примерами таких активов являются: офисная компьютерная техника, оргтехника, системы видеонаблюдения, климатическая техника, офисная техника, офисная мебель, выставочные витрины, вентиляционное оборудование.

### ***Источники информации***

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным подразделением:

заключение залоговой службы банка;

заключение юридического отдела;

развернутая расшифровка строки баланса «Основные средства» (с указанием наименований, типа, вида, марки оборудования, заводских номеров, года выпуска, фирмы-изготовителя, балансовой стоимости, инвентарных номеров). Если амортизация оборудования составляет на 100%, оно должно быть поставлено на баланс и отражено на 01 счете с нулевой балансовой стоимостью, в противном случае, с высокой долей вероятности можно предположить, что оно списано с баланса, например, в результате его продажи;

правоустанавливающие документы на залог: договоры (контракты), на основании которых оборудование приобретено залогодателем, со всеми дополнениями и приложениями; акты приема-передачи, накладные в соответствии с условиями договора/контракта, подтверждающие фактическую передачу основных средств (оборудования) залогодателю; акты ввода в эксплуатацию основных средств (оборудования); платежные документы, подтверждающие факт оплаты закладываемых основных средств (оборудования); таможенные декларации с отметкой о прохождении таможенного контроля (в случае если основные средства (оборудование) были завезены на территорию Российской Федерации из-за рубежа; комплектовочная ведомость (если имеется);

технический паспорт на оборудование с указанием страны происхождения, завода-изготовителя, года выпуска, серийного номера (номеров), заводского номера (номеров), номера (номеров) по заводскому каталогу, технические характеристики (если данная документация имеется);

сертификаты качества и сертификаты соответствия (если таковые имеются);

гарантийный талон (если гарантийный срок не истек);

копия договора аренды (хранения) с приложениями (соглашение и т.п.), платежные поручения, подтверждающие оплату арендных платежей (или платежей за услуги по хранению) за последние три месяца. Если оборудование находится на арендованных площадях, могут возникнуть трудности при проверке залога, поэтому необходимо уведомлять арендодателей о том, что на их площадях находится заложенное банку иму-

щество. Кроме того, арендодатель должен предоставить банку гарантийное письмо, о том, что не будет препятствовать представителям банка при проверке залога;

документы, подтверждающие правомерность нахождения передаваемого в залог оборудования по определенному адресу (собственность, аренда, хранение и т.п.);

выписка из книги записи залога с указанием наименования залогодержателя, номера договора залога, предмета залога, суммы кредитных и залоговых обязательств, сроках обременения. В отличие от недвижимого имущества, риск фальсификации правоустанавливающих документов в случае залога оборудования очень высокий, так как соответствующие документы не подлежат регистрации в государственных органах и полностью контролируются самим залогодателем. Именно поэтому банк запрашивает выписку из книги залогов, в которой заемщик обязан отражать все обременения залога;

иная информация, позволяющая определить возможную рыночную стоимость с учетом ликвидности залога. Например, необходимо обратить внимание на наличие в составе кредиторов лизинговых компаний или иных компаний, в адрес которых проходят фиксированные ежемесячные/ежеквартальные платежи, так как они могут являться лизингодателями предлагаемого в залог имущества. Кроме того, по правилам ведения бухгалтерского учета (ПБУ), лизинговое оборудование может отражаться как на балансовом счете 01, так и на внебалансовых счетах, поэтому трудно определить, находится оборудование в лизинге или нет. Здесь можно порекомендовать уделить особое внимание анализу счета 60 и 62 на наличие лизинговых платежам.

### ***Расчет дисконта***

При определении дисконта необходимо учитывать:

издержки по реализации обеспечения: государственные пошлины, налоги, услуги посредников, затраты на рекламу, судебные издержки (могут составлять до 25% от рыночной стоимости), расходы по демонтажу, транспортировке, последующему монтажу и наладке оборудования (могут составлять до 5–10%, в особо сложных случаях до 25%);

износ (физический и моральный) на момент окончания кредитного договора. Оборудование с физическим износом более 70–80% считается неликвидным и не принимается в залог. Величина морального износа может быть определена по снижению цены на данное новое оборудование в течение времени с учетом инфляционных изменений. Целесообразно снижать дисконт на максимальный коэффициент физического или

морального износа. Так, например, реальный моральный износ компьютерной техники достигает до 30% в год, а физический — до 15%. То есть максимальный дисконт по износу может составить 30%;

прогнозная стоимость оборудования в момент окончания договора;

срок реализации оборудования. Он зависит от количества потенциальных покупателей оборудования в регионе; наличия и количества организаций, торгующих аналогичным оборудованием; степени уникальности оборудования; технического состояния залога; рентабельности отрасли; также необходимо учитывать, требуется или нет специализированное помещение для размещения оборудования; возможна ли реализация оборудования в виде отдельных компонент;

прочее.

### ***Основные условия договора залога оборудования***

В целях снижения рисков обеспечения необходимо прописывать следующие моменты в договоре залога оборудования:

идентификационные признаки залога: наименование, тип, вид, марка оборудования, заводские номера, годы выпуска и инвентарные номера;

полный адрес расположения залога;

пункт о том, что залогодатель подтверждает, что на момент подписания договора залога объекты не отчуждены, не заложены, не являются предметом спора, не находятся под арестом, а равно не обременены какими-либо иными правами третьих лиц;

пункт о том, что залогодатель обязан с момента подписания договора залога не допускать последующих залогов предмета залога без письменного согласия залогодержателя.

### ***Особенности принятия в залог оборудования***

При анализе рисков обеспечения, помимо вышеуказанных факторов, необходимо обращать внимание на техническое состояние помещений, в которых находится оборудование; перезагрузку производственных мощностей; соблюдение правил эксплуатации и технического обслуживания оборудования.

Особого внимания к себе требует оборудование, являющееся частью технологической линии, реализация которого невозможна в случае залога не полного состава технологической линии. В этом случае в целях снижения рисков необходимо оформлять в залог всю технологическую линию. Риски увеличиваются при передаче залога в аренду третьим лицам или при хранении залога на арендованных площадях, особенно если арендатор является аффилированным лицом к заемщику или залогодателю. В этом случае банк более тща-

тельно анализирует правоустанавливающие документы и условия договора аренды/хранения, проводит дополнительную проверку арендатора, привлекает его в качестве поручителя. Бывает, что, стремясь уйти от ответственности, заемщики применяют разные методы, начиная от фальсификации документов, таких как книга учета залогов, правоустанавливающие документы и бухгалтерская отчетность, и заканчивая перебивкой заводских номеров. Наименее рискованным в этом плане является транспорт, так как данный вид обеспечения проходит двойной контроль в органах регистрации. Поэтому банк особо тщательно подходит к оценке правовых рисков: проверяет продавцов оборудования, в целях избежания фальсификации документов; запрашивает оригиналы договоров залога в других банках для предотвращения двойного залога; на постоянной основе контролирует состояние залога. Если заемщик предлагает в залог старое оборудование при наличии у него нового такого же, то понятно, что ценность данного оборудования для залогодателя не очень велика, и, возможно, он не собирается платить по кредиту, как бы «продав» банку ненужное оборудование. В этом случае банк может отказать в предоставлении кредита.

### 2.8.2.3. Товары в обороте

Товары в обороте являются достаточно рискованным видом обеспечения, который требует особых усилий и мероприятий для гарантий возвратности кредита. Его трудно идентифицировать и контролировать. При обращении, хранении и реализации товара всегда присутствует риск его порчи или гибели. Как правило, товары используются в качестве дополнительного обеспечения. По сути, кредит, предоставленный под залог товаров в обороте, является бланковым. Характер данного вида залога в некотором смысле виртуален: товары находятся в непрерывном движении, поэтому всегда есть риск снижения объема запасов на складе. Как показывает практика, банк часто не может взыскать залог в виде товаров в обороте в случае дефолта заемщика по причине их отсутствия на складе. Банк контролирует риск путем установления неснижаемого остатка готовой продукции на складе на основании ежемесячных выписок по счетам 40, 41, 43 (остатки товаров/готовой продукции на складе) и осуществления выездных проверок специалистами залоговой службы/сюрвейерской компании по адресу местонахождения товара. Наиболее предпочтительным, с точки зрения защищенности интересов банка, является заклад. Заклад — это залог движимого имущества, когда оно передается залогодателем во владение залогодержателя либо остается у залогодателя («твердый залог»), но под замком и печатью залогодержателя или с наложением знаков, свидетельствующих о залоге. На заклад распространяются правила ст. 334–358 ГК РФ о залоге, но с учетом особенностей, вытекающих из сущности самого залога. Залого-

держатель, если заложенное имущество поступает в его владение, может пользоваться предметом залога только когда это предусмотрено договором (п. 3 ст. 546 ГК РФ), полученные при этом доходы могут быть направлены на покрытие расходов по содержанию заложенного имущества либо засчитаны в погашение обеспеченного залогом долга или процентов по долгу. Заклад не применяется при залоге товаров с ограниченным сроком годности/хранения (продукты питания и медикаменты).

### ***Источники анализа***

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным подразделением:

заключение залоговой службы;

заключение юридического отдела;

правоустанавливающие документы на залог: договор (контракт), на основании которого приобретен товар, со всеми дополнениями и приложениями к нему, содержащий согласование контрактных цен и соответствующие спецификации; акты приема-передачи, товарно-транспортные накладные, счета-фактуры в соответствии с условиями договора (контракта); платежные документы, подтверждающие факт оплаты залогодателем закладываемого имущества; таможенные декларации с отметкой о прохождении таможенного контроля (в случае если товар поступил на территорию Российской Федерации из-за рубежа); сертификаты качества и сертификаты соответствия.

выписки по счетам 40, 41, 43 об учетных складских товарных остатках за шесть предшествующих дате обращения в банк месяцев;

развернутая расшифровка строки баланса «Товарные запасы» на последнюю отчетную дату и остатки товаров на складе на момент рассмотрения проекта;

информация о ценах закупки, поставщиках (копии договоров, контрактов), отгрузках/продажах за месяц, о ценах продажи;

документы, подтверждающие права залогодателя (собственности, аренды, хранения, пользования и т.п.) на помещения, где установлено (хранится) имущество;

документы, подтверждающие наличие охранной и противопожарной сигнализации, договоры с охранными предприятиями;

выписка из книги записи залога с указанием наименования залогодержателя, номера договора залога, предмета залога, суммы кредитных и залоговых обязательств, сроках обременения;

иная информация, позволяющая определить возможную рыночную стоимость.

### **Особенности анализа рисков**

При анализе рисков принятия в залог товаров в обороте необходимо учитывать следующее:

условия, влияющие на хранение и реализацию товаров (сезонность, оборачиваемость, срок и специфику хранения, состояние складских помещений, охрана, пожарная сигнализация и др.);

наличие условий, повышающих вероятность возврата основного обязательства (наличие дополнительного обеспечения, положительной кредитной истории, незначительность доли заложенных товаров к общему объему имеющейся продукции и др.);

наличие у товаров потребительских свойств, не позволяющих ограничить их оборот на срок действия основного обязательства;

состояние складского помещения и его соответствие условиям хранения закладываемого имущества;

наличие на складе товара в количестве, соответствующем указанному в складской справке;

соответствие ассортимента хранимого имущества представленным в банк документам.

### **Особенности принятия в залог отдельных видов товаров**

при залоге *драгоценных металлов* необходимо наличие лицензий на совершение операций с золотом и с ювелирными/другими изделиями, содержащими золото/серебро. Кроме того, необходимо получить заключение инспекции пробирного надзора по каждой единице изделия;

при залоге *лекарственных препаратов* у фирмы-залогодателя должны быть следующие документы: специальные лицензии на право осуществления соответствующей деятельности; документы об аттестации складских помещений; сертификаты качества; список лекарств должен соответствовать списку лекарств, внесенных в Государственный Регистр России;

при залоге *биржевых и сырьевых товаров* (пиломатериалы, бумага, строительные материалы, с/х продукция, нефтепродукты, металл, металлопродукция и т.д.) необходимо учитывать средние биржевые цены (котировки) на товар в конкретном регионе;

залог товаров, которые поступят залогодателю при *морской перевозке в будущем*, допускается только при условии оформления одновременно с

договором о залоге ордерного коносамента на имя банка. В случае невыполнения заемщиком своих обязательств перед банком последний имеет право получить товар у транспортной организации;

при принятии в залог *животных на выращивании и откорме* необходимо учитывать следующие факторы: наличие у хозяйства устойчивой кормовой базы; наличие у залогодателя весового оборудования, приспособленного для взвешивания живого скота; период предполагаемой реализации или иного выбытия залогового имущества (массового забоя скота, который обычно производится осенью, перевода молодняка в основное стадо и т.д.); наличие в конкретном регионе заготовительных организаций и мясоперерабатывающих мощностей; наличие поддержки отрасли со стороны государства. Также необходимо проверить наличие у залогодателя следующих документов: ветеринарного свидетельства; актов на оприходование приплода животных, счетов-фактур при закупке молодняка у населения, книги учета движения животных по форме №304-АПК и №223-АПК, ведомости расходов кормов, инвентаризационные ведомости, ведомости аналитического учета животных по форме №73-АПК, ведомости учета животных, находящихся у отдельных граждан на выращивании по форме №75-АПК, актов и договоров контракта-ции скота у населения. Животные обязательно должны быть застрахованы от распространенных и опасных болезней, таких как бешенство и ящур.

#### **2.8.2.4. Транспортные средства**

Как и товары в обороте, транспортные средства также являются низколиквидным залогом по следующим причинам:

высокий риск наступления страхового случая (угон, авария и т.д.);

высокий и быстрый износ залога (в течение года первоначальная стоимость может снизиться до 30% и более, в зависимости от степени эксплуатации транспорта);

высокие правовые риски (залогодатель может восстановить ПТС и продать автомобиль третьему лицу, так как до сих пор не предусмотрена процедура контроля и уведомления банками органы ГИБДД о факте обременения транспортного средства)

Транспортные средства могут выступать в качестве товаров в обороте, если они непосредственно участвуют в производственном процессе или находятся в собственности организации. В данном случае они будут числиться на балансе Заемщика — на счете 01. При этом, оригинал ПТС храниться в банке до момента полного погашения кредита.

### ***Источники анализа***

Чтобы сделать вывод о возможной стоимости и ликвидности предлагаемого залогового обеспечения, риск-менеджер должен проанализировать следующие документы, предоставляемые кредитным департаментом:

заключение залоговой службы банка;

заключение юридического отдела;

правоустанавливающие документы;

развернутая расшифровка строки баланса «Основные средства» (с указанием наименований, типа, вида, марки оборудования, заводских номеров, года выпуска, фирмы-изготовителя, балансовой стоимости, инвентарных номеров);

техпаспорт передаваемых в залог транспортных средств.

Следует отметить, что при оформлении в залог подъемных кранов и самоходной техники регистрация договора залога движимого имущества в органах Гостехнадзора РФ осуществляется только при наличии у каждой единицы техники паспорта самоходной машины (ПСМ). Ошибочно включать в договор залога пункт о регистрации техники, которая не подлежит регистрации, так как не имеет ПСМ.

### **2.8.3. Факторы рисков обеспечения**

#### **Факторы, снижающие ликвидность залога — недвижимого имущества**

Отсутствие подъездных путей, охраны, пожарной сигнализации, а также удаленность доступа.

Наличие обременений в пользу третьих лиц, например, права аренды или права залога (при последующей ипотеке).

Объекты залога внесены администрацией города в перечень зданий, попадающих под капитальный ремонт или под снос.

Наличие у оборудования каких-либо свойств, несущих потенциальную угрозу сохранности как самого предмета залога, так и складскому помещению, а также окружающей среде.

Отсутствие подведенных коммуникаций.

Наличие задолженности по оплате электроэнергии и налогу на имущество.

Присутствуют факторы, которые могут снизить рыночную стоимость заложенной недвижимости в течение периода кредитования (строительство в непосредственной близости, ухудшающее положение предмета залога, проведение каких-либо нежелательных работ и т.д.).

Эксплуатация недвижимости производится не в соответствии с ее назначением, не соблюдаются соответствующие условия эксплуатации. Необходимо понимать, насколько быстро и с наименьшими затратами можно переоборудовать помещение/здание под иной вид деятельности.

Срок действия технического паспорта более 1 года.

Наличие в помещениях встроенного производственного оборудования (например, в помещение встроены холодильные камеры).

Здание является частью производственного комплекса, в то время как в залог не оформлен весь производственный комплекс. В результате могут возникнуть трудности при реализации залога, так как покупателей будет интересовать или полностью производственный комплекс, или существующий залог в совокупности с какими-либо другими не заложенными строениями (например, при залоге цеха, в котором распиливается древесина, целесообразно оформить в залог цех, в котором она обрабатывается).

В залог предлагается жилая недвижимость, но целью кредита не является покупка или ремонт данной недвижимости. В соответствии с Законом об ипотеке №102-ФЗ, ст. 466 ГПК РФ №138, банк имеет право беспрепятственно реализовать квартиру (выписать жильцов в одностороннем порядке в маневренный фонд), только если кредитные средства были направлены на приобретение объекта недвижимости, который предлагается в залог, или на существенное его улучшение (ремонт).

Есть вероятность реализации предмета залога в срок более 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

Наличие сервитутов.

Условиями кредитования предусмотрено предоставление кредита до регистрации договора ипотеки в ГБР (за это время имущество может быть арестовано или продано, наложены иные обременения третьих лиц).

### **Факторы, снижающие ликвидность залога — оборудования**

Отсутствие стационарного поста охраны и отсутствие пожарной сигнализации.

Неудовлетворительное состояние помещений, в которых находится оборудование.

Перегрузка производственных мощностей (месячный объем выпущенной продукции превышает нормативные показатели, указанные в техническом паспорте).

Предмет залога обременен правом аренды третьих лиц.

У банка отсутствует возможность оперативного контроля залога.

Наличие у предмета залога каких-либо свойств, несущих потенциальную угрозу сохранности как самого залога, так и складскому помещению, а также окружающей среде.

Высокий процент физического износа оборудования (более 70%).

Нарушение правил эксплуатации и технического обслуживания предмета залога.

Оборудование является уникальным или узкоспециализированным. Ликвидность залога зависит от спроса и сферы применения. Если это уникальное оборудование реализовать его будет крайне тяжело, соответственно, ликвидность его сразу падает. Если же это оборудование широкого применения и пользуется спросом, ликвидность его, наоборот, увеличивается.

Оборудование не может быть демонтировано и перемещено в течение 2-х месяцев.

В залог предлагается оборудование сложной конструкции (технологическая линия, представляющая собой совокупность технологически взаимосвязанных элементов, каждый из которых имеет свои индивидуальные идентификационные признаки), реализация которого невозможна или затруднительна в случае залога не полного состава технологической линии.

Срок действия договора аренды помещений, в которых хранится залог, меньше срока действия кредитного договора.

Есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

### **Факторы, снижающие ликвидность залога — товаров в обороте**

Товары в обороте имеют ограниченный срок хранения (например, продукты питания и медикаменты).

Товары предполагают специальные условия (нормы) хранения (требуется холодильные установки, отдельное помещение и т.д.).

Неудовлетворительное состояние складских помещений, в которых хранится залог.

Отсутствие стационарного поста охраны и пожарной сигнализации в помещениях, в которых хранится товар.

Отсутствие возможности выделения закладываемого предмета залога из общей массы товара, хранимого на складе (например, в одних и тех же закрытых ящиках может быть разный товар).

Срок действия договора аренды помещений, в которых хранится залог, меньше срока действия кредитного договора.

Отсутствуют сертификаты качества.

Отсутствуют документы, требующиеся при принятии в залог товаров, указанных в выше в подглаве «Особенности принятия в залог отдельных видов товаров»

Есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

### **Факторы, снижающие ликвидность залога — транспортных средств**

Автотранспорт хранится на неохраняемой стоянке, например, во дворе.

Договором страхования предусмотрена выплата страхового возмещения за вычетом амортизации.

Присутствует риск продажи залога без ведома банка путем восстановления ПТС в ГИБДД.

Есть вероятность реализации предмета залога в срок, превышающий 180 календарных дней с момента возникновения основания для обращения взыскания на залог.

### **Неудовлетворительные залогов**

Не рекомендованы для рассмотрения в качестве залога драгоценные камни и уникальные ювелирные изделия; предметы искусства, художественные ценности и раритеты, коллекции; предметы антиквариата; объекты интеллектуальной собственности; опытные образцы промышленных изделий; облигации со сроком погашения ранее срока действия кредитного договора.

В соответствии с законодательством РФ не могут являться предметом залога: товары, выпуск которых осуществлен таможенными органами без представления документов, подтверждающих соблюдение ограничений, установленных в соответствии с законодательством РФ о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, запрещенных к передаче третьим лицам, в том числе путем их продажи или отчуждения иным способом (условно выпущенные товары);

предметы, изъятые из оборота (оружие, наркотические, радиоактивные, взрывчатые вещества и т.д.);

права, неразрывно связанные с личностью кредитора (требования об алиментах, возмещение вреда и т.д.);

земельные участки, находящиеся в государственной/ муниципальной собственности или в пожизненном наследуемом владении;

земельные участки, не выделенные в натуре в счет доли в праве общей долевой собственности на земельные участки;

земельные участки, изъятые из гражданского оборота, в том числе земельные участки, находящиеся в государственной и муниципальной собственности;

земельные участки или части земельных участков, площадь которых меньше минимального размера, установленного нормативными актами субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления для земель различного целевого назначения и разрешенного использования;

земельные участки из состава земель сельскохозяйственного назначения, на которые по закону не может быть обращено взыскание.

эмиссионные ценные бумаги, не прошедшие государственную регистрацию; либо не полностью оплаченные их владельцем; либо отчет об итогах выпуска которых не зарегистрирован;

строения и нежилые помещения, не учтенные БТИ (бюро технической инвентаризации);

строения, признанные в установленном порядке непригодными для пользования (аварийные, расположенные на подрабатываемых территориях, в зонах отвала ТЭЦ, в зонах карста, поврежденные по причине стихийных бедствий или пожара);

самовольно возведенные и бесхозные объекты;

строения, не прошедшие государственную регистрацию в установленном порядке;

объекты незавершенного строительства, являющиеся предметом действующего договора подряда (без кадастрового номера).

Нормативные значения финансовых показателей по отраслям Приложение №1 к Главе 2

| Отрасль   | 1        |        | Железные дороги     |        | 2        |        | Сфера услуг         |       | 3        |       | Промышленность      |        |
|---|----------|--------|---------------------|--------|----------|--------|---------------------|-------|----------|-------|---------------------|--------|
|   | Важность |        | Допустимые значения |        | Важность |        | Допустимые значения |       | Важность |       | Допустимые значения |        |
|   | от       | до     | от                  | до     | от       | до     | от                  | до    | от       | до    | от                  | до     |
| Наименование показателя   |          |        |                     |        |          |        |                     |       |          |       |                     |        |
| 1. Ликвидность  |          |        |                     |        |          |        |                     |       |          |       |                     |        |
| 1.1. Общий коэффициент ликвидности  | 30%      |        |                     |        | 30%      |        |                     |       | 30%      |       |                     |        |
| 1.1.1. Коэффициент текущей ликвидности  | 35,0%    | 0,30   | 2,00                | 2,00   | 20,0%    | 0,40   | 0,40                | 1,60  | 20,0%    | 0,50  | 1,50                | 1,50   |
| 1.2. Коэффициент текущей ликвидности  | 20,0%    | 0,25   | 1,80                | 1,80   | 25,0%    | 0,40   | 0,40                | 1,60  | 25,0%    | 0,20  | 1,30                | 1,30   |
| 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности   | 12,5%    | 0,000  | 0,100               | 0,100  | 10,0%    | 0,000  | 0,000               | 0,100 | 10,0%    | 0,000 | 0,150               | 0,150  |
| 1.4. Коэффициент срочной ликвидности  | 12,5%    | 0,00   | 0,10                | 0,10   | 20,0%    | 0,00   | 0,40                | 0,40  | 20,0%    | 0,00  | 0,15                | 0,15   |
| 1.5. Ликвидность средств в обращении  | 20,0%    | 0,00   | 0,25                | 0,25   | 25,0%    | 0,10   | 1,00                | 1,00  | 25,0%    | 0,30  | 1,00                | 1,00   |
| 2. Финансовая устойчивость  |          |        |                     |        |          |        |                     |       |          |       |                     |        |
| 2.1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.         | 45%      | 0,00   | 0,50                | 0,50   | 30%      | 0,00   | 0,00                | 0,20  | 30%      | 0,00  | 0,50                | 0,50   |
| 2.2. Коэффициент независимости  | 28%      | 0,60   | 0,95                | 0,95   | 25%      | 0,00   | 0,00                | 0,20  | 28%      | 0,10  | 0,70                | 0,70   |
| 2.3. Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом                  | 18%      | 1,00   | 1,10                | 1,10   | 25%      |        |                     | 0,10  | 20%      | 0,50  | 1,50                | 1,50   |
| 2.4. Соотношение оборот. и внеоборот. капитала  | 9%       | 0,05   | 0,19                | 0,19   | 20%      | 3,00   | 50,00               | 50,00 | 15%      | 0,20  | 1,20                | 1,20   |
| 3. Рентабельность   |          |        |                     |        |          |        |                     |       |          |       |                     |        |
| 3.1. Рентабельность реализации  | 20%      | 10,00% | 35,00%              | 35,00% | 35%      | 2,00%  | 13,00%              |       | 35%      | 0,00% | 40,00%              | 40,00% |
| 3.2. Рентабельность активов (оборот. и внеоборот. )   | 20%      | 0,30%  | 3,00%               | 3,00%  | 15%      | 0,00%  | 6,00%               |       | 15%      | 0,00% | 10,00%              | 10,00% |
| 3.3. Рентабельность оборотных активов   | 20%      | 3,00%  | 50,00%              | 50,00% | 15%      | 0,00%  | 6,00%               |       | 15%      | 0,00% | 20,00%              | 20,00% |
| 3.4. Рентабельность инвестиций  | 20%      | 0,30%  | 4,00%               | 4,00%  | 15%      | 10,00% | 60,00%              |       | 15%      | 0,00% | 16,00%              | 16,00% |
| 3.5. Рентабельность собственного капитала   | 20%      | 0,30%  | 4,00%               | 4,00%  | 20%      | 10,00% | 60,00%              |       | 20%      | 0,00% | 20,00%              | 20,00% |
| 4. Деловая активность (оборачиваемость)   |          |        |                     |        |          |        |                     |       |          |       |                     |        |
| 4.1. Период оборачиваемости активов, дней   | 8%       | 2000   | 600                 | 600    | 10%      | 1000   | 100                 | 1000  | 10%      | 1000  | 200                 | 200    |
| 4.2. Период оборачиваемости текущих активов, дней   | 17%      | 150    | 30                  | 30     | 15%      | 850    | 60                  | 60    | 15%      | 250   | 150                 | 150    |
| 4.3. Соотношение оборачиваемости дебиторской задолженности к оборач. кредиторской задолжен. | 21%      | 1,00   | 0,30                | 0,30   | 25%      | 1,60   | 0,60                | 0,60  | 25%      | 2,00  | 0,50                | 0,50   |
| 4.4. Период оборач. дебитор. задолжен. дней   | 21%      | 110    | 10                  | 10     | 25%      | 300    | 60                  | 60    | 25%      | 200   | 25                  | 25     |
| 4.5. Период оборач. кредитор. задолжен. дней  | 21%      | 120    | 30                  | 30     | 25%      | 300    | 60                  | 60    | 25%      | 400   | 30                  | 30     |

# Анализ кредитных рисков

| Отрасль  | 7 | Строительство (Нефть и Газ) |                     | 8 | Строительство (Прочее) |                     | 9 | Связь |    |
|--|---|-----------------------------|---------------------|---|------------------------|---------------------|---|-------|----|
|  |   | Важность                    | Допустимые значения |   | Важность               | Допустимые значения |   |       |    |
|  |   |                             | от                  |   |                        | до                  |   | от    | до |
|  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| Наименование показателя  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1. Ликвидность   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1.1. Общий коэффициент ликвидности   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1.2. Коэффициент текущей ликвидности   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1.4. Коэффициент срочной ликвидности   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 1.5. Ликвидность средств в обращении   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 2. Финансовая устойчивость   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 2.1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.          |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 2.2. Коэффициент независимости   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 2.3. Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом                   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 2.4. Соотношение оборот. и внеоборот. капитала   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3. Рентабельность  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3.1. Рентабельность реализации   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3.2. Рентабельность активов (оборот. и внеобор. )  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3.3. Рентабельность оборотных активов  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3.4. Рентабельность инвестиций   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 3.5. Рентабельность собственного капитала  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4. Деловая активность (оборачиваемость)  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4.1. Период оборачиваемости активов, дней  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4.2. Период оборачиваемости текущих активов, дней  |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4.3. Соотношение оборачиваемости дебиторской задолжен.ности к оборач. кредиторской задолжен. |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4.4. Период оборач. дебитор. задолжен. ,дней   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |
| 4.5. Период оборач. кредитор. задолжен., ,дней   |   |                             |                     |   |                        |                     |   |       |    |

| Отрасль  |          | 10       | Топливая            |       | 11       | Транспорт (Авиа)    |     | 12       | Транспорт (Флот)    |       |  |
|--|----------|----------|---------------------|-------|----------|---------------------|-----|----------|---------------------|-------|--|
| Наименование показателя  | Важность | Важность | Допустимые значения |       | Важность | Допустимые значения |     | Важность | Допустимые значения |       |  |
|  |          |          | от                  | до    |          | от                  | до  |          | от                  | до    |  |
| 1. Ликвидность   |          |          |                     |       |          |                     |     |          |                     |       |  |
| 1.1. Общий коэффициент ликвидности   | 25%      |          | 0,5                 | 2     | 20%      |                     |     | 25%      |                     |       |  |
| 1.2. Коэффициент текущей ликвидности   | 25,0%    |          | 0,2                 | 1,2   | 25,0%    |                     | 0,3 | 25,0%    | 0,35                | 2     |  |
| 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности  | 15,0%    |          | 0                   | 0,125 | 12,5%    |                     | 0   | 12,5%    | 0                   | 1,6   |  |
| 1.4. Коэффициент срочной ликвидности   | 15,0%    |          | 0                   | 0,15  | 12,5%    |                     | 0   | 12,5%    | 0                   | 0,15  |  |
| 1.5. Ликвидность средств в обращении   | 20,0%    |          | 0,2                 | 1,2   | 25,0%    |                     | 0,2 | 25,0%    | 0,2                 | 1,6   |  |
| 2. Финансовая устойчивость   |          |          |                     |       |          |                     |     |          |                     |       |  |
| 2.1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.          | 25%      |          | 0                   | 0,8   | 30%      |                     | 0   | 25%      | 0                   | 0,8   |  |
| 2.2. Коэффициент независимости   | 22%      |          | 0,25                | 0,85  | 28%      |                     | 0,2 | 22%      | 0,25                | 0,9   |  |
| 2.3. Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом                   | 30%      |          | 0,5                 | 1,5   | 24%      |                     | 0,3 | 26%      | 0,3                 | 1,8   |  |
| 2.4. Соотношение оборот. и внеоборот. капитала   | 11%      |          | 0,2                 | 1,2   | 14%      |                     | 0,3 | 15%      | 0,2                 | 1,2   |  |
| 3. Рентабельность  |          |          |                     |       |          |                     |     |          |                     |       |  |
| 3.1. Рентабельность реализации   | 30%      |          | 0                   | 0,5   | 30%      |                     | 0   | 30%      | 0                   | 0,25  |  |
| 3.2. Рентабельность активов (оборот. и внеобор. )  | 20%      |          | 0                   | 0,08  | 20%      |                     | 0   | 20%      | 0                   | 0,04  |  |
| 3.3. Рентабельность оборотных активов  | 15%      |          | 0                   | 0,22  | 15%      |                     | 0   | 15%      | 0                   | 0,075 |  |
| 3.4. Рентабельность инвестиций   | 15%      |          | 0                   | 0,085 | 15%      |                     | 0   | 15%      | 0                   | 0,06  |  |
| 3.5. Рентабельность собственного капитала  | 20%      |          | 0                   | 0,09  | 20%      |                     | 0   | 20%      | 0                   | 0,09  |  |
| 4. Деловая активность (оборачиваемость)  |          |          |                     |       |          |                     |     |          |                     |       |  |
| 4.1. Период оборачиваемости активов, дней  | 25%      |          | 600                 | 120   | 25%      |                     | 600 | 20%      | 600                 | 120   |  |
| 4.2. Период оборачиваемости текущих активов, дней  | 30%      |          | 250                 | 50    | 25%      |                     | 230 | 20%      | 290                 | 50    |  |
| 4.3. Соотношение оборачиваемости дебиторской задолжен.ности к оборач. кредиторской задолжен. | 15%      |          | 1,50                | 0,15  | 17%      |                     | 1,8 | 20%      | 1,8                 | 0,15  |  |
| 4.4. Период оборач. дебитор. задолжен. , дней  | 15%      |          | 90                  | 20    | 17%      |                     | 100 | 20%      | 150                 | 20    |  |
| 4.5. Период оборач. кредитор. задолжен. , дней   | 15%      |          | 120                 | 15    | 17%      |                     | 180 | 20%      | 150                 | 15    |  |

# Анализ кредитных рисков

| Отрасль   | 13    | Транспорт (Авто) |                     | 14    | Металлургия |                     | 15    | Лесная   |                     |
|---|-------|------------------|---------------------|-------|-------------|---------------------|-------|----------|---------------------|
|   |       | Важность         | Допустимые значения |       | Важность    | Допустимые значения |       | Важность | Допустимые значения |
|   |       |                  |                     |       |             |                     |       |          |                     |
| Наименование показателя   |       |                  |                     |       |             |                     |       |          |                     |
| 1. Ликвидность  | 20%   |                  |                     | 20%   |             |                     | 20%   |          |                     |
| 1.1. Общий коэффициент ликвидности  | 25,0% | 0,15             | 1,8                 | 25,0% | 0,4         | 2                   | 25,0% | 0,2      | 1,3                 |
| 1.2. Коэффициент текущей ликвидности  | 25,0% | 0,1              | 1,2                 | 25,0% | 0,2         | 0,8                 | 25,0% | 0,05     | 0,5                 |
| 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности   | 12,5% | 0                | 0,14                | 15,0% | 0           | 0,04                | 15,0% | 0        | 0,055               |
| 1.4. Коэффициент срочной ликвидности  | 12,5% | 0                | 0,2                 | 15,0% | 0           | 0,1                 | 15,0% | 0        | 0,055               |
| 1.5. Ликвидность средств в обращении  | 25,0% | 0,1              | 1,2                 | 20,0% | 0,25        | 0,8                 | 20,0% | 0,1      | 0,9                 |
| 2. Финансовая устойчивость  | 30%   |                  |                     | 30%   |             |                     | 30%   |          |                     |
| 2.1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.         | 30%   | 0                | 0,8                 | 30%   | 0           | 0,8                 | 30%   | 0        | 0,8                 |
| 2.2. Коэффициент независимости  | 24%   | 0,2              | 0,9                 | 24%   | 0,15        | 0,85                | 24%   | 0,2      | 0,9                 |
| 2.3. Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом                  | 24%   | 0,25             | 1,75                | 24%   | 0,2         | 1,5                 | 24%   | 0,4      | 1,6                 |
| 2.4. Соотношение оборот. и внеоборот. капитала  | 17%   | 0,2              | 1,6                 | 17%   | 0,4         | 1,5                 | 17%   | 0,2      | 1,1                 |
| 3. Рентабельность   | 30%   |                  |                     | 35%   |             |                     | 30%   |          |                     |
| 3.1. Рентабельность реализации  | 30%   | 0                | 0,2                 | 30%   | 0           | 0,45                | 30%   | 0        | 0,2                 |
| 3.2. Рентабельность активов (оборот. и внеобор. )   | 20%   | 0                | 0,05                | 20%   | 0           | 0,08                | 20%   | 0        | 0,02                |
| 3.3. Рентабельность оборотных активов   | 15%   | 0                | 0,1                 | 15%   | 0           | 0,11                | 15%   | 0        | 0,1                 |
| 3.4. Рентабельность инвестиций  | 15%   | 0                | 0,06                | 15%   | 0           | 0,1                 | 15%   | 0        | 0,04                |
| 3.5. Рентабельность собственного капитала   | 20%   | 0                | 0,07                | 20%   | 0           | 0,09                | 20%   | 0        | 0,04                |
| 4. Деловая активность (оборачиваемость)   | 20%   |                  |                     | 15%   |             |                     | 20%   |          |                     |
| 4.1. Период оборачиваемости активов, дней   | 25%   | 500              | 80                  | 25%   | 600         | 100                 | 25%   | 800      | 140                 |
| 4.2. Период оборачиваемости текущих активов, дней   | 30%   | 230              | 20                  | 30%   | 250         | 90                  | 30%   | 350      | 70                  |
| 4.3. Соотношение оборачиваемости дебиторской задолженности к оборач. кредиторской задолжен. | 15%   | 1,5              | 0,1                 | 15%   | 1,5         | 0,3                 | 15%   | 1        | 0,1                 |
| 4.4. Период оборач. дебитор. задолжен. дней   | 15%   | 135              | 10                  | 15%   | 165         | 30                  | 15%   | 150      | 15                  |
| 4.5. Период оборач. кредитор. задолжен., дней   | 15%   | 150              | 15                  | 15%   | 225         | 15                  | 15%   | 550      | 60                  |

| Отрасль   | 16    | Сельское хозяйство |                     | 17    | Текстиль  |                     | 18    | Торговля  |                     | 19    | Угольная |      |    |
|---|-------|--------------------|---------------------|-------|-----------|---------------------|-------|-----------|---------------------|-------|----------|------|----|
|   |       | Важ-ность          | Допустимые значения |       | Важ-ность | Допустимые значения |       | Важ-ность | Допустимые значения |       |          |      |    |
|   |       |                    |                     |       |           |                     |       |           |                     |       | от       | до   | от |
| Наименование показателя   |       |                    |                     |       |           |                     |       |           |                     |       |          |      |    |
| 1. Ликвидность  | 25%   |                    |                     | 25%   |           |                     | 20%   |           |                     | 25%   |          |      |    |
| 1.1. Общий коэффициент ликвидности  | 25,0% | 0,25               | 2                   | 25,0% | 0,1       | 1,4                 | 25,0% | 0,25      | 1,75                | 25,0% | 0,1      | 1    |    |
| 1.2. Коэффициент текущей ликвидности  | 25,0% | 0,1                | 0,9                 | 25,0% | 0,1       | 0,6                 | 25,0% | 0,1       | 0,9                 | 25,0% | 0,05     | 0,6  |    |
| 1.3. Коэффициент абсолютной ликвидности   | 12,5% | 0                  | 0,1                 | 12,5% | 0         | 0,04                | 12,5% | 0         | 0,07                | 12,5% | 0        | 0,04 |    |
| 1.4. Коэффициент срочной ликвидности  | 12,5% | 0                  | 0,1                 | 12,5% | 0         | 0,04                | 12,5% | 0         | 0,1                 | 12,5% | 0        | 0,05 |    |
| 1.5. Ликвидность средств в обращении  | 25,0% | 0,1                | 0,9                 | 25,0% | 0,05      | 0,7                 | 25,0% | 0,1       | 1                   | 25,0% | 0,05     | 0,7  |    |
| 2. Финансовая устойчивость  | 25%   |                    |                     | 25%   |           |                     | 30%   |           |                     | 25%   |          |      |    |
| 2.1. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами.         | 25%   | 0                  | 0,8                 | 25%   | 0         | 0,8                 | 30%   | 0         | 0,8                 | 25%   | 0        | 0,5  |    |
| 2.2. Коэффициент независимости  | 21%   | 0,4                | 0,95                | 26%   | 0,2       | 0,9                 | 23%   | 0,1       | 0,9                 | 22%   | 0,1      | 0,7  |    |
| 2.3. Коэффициент обеспеченности внеоборотных активов собственным капиталом                  | 25%   | 0,6                | 1,8                 | 26%   | 0,45      | 1,5                 | 23%   | 0,15      | 1,6                 | 26%   | 0,15     | 1,3  |    |
| 2.4. Соотношение оборот. и внеоборот. капитала  | 18%   | 0,2                | 1,3                 | 11%   | 0,3       | 1,6                 | 20%   | 0,2       | 2,4                 | 15%   | 0,4      | 1,7  |    |
| 3. Рентабельность   | 25%   |                    |                     | 25%   |           |                     | 30%   |           |                     | 25%   |          |      |    |
| 3.1. Рентабельность реализации  | 30%   | 0                  | 0,3                 | 30%   | 0         | 0,2                 | 35%   | 0         | 0,3                 | 30%   | 0        | 0,25 |    |
| 3.2. Рентабельность активов (оборот. и внеобор. )   | 20%   | 0                  | 0,05                | 20%   | 0         | 0,035               | 20%   | 0         | 0,05                | 20%   | 0        | 0,05 |    |
| 3.3. Рентабельность оборотных активов   | 15%   | 0                  | 0,09                | 15%   | 0         | 0,05                | 15%   | 0         | 0,08                | 15%   | 0        | 0,08 |    |
| 3.4. Рентабельность инвестиций  | 15%   | 0                  | 0,08                | 15%   | 0         | 0,035               | 15%   | 0         | 0,07                | 15%   | 0        | 0,05 |    |
| 3.5. Рентабельность собственного капитала   | 20%   | 0                  | 0,05                | 20%   | 0         | 0,035               | 15%   | 0         | 0,06                | 20%   | 0        | 0,05 |    |
| 4. Деловая активность (оборачиваемость)   | 25%   |                    |                     | 25%   |           |                     | 20%   |           |                     | 25%   |          |      |    |
| 4.1. Период оборачиваемости активов, дней   | 20%   | 900                | 50                  | 25%   | 600       | 140                 | 15%   | 600       | 35                  | 20%   | 900      | 100  |    |
| 4.2. Период оборачиваемости текущих активов, дней   | 20%   | 35                 | 600                 | 30%   | 330       | 50                  | 20%   | 350       | 50                  | 20%   | 490      | 70   |    |
| 4.3. Соотношение обрачиваемости дебиторской задолжен.ности к оборач. кредиторской задолжен. | 20%   | 1,1                | 0,1                 | 15%   | 0,8       | 0,05                | 22%   | 0,9       | 0,05                | 20%   | 1,1      | 0,05 |    |
| 4.4. Период обрабач. дебитор. задолжен. ,дней   | 20%   | 250                | 20                  | 15%   | 160       | 10                  | 22%   | 120       | 10                  | 20%   | 350      | 35   |    |
| 4.5. Период обрабач. кредитор. задолжен. ,дней  | 20%   | 300                | 20                  | 15%   | 300       | 30                  | 22%   | 160       | 15                  | 20%   | 900      | 100  |    |

## Заключение Кредитного отдела

## 1. Краткое содержание обращения

|                               |   |
|-------------------------------|---|
| Полное наименование заявителя | ООО «КБХ»   |
| Форма участия Банка           | Кредитная линия с лимитом задолженности                                   |
| Источник кредитования         | Средства головного банка  |
| Сумма кредита                 | 7 400 000,00 рублей   |
| Срок кредита                  | 12 месяцев  |
| Желательная ставка по кредиту | 16% годовых   |
| Цель кредита                  | Пополнение оборотных средств  |
| Предлагаемое обеспечение      | Оборудование (пресс-форма литьевая), поручительство собственников бизнеса |

## 2. Краткая характеристика Заемщика — ООО «КБХ»

## Общая информация о Заемщике

- Дата государственной регистрации: 01.10.2006 г.
- ИНН 77698560, ОГРН 8750986
- Юридический и фактический адреса: СПб, ул. Мира, Н1
- Уставный капитал Общества составляет – 10 000 руб. Уставный капитал оплачен полностью.
- **Участники:**
  - 1) Иванов Виктор Иванович — 50% УК
  - 2) Петров Андрей Сергеевич — 50 % УК
- Руководящие лица: Генеральный директор – Петров А.С. (срок полномочий неограничен)
- Основной вид деятельности — производство детских автомобильных кресел безопасности

ООО «ХБК» является единственным российским производителем детских автомобильных кресел безопасности. Основными конкурентами продукции являются низкокачественная китайская продукция и дорогостоящие европейские аналоги, которые, в свою очередь, не могут удовлетворить растущие потребности российского потребителя. Принятие закона об обязательном использовании детских автомобильных кресел безопасности при перевозке детей автомобильным транспортом и грядущее увеличение штрафных санкций за нарушение указанного закона предполагает растущий спрос на данную продукцию. Изначально производство было основано в

1999 г., путем последующих реорганизаций предприятие приобрело свое сегодняшнее лицо в виде ООО «КБХ». С момента основания и до последнего времени общество занималось производством детских колясок, однако в связи с принятием закона об обязательном использовании детских автомобильных кресел безопасности при перевозке детей автомобильным транспортом, фирма, чутко реагируя на современные тенденции текущего развития потребительского спроса, сменила направление деятельности, переквалифицировав производство на детские автомобильные кресла безопасности. На сегодняшний момент общество является единственным российским производителем детских автомобильных кресел безопасности, являясь достойным конкурентом низкокачественных китайских аналогов. Процесс литья кресел производится на литейном оборудовании, принадлежащем производственной компании ЗАО «СВЭ», у которой ООО «КБХ» арендует машино-часы по Договору №26 от 01.02.2007, предоставляя свои собственные пресс-формы.

Средняя отпускная цена для оптовых покупателей составляет 970–1000 руб. Во 2 квартале 2008 года планируется увеличение цены на 10–15%.

• **Перечень открытых счетов в банках:**

| Вид счета | Номер Счета     | Наименование банка |
|-----------|-----------------|--------------------|
| Расчетный | 409388889688889 | Банк Свет          |

• **Обороты по расчетным счетам в банках за последние 12 месяцев составили (в руб.):**

| Период | Банк Свет    | Период            | Банк Свет            |
|--------|--------------|-------------------|----------------------|
|        | Сумма, руб.  |                   | Сумма, руб.          |
| мар.07 | 4 129 561.68 | окт.07            | 5 764 209.50         |
| апр.07 | 4 280 787.86 | ноя.07            | 5 836 000.86         |
| май.07 | 4 346 875.03 | дек.07            | 5 943 789.64         |
| июн.07 | 4 525 337.11 | январ.08          | 6 037 465.56         |
| июл.07 | 4 757 866.90 | фев.08            | 6 423 890.00         |
| авг.07 | 5 176 633.00 | <b>Итого</b>      | <b>62 830 917.14</b> |
| сен.07 | 5 608 500.00 | <b>Среднемес.</b> | <b>5 235 909.76</b>  |

В таблице представлены обороты по расчетным счетам ООО «КБХ» за последние 12 месяцев, очищенные от поступлений неторгового характера. Среднемесячный оборот ООО «КБХ» за последние 12 месяцев составил 5 236 тыс. руб. Карточка к расчетному счету на текущую дату отсутствуют.

По данным Отчета о прибылях и убытках, выручка компании за период 01.01.07–01.10.07 составила 40 512 тыс. руб., среднемесячная выручка – 4 501 тыс. руб. Среднемесячный оборот по р/счетам за аналогичный период составляет 40 525 тыс. руб. (4 503 тыс. руб. среднемесячно).

### 3. Анализ финансового состояния ООО «КБХ»

Анализ проводился на основании официальной бухгалтерской отчетности за период 01.10.2006–01.10.2007 гг.

#### Данные бухгалтерской отчетности:

| Наименование позиций                            |            | 1 окт.<br>06 | 1 янв<br>07  | 1 апр<br>07  | 1 июл<br>07  | 1 окт<br>07   |
|---|------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| АКТИВ   |            | тыс.<br>руб. | тыс.<br>руб. | тыс.<br>руб. | тыс.<br>руб. | тыс.<br>руб.  |
| Основные средства                               | 120        | 0            | 153          | 147          | 142          | 10 873        |
| Итого внеоборотные активы                       | 190        | 0            | 153          | 147          | 142          | 10 873        |
| Запасы  | 210        | 0            | 2 307        | 3 269        | 3 464        | 3 634         |
| сырье и материалы, МБП                          | 211        | 0            | 1 002        | 1 369        | 1 430        | 1 525         |
| готовая продукция                               | 214        | 0            | 1 305        | 1 900        | 2 034        | 2 109         |
| НДС по приобретенным ценностям                  | 220        | 0            | 13           | 21           | 179          | 513           |
| Дебиторская задолженность, сроком менее 12 мес. | 240        | 10           | 2 498        | 2 629        | 2 988        | 3 049         |
| в том числе покупатели и заказчики              |            | 0            | 2 367        | 2 593        | 2 723        | 2 967         |
| Денежные средства                               | 260        | 0            | 11           | 68           | 127          | 72            |
| Итого оборотные активы                          | 290        | 10           | 4 829        | 5 987        | 6 758        | 7 268         |
| <b>ИТОГО по АКТИВУ</b>                          | <b>300</b> | <b>10</b>    | <b>4 982</b> | <b>6 134</b> | <b>6 900</b> | <b>18 141</b> |
| ПАССИВ  |            |              |              |              |              |               |
| Уставный капитал                                | 410        | 10           | 10           | 10           | 10           | 10            |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)    | 470        | 0            | 433          | 1 090        | 1 836        | 2 755         |
| Итого капитал и резервы                         | 490        | 10           | 443          | 1 100        | 1 846        | 2 765         |
| Займы и кредиты                                 | 510        | 0            | 0            | 0            | 0            | 5 000         |
| Прочие долгосрочные обязательства               | 520        | 0            | 0            | 0            | 0            | 2 552         |
| Итого долгосрочные пассивы                      | 590        | 0            | 0            | 0            | 0            | 7 552         |
| Кредиторская задолженность                      | 620        | 0            | 4 539        | 5 034        | 5 054        | 7 824         |
| перед поставщиками и подрядчиками               | 621        | 0            | 4 133        | 4 359        | 4 410        | 6 992         |
| по оплате труда                                 | 624        | 0            | 78           | 140          | 155          | 155           |
| по социальному обеспечению                      | 625        | 0            | 20           | 37           | 41           | 41            |
| перед бюджетом                                  | 626        | 0            | 138          | 209          | 113          | 157           |
| прочие кредиторы                                | 628        | 0            | 170          | 289          | 335          | 479           |

|                             |            |           |              |              |              |               |
|-----------------------------|------------|-----------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| Итого краткосрочные пассивы | 690        | 0         | 4 539        | 5 034        | 5 054        | 7 824         |
| <b>ИТОГО по ПАССИВУ</b>     | <b>700</b> | <b>10</b> | <b>4 982</b> | <b>6 134</b> | <b>6 900</b> | <b>18 141</b> |

За анализируемый период величина суммарных активов баланса увеличилась на 18 131 тыс. руб. и по состоянию на 01.10.2007 г., общая балансовая стоимость имущества компании составила 18 141 тыс. руб. На протяжении рассматриваемого периода динамика валюты баланса достаточно ровная. Рост валюты баланса связан с основной деятельностью компании — увеличением основных средств, запасов и дебиторской задолженности в активе баланса и сумм долгосрочных займов и кредиторской задолженности в пассиве. Рост валюты баланса за анализируемый период отражает успешную, результативную работу предприятия.

Основными статьями актива баланса по состоянию на 01.10.2007 г. являются дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев (16,8% от ВБ) и запасы (20,0% от ВБ) в части оборотных активов, а также основные средства общества (59,9% от ВБ) в части внеоборотных активов.

Активы финансируются на 15,2% за счет собственных средств и на 84,8% за счет заемного капитала (из которого 41,6% — долгосрочные обязательства по займам и кредитам, 43,1% — кредиторская задолженность).

Собственный капитал организации по состоянию на 01.10.07 составляет 2 765 тыс. руб. Рост собственного капитала за анализируемый период произошел за счет увеличения нераспределенной прибыли организации на 2 755 тыс. руб.

### *Расшифровка основных средств:*

| Наименование группы ОС  | Балансовая стоимость, тыс. руб. | Начисленная амортизация, тыс. руб. | Остаточная стоимость, тыс. руб. |
|-------------------------|---------------------------------|------------------------------------|---------------------------------|
| Машины и оборудование   | 11 195,34                       | 336,10                             | 10 859,24                       |
| Прозв. и хоз. инвентарь | 15,18                           | 1,41                               | 13,77                           |
| <b>ИТОГО</b>            | <b>11 210,52</b>                | <b>337,52</b>                      | <b>10 873,00</b>                |

По состоянию на 01.10.07 г. запасы общества составили 3 634 тыс. руб. (20% от ВБ). Размер дебиторской задолженности по состоянию на 01.10.2007 г. составил 3 049 тыс. руб. (16,8% в структуре активов). Период оборачиваемости дебиторской задолженности составляет 18 дней. Зависимости от конкретных покупателей не наблюдается. Просроченная дебиторская задолженность отсутствует.

**Расшифровка наиболее крупной дебиторской задолженности на 01.10.2007 г.:**

| Наименование дебиторов | Текущая сумма, руб. | Доля в общем объеме, % | Основные поставляемые товары/услуги       | Формы и сроки оплаты              |
|------------------------|---------------------|------------------------|---|-----------------------------------|
| ООО «1»                | 877,0               | 28.76                  | Детские автомобильные кресла безопасности | б/н, отсрочка платежа 30- 60 дней |
| ООО «2»                | 544.0               | 17.84                  |   |                                   |
| ЗАО «3»                | 444.0               | 14.56                  |   |                                   |
| ОАО «4»                | 379.0               | 12.43                  |   |                                   |
| ЗАО «5»                | 308.0               | 10.10                  |   |                                   |
| ОАО «6»                | 275.0               | 9.02                   |   |                                   |
| ООО «7»                | 222.0               | 7.28                   |   |                                   |
| <b>ИТОГО:</b>          | <b>3 049.0</b>      | <b>100.00</b>          |   |                                   |

Активы баланса финансируются за счет кредиторской задолженности (43,1%) и долгосрочных займов (27,6%). Финансирование за счет собственных средств составляет 15,2%.

Собственный капитал составляет 2 765 тыс. рублей (в т.ч. уставный капитал — 10 т.р. и 2 755 тыс. руб. — нераспределенная прибыль), что составляет 15,2% валюты баланса. Чистые активы общества — положительные.

Кредиторская задолженность на 01.10.2007 г. составила 7 824 тыс. рублей (43,1% пассива баланса). Период оборачиваемости кредиторской задолженности составляет 38 дней. Просроченной кредиторской задолженности нет.

**Расшифровка наиболее крупной кредиторской задолженности на 01.10.2007 г.:**

| Наименование кредиторов | Текущая сумма, руб. | Доля в общем объеме, % | Основные приобретаемые товары/услуги, | Формы и сроки оплаты             |
|-------------------------|---------------------|------------------------|---------------------------------------|----------------------------------|
| ООО «8»                 | 1 990.0             | 26.64                  | полипропилен                          | б/н, отсрочка платежа до 30 дней |
| ООО «9»                 | 1 866.0             | 24.98                  | поролон                               |                                  |
| ЗАО «10»                | 1 434.0             | 19.19                  | ткань                                 |                                  |
| ООО «11»                | 1 394.0             | 18.66                  | ремни                                 |                                  |
| ООО «12»                | 308.0               | 4.12                   | литье                                 |                                  |
| Прочие кредиторы        | 479.0               | 6.41                   | шитье                                 |                                  |
| <b>ИТОГО:</b>           | <b>7 471.0</b>      | <b>100.00</b>          |                                       |                                  |

Крупнейшими предприятиями-кредиторами являются: ООО «8» — кампания, осуществляющая пошив чехлов, ООО «9» — поставщик ткани, ЗАО «10» — поставщик полипропилена.

«Долгосрочные обязательства» («Займы и кредиты») по состоянию на 01.10.2007 г. составили 5 000 тыс. руб. (трехлетние займы, предоставленные учредителями) или 27,6% совокупных пассивов.

По строке «Прочие долгосрочные обязательства» отражена долгосрочная задолженность поставщику ООО «Гир» за чехлы для автомобильных кресел. Сумма задолженности 2 552 тыс. руб. Отсрочка платежа — до 31.12.2009 г.

### Отчет о финансовых результатах:

| Нарастающим итогом тыс. руб.                     |          |              |               |               |               |
|--|----------|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Наименование позиций                             | 01.10.06 | 01.01.07     | 01.04.07      | 01.07.07      | 01.10.07      |
| <b>Выручка</b>                                   | <b>0</b> | <b>7 686</b> | <b>11 816</b> | <b>24 969</b> | <b>40 512</b> |
| Себестоимость реализации товаров                 | 0        | 6 820        | 10 553        | 22 305        | 36 216        |
| Валовая прибыль                                  | 0        | 866          | 1 263         | 2 664         | 4 296         |
| Управленческие расходы                           | 0        | 296          | 398           | 818           | 1 241         |
| Прибыль (убыток) от реализации                   | 0        | 570          | 865           | 1 846         | 3 055         |
| Прочие доходы и расходы                          |          |              |               |               |               |
| Прибыль (убыток) до налогообложения              | 0        | 570          | 865           | 1 846         | 3 055         |
| Текущий налог на прибыль                         | 0        | 137          | 208           | 443           | 733           |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>0</b> | <b>433</b>   | <b>657</b>    | <b>1 403</b>  | <b>2 322</b>  |
| Поквартально                                     |          |              |               |               |               |
| Наименование позиций                             | 01.10.06 | 01.01.07     | 01.04.07      | 01.07.07      | 01.10.07      |
| <b>Выручка</b>                                   | <b>0</b> | <b>7 686</b> | <b>11 816</b> | <b>13 153</b> | <b>15 543</b> |
| Себестоимость реализации товаров                 | 0        | 6 820        | 10 553        | 11 752        | 13 911        |
| Валовая прибыль                                  | 0        | 866          | 1 263         | 1 401         | 1 632         |
| Управленческие расходы                           | 0        | 296          | 398           | 420           | 423           |
| Прибыль (убыток) от реализации                   | 0        | 570          | 865           | 981           | 1 209         |
| Прочие доходы и расходы                          |          |              |               |               |               |
| Прибыль (убыток) до налогообложения              | 0        | 570          | 865           | 981           | 1 209         |
| Текущий налог на прибыль                         | 0        | 137          | 208           | 235           | 290           |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>0</b> | <b>433</b>   | <b>657</b>    | <b>746</b>    | <b>919</b>    |

Выручка от реализации за 9 месяцев 2007 года составила 40 512 тыс. руб. (3 376 тыс. руб. среднемесячно). Рост выручки компании наблюдается на протяжении всего анализируемого периода, что свидетельствует о стабильном, динамичном развитии бизнеса, результатом которого стала прибыль по итогам работы 9 месяцев 2007 г. в размере 2 322 тыс. руб.

По данным предварительной отчетности по итогам 2007 года выручка организации составила 58 056 тыс. руб. (среднемесячная — 4 838 тыс. руб.). Таким образом, по итогам 2007 года подтверждается положительная динамика в развитии бизнеса.

| ОЦЕНКА<br>ФИНАНСОВОГО<br>СОСТОЯНИЯ                    | 01.01.07      | 01.04.07      | 01.07.07      | 01.10.07      | Торговля            |      |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------------|------|
|   | 55.3          | 66.9          | 73.7          | 43.7          | Допустимые значения |      |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                                    | <b>27.19</b>  | <b>30.11</b>  | <b>38.24</b>  | <b>18.50</b>  | от                  | до   |
| Общий коэффициент ликвидности                         | 1.06          | 1.19          | 1.34          | 0.93          | 0.25                | 1.75 |
| Коэффициент текущей ликвидности                       | 0.55          | 0.54          | 0.62          | 0.40          | 0.1                 | 0.9  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                    | 0.00          | 0.01          | 0.03          | 0.01          | 0                   | 0.07 |
| Коэффициент срочной ликвидности                       | 0.00          | 0.01          | 0.03          | 0.01          | 0                   | 0.1  |
| Ликвидность средств в обращении                       | 0.55          | 0.54          | 0.62          | 0.40          | 0.1                 | 1    |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>                        | <b>35.79</b>  | <b>71.62</b>  | <b>90.18</b>  | <b>19.25</b>  |                     |      |
| Кэф-т обесп-сти тек. активов собств. обор. средствами | 0.06          | 0.16          | 0.25          | -1.12         | 0                   | 0.8  |
| Кэф-т независимости                                   | 0.09          | 0.18          | 0.27          | 0.15          | 0.1                 | 0.9  |
| Кэф-т обесп-сти внеобор. активов собств. капиталом    | 2.90          | 7.48          | 13.00         | 0.25          | 0.15                | 1.6  |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                 | 31.56         | 40.73         | 47.59         | 0.67          | 0.2                 | 2.4  |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                 | <b>82.23</b>  | <b>81.93</b>  | <b>75.82</b>  | <b>61.86</b>  |                     |      |
| Рентабельность реализации                             | 0.07          | 0.07          | 0.07          | 0.08          | 0                   | 0.3  |
| Рентабельность активов (обор. и внеобор.)             | 0.17          | 0.12          | 0.11          | 0.07          | 0                   | 0.05 |
| Рентабельность оборотных активов                      | 0.18          | 0.12          | 0.12          | 0.13          | 0                   | 0.08 |
| Рентабельность инвестиций                             | 1.91          | 0.85          | 0.51          | 0.15          | 0                   | 0.07 |
| Рентабельность собственного капитала                  | 1.91          | 0.85          | 0.51          | 0.40          | 0                   | 0.06 |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость)</b>           | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> |                     |      |
| Период оборачиваемости активов, дней                  | 29.88         | 42.33         | 45.09         | 74.11         | 600                 | 35   |

|  |       |       |       |       |     |      |
|--|-------|-------|-------|-------|-----|------|
| Период оборачиваемости тек. активов, дней  | 28.96 | 41.19 | 44.09 | 41.51 | 350 | 50   |
| Период оборачиваемости готовой продукции и товаров, дней                                 | 7.81  | 12.21 | 13.61 | 12.26 |     |      |
| Длительность операционного цикла (для сведения)  | 29.92 | 38.32 | 39.48 | 36.06 |     |      |
| Соотношение оборачиваемости дебит. задолженности к оборачиваемости кредит. задолженности | 0.55  | 0.54  | 0.56  | 0.47  | 0.9 | 0.05 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности   | 15.01 | 19.53 | 19.43 | 17.87 | 120 | 10   |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности  | 27.17 | 36.46 | 34.90 | 38.11 | 160 | 15   |

### ***Ликвидность и платежеспособность***

Коэффициент общей ликвидности находится в пределах допустимых значений. По состоянию на 01.10.07 коэффициент общей ликвидности равен 0,93, т.е. в предприятие за счет оборотных активов способно выполнять краткосрочные обязательства на 93%. Коэффициенты текущей, абсолютной, срочной ликвидности и ликвидности средств в обращении на протяжении всего анализируемого периода находятся в пределах нормативных значений.

### ***Финансовая устойчивость***

В течение рассматриваемого периода показатели финансовой устойчивости в целом находятся в пределах допустимых значений. Коэффициент независимости (платежеспособности) в течение анализируемого периода колеблется от 0,09 до 0,27, т.е. доля собственного капитала в имуществе фирмы колеблется от 9% до 27%. Доля заемного капитала достаточно высока — 73%–91%. Коэффициент обеспеченности текущих активов собственными оборотными средствами и соотношение оборотного и внеоборотного капитала находятся вне пределов нормативных значений, т.к. собственный капитал в обороте отсутствует.

### ***Рентабельность***

Деятельность организации на протяжении всего рассматриваемого периода прибыльна. Уровень показателей рентабельности находится в пределах нормативных значений. Рентабельность реализации составляет 8%, т.е. на каждый 1 руб. реализованной продукции организации получила 8 коп. прибыли.

### ***Деловая активность***

Средняя продолжительность оборота дебиторской задолженности в анализируемом периоде составляет от 15 до 20 дней (при норме от 35 до 350

дней). Средняя продолжительность оборота кредиторской задолженности составляет от 27 до 36 дней (при норме от 100 до 900 дней). Оборачиваемость всех активов составляет в анализируемом периоде от 30 до 74 дней (при норме от 100 до 900).

Снижение показателя оценки финансового состояния на последнюю отчетную дату объясняется изменениями, произошедшими в структуре баланса: увеличением доли внеоборотных активов в связи с постановкой на баланс приобретенного оборудования и увеличении доли долгосрочных заимствований, и, как следствие, увеличение зависимости от заемных источников.

### **4. Описание проекта**

Полученные средства пойдут на пополнение оборотных средств, в частности на закупку сопутствующих материалов для производства детских кресел (ткань, ремни, полипропилен).

Производственный цикл на предприятии длится два месяца: в начале первого месяца закупается сырье, в конце первого месяца на расчетный счет поступает примерно 50 % денег от покупателей, в течение второго месяца поступают оставшиеся от продажи деньги. Таким образом, образуется кассовый разрыв, для покрытия которого необходимы кредитные средства.

Указанная сумма кредита рассчитана исходя из текущих потребностей рынка, возможностей по закупкам (согласно достигнутым договоренностям) и возможностям по реализации (согласно достигнутым договоренностям) на основе тщательного анализа потребительского спроса.

### **5. Источники погашения кредита и уплаты процентов и/или комиссии**

Источником погашения кредита будет являться выручка, полученная от текущей деятельности организации.

Гашение основного долга определяется в соответствии со следующим графиком:

2 500 000,00 рублей — в конце 10-го месяца кредитования

2 500 000,00 рублей — в конце 11-го месяца кредитования

2 400 000,00 рублей — в конце срока кредитования.

При невыполнении заемщиком условий кредитного договора по уплате процентов предусматривается оплата 0,1% за каждый день просрочки.

За несвоевременный возврат кредита устанавливается процентная ставка в размере процентной ставки по кредиту, а также пени в размере процентной ставки по кредиту.

Представленные данные прогноза движения денежных средств подтверждают возможность обслуживания кредита (в конце настоящего *Заключения*).

## 6. Характеристика предполагаемого обеспечения

В качестве обеспечения по кредиту предлагаются: основные средства (пресс-форма литьевая, дата производства — 2007 год), принадлежащие на праве собственности ООО «КБХ». Рыночная стоимость оборудования согласно Отчету об оценке ООО «Х» (№1 от 15.12.07г.) составляет 12 500 000,00 руб. (без НДС).

**Расчет достаточности предлагаемого залога представлен в таблице ниже:**

|   |                     |
|---|---------------------|
| Рыночная стоимость залога, руб.                         | 12 500 000.00       |
| Сумма испрашиваемого кредита, руб.                      | 7 400 000.00        |
| Период пользования, дней                                | 365                 |
| Процентная ставка, % годовых                            | 16.00%              |
| Сумма начисленных процентов за период пользования, руб. | 1 181 199.32        |
| Поправочный коэффициент                                 | 0.70                |
| <b>Min необходимая сумма обеспечения, руб.</b>          | <b>8 581 199.32</b> |
| <b>Залоговая стоимость обеспечения, руб.</b>            | <b>8 750 000.00</b> |

Таким образом, из таблицы видно, что предлагаемого в качестве залога имущества достаточно для покрытия суммы испрашиваемого кредита и процентов по нему за весь срок кредитования. Более подробная информация о предоставляемом обеспечении представлена в заключении по залогу. Компания готова застраховать имущество, предоставленное в залог Банку, на условиях Банка и на срок не менее срока действия кредита плюс три месяца, а в случае изменений условий кредитного договора, продлить срок действия договора страхования по первому требованию Банка.

## 7. Кредитная история

Кредитная история у компании отсутствует.

## 8. Действующие кредиты

Компания имеет обязательства по договору финансовой аренды (лизинга) пресс форму литьевой №100-ТО от 15 августа 2007 г. В соответствии с Договором ежемесячный лизинговый платеж составляет 454 212,78 руб. Дата

уплаты — 20-е число календарного месяца. Дата окончательного расчета по Договору — 20.08.2010г.

## 9. Неэкономические предпосылки выдачи кредита

Учитывая незначительный штат сотрудников – 13 человек, ООО «КБХ» не нуждается в зарплатном проекте, внешнеэкономической деятельности не ведет, услуга по кредитованию, запрашиваемая фирмой – в данный момент единственный необходимый дополнительный продукт для успешного развития бизнеса. В случае принятия положительного решения, организация готова перевести значительную часть оборотов на р/с, открытый в Банке.

## 10. Вывод и предложение

Кредитный отдел считает возможным предоставить ООО «КБХ» кредитные ресурсы в Банке в размере 7 400 000,00 рублей на следующих условиях:

|  |   |
|--|---|
| Наименование клиента   | ООО «КБХ»   |
| <b>Условия кредитной сделки</b>  |   |
| <i>Существенные условия</i>  |   |
| Вид продукта   | Кредитная линия с лимитом задолженности   |
| Цель   | Пополнение оборотных средств  |
| Сумма лимита   | 7 400 000,00 (Семь миллионов четырехста тысяч рублей)   |
| Валюта   | Российский рубль  |
| Ограничение срока выдачи кредитов (в днях с момента подписания договора о предоставлении кредита)<br>Другое условие выдачи кредита | В течение срока действия кредитного договора  |
| График погашения основного долга (сумма, сроки)  | 10-й месяц кредитования – 2 500 000,00 рублей<br>11-й месяц кредитования – 2 500 000,00 рублей<br>12-й месяц кредитования – 2 400 000,00 рублей |
| Возможность досрочного погашения кредита   | Предусмотрена   |
| Процентная ставка  | 16,0% годовых   |
| Срок уплаты процентов  | Не позднее 10-го числа каждого месяца   |
| Процентная ставка по штрафам   | 13,5% годовых по просрочке основного долга;   |

|   |   |
|---|---|
|   | Пени по просрочке 13,5% годовых; 0,1% за каждый день просрочки процентов          |
| <b>Обеспечение</b>  |   |
| Наименование залогодателя   | ООО «КБХ»   |
| Предмет залога  | Пресс форма литевая   |
| Вид залога  | Основные средства   |
| Оценка залога, оценочная компания   | ООО «Рай»   |
| Рыночная стоимость  | 12 500 000,00 рублей  |
| Залоговый коэффициент   | 0,7   |
| Залоговая стоимость предмета залога   | 8 750 000,00 рублей   |
| Страхование предмета залога, наименование страховой компании                        | В страховой компании, удовлетворяющей требованиям Банка.                          |
| Сроки страхования (указываются от даты подписания кредитного договора)              | В течение 3-х рабочих дней с момента заключения кредитного договора               |
| Срок действия страхового полиса   | На срок кредита + 3 месяца  |
| Отлагательные условия   | Нет   |
| Акта проверки предмета залога (требуется или нет)                                   | Требуется   |
| Наличие заключения залоговой Службы Банка   | Требуется   |
| Прочие условия  | Контроль залога силами Филиала, периодичность контроля – не реже 1 раза в квартал |
| <b>Поручительство</b>   | Иванов Виктор Иванович  |
| Вид ответственности поручителя  | Солидарная  |
| Согласие супруга(и) поручителя - физ. лица  | Требуется   |
| Отлагательные условия оформления  | Не устанавливаются  |
| <b>Поручительство</b>   | Петров Андрей Сергеевич   |
| Вид ответственности поручителя  | Солидарная  |
| Согласие супруга(и) поручителя - физ. лица  | Требуется   |
| <b>Прочие условия</b>   |   |
| Минимальный уровень ежеквартального кредитового оборота в Банке                     | В размере не менее 9 000 0000,00 руб. ежеквартально, начиная с 01.04.08           |
| Процентная ставка при невыполнении условий поддержания кредитовых оборотов по счету | 18,0% годовых   |

## Анализ кредитных рисков

|  |  |
|--|--|
| Срок установления  |  |
| Безакцептное списание<br>Наименование Банков<br>Сроки предоставления соглашений                    | Банк Свет<br>В течение 1 мес. со дня подписания<br>кредитного договора |
| <b>Другие особые условия</b>   | -  |
| <b>Категория качества ссуды (процент резервирования)</b>   | I (0% резерва)   |
| Основание для установления категории качества<br>Положение №254-П ЦБ РФ<br>Положение №283-П        | Финансовое положение – «хорошее»<br>Обслуживание долга – «хорошее»     |
| Отраслевая принадлежность  | Оптовая торговля   |
| Связанность, заинтересованность с Банком сделки  | Нет  |
| Наличие группы связанных заемщиков (перечислить)   | Нет  |
| Сумма принятых КК решений на клиента (Группу))   | 0,00 рублей  |
| Сумма решений КК, с учетом принимаемого решения  | 7 400 000,00 рублей  |
| Соблюдение норматива максимального размера риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков | Да   |
| Необходимость одобрения сделки уполномоченным органом управления Банка                             | Не требуется   |

**Прогноз движения денежных средств ООО «КБХ» на период кредитования, тыс. руб.**

[illegible]

Анализ кредитных рисков

|     |   |        |        |        |        |        |        |        |        |        |        |     |
|-----|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|-----|
| 5.6 | амортизация   | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67     | 67  |
| 5.7 | операционные расходы                                  | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6      | 6   |
| 5.8 | прочие затраты  | 123    | 123    | 123    | 43     | 43     | 43     | 43     | 43     | 43     | 43     | 43  |
| 6   | Расходы по инвестиционной деятельности                | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0   |
| 7   | Расходы по финансовой деятельности:                   | 63     | 551    | 554    | 551    | 554    | 554    | 551    | 554    | 551    | 554    | 554 |
| 7.1 | в т. ч. погашение кредитов                            | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0   |
| 7.2 | погашение процентов по кредитам                       | 63     | 97     | 100    | 97     | 100    | 100    | 97     | 100    | 100    | 97     | 100 |
| 7.3 | лизинговые платежи                                    | 0      | 454    | 454    | 454    | 454    | 454    | 454    | 454    | 454    | 454    | 454 |
| 7.4 | прочие финансовые вложения                            | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0      | 0   |
| III | ИТОГО расход=5+6+7:                                   | 17 446 | 16 599 | 12 186 | 12 492 | 12 449 | 12 610 | 12 724 | 13 035 | 13 289 | 13 226 |     |
| IV  | Остаток денежных средств на конец периода IV=I+II-III | 52     | 13     | 37     | 70     | 24     | 77     | 179    | 97     | 94     | 433    |     |

## Продолжение таблицы

| №                                   | Наименование показателей                                     | янв.09        | фев.09        | мар.09        | ИТОГО          |
|-------------------------------------|--|---------------|---------------|---------------|----------------|
| <b>I</b>                            | <b>Остаток денежных средств на начало периода</b>            | <b>433</b>    | <b>1 418</b>  | <b>642</b>    | <b>-</b>       |
| <b>Поступление денежных средств</b> |  |               |               |               |                |
| <b>2</b>                            | <b>Поступления от основной деятельности, в т.ч.</b>          | <b>13 480</b> | <b>13 652</b> | <b>13 662</b> | <b>169 832</b> |
| 2.1                                 | поступления от реализации продукции, работ, услуг            | 13 480        | 13 652        | 13 662        | 169 832        |
| <b>4</b>                            | <b>Поступления от финансовой деятельности</b>                | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>7 400</b>   |
| 4.1                                 | привлечение кредитов Банков                                  | 0             | 0             | 0             | 7 400          |
| <b>II</b>                           | <b>ИТОГО поступлений=2+3+4</b>                               | <b>13 480</b> | <b>13 652</b> | <b>13 662</b> | <b>177 232</b> |
|                                     | <b>Всего денежных средств (I+II)</b>                         | <b>13 914</b> | <b>15 070</b> | <b>14 304</b> | <b>180 421</b> |
| <b>Расход денежных средств</b>      |  |               |               |               |                |
| <b>5</b>                            | <b>Расходы от основной деятельности:</b>                     | <b>11 941</b> | <b>10 177</b> | <b>9 947</b>  | <b>163 084</b> |
| 5.1                                 | в т. ч. материалы, комплектующие, зап. части                 | 11 296        | 9 520         | 9 250         | 154 631        |
| 5.2                                 | затраты по оплате труда                                      | 126           | 126           | 126           | 1 782          |
| 5.3                                 | затраты на соц. нужды  | 38            | 38            | 38            | 525            |
| 5.4                                 | расчеты с бюджетом по налогам и сборам                       | 315           | 327           | 367           | 3 748          |
| 5.5                                 | административные расходы                                     | 50            | 50            | 50            | 650            |
| 5.6                                 | амортизация  | 67            | 67            | 67            | 871            |
| 5.7                                 | операционные расходы   | 6             | 6             | 6             | 78             |
| 5.8                                 | прочие затраты   | 43            | 43            | 43            | 799            |
| <b>6</b>                            | <b>Расходы по инвестиционной деятельности</b>                | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>       |
| <b>7</b>                            | <b>Расходы по финансовой деятельности:</b>                   | <b>554</b>    | <b>4 251</b>  | <b>4 203</b>  | <b>14 046</b>  |
| 7.1                                 | в т. ч. погашение кредитов                                   | 0             | 3 700         | 3 700         | 7 400          |
| 7.2                                 | погашение процентов по кредитам                              | 100           | 97            | 49            | 1 198          |
| 7.3                                 | лизинговые платежи   | 454           | 454           | 454           | 5 448          |
| 7.4                                 | прочие финансовые вложения                                   | 0             | 0             | 0             | 0              |
| <b>III</b>                          | <b>ИТОГО расход=5+6+7:</b>                                   | <b>12 495</b> | <b>14 428</b> | <b>14 150</b> | <b>177 130</b> |
| <b>IV</b>                           | <b>Остаток денежных средств на конец периода IV=I+II-III</b> | <b>1 418</b>  | <b>642</b>    | <b>155</b>    | <b>-</b>       |

### **Выводы Кредитного подразделения**

Кредитный отдел считает возможным предоставить ООО «КБХ» кредитные ресурсы в Банке в размере 7 400 000,00 рублей на вышеуказанных условиях.

По итогам работы ООО «КБХ» за период с 01.10.06 г. по 01.10.07 г. можно сделать вывод, что организация на протяжении рассматриваемого периода развивается динамично, эффективно, в рамках года устойчиво растет выручка и, как следствие, прибыль, в рамках анализируемого периода отмечен рост собственного капитала, что подтверждает инвестирование прибыли предприятия в развитие бизнеса. Финансовое состояние Заемщика составляет 43,7 балла (среднее значение за год — 59,9 балла), что позволяет классифицировать финансовое состояние предприятие как хорошее. Учитывая, значения финансовых показателей, растущую выручку от текущей деятельности по сравнению с предыдущим годом положительную кредитную историю в Банке, указанный кредит можно отнести к I категории качества.

01.12.2009 г.

Начальник Кредитного подразделения

Гом Н.В.

Исп. Главный экономист Кредитного подразделения

Смирнова О.Н.

**Комментарии к Заключению**

*Получив такое заключение, можно смело отправлять его на доработку, например, в такой форме:*

**МЕМО №1 от «\_\_» \_\_\_\_ г.**

**Касательно** предоставления кредита ООО «КБХ» в сумме 7 400,00 тыс. руб., в форме КЛЛЗ, сроком на 12 месяцев, под залог оборудования (пресс-форма), необходимо предоставить следующую информацию:

1. Сравнительный анализ цен и товара (его отличия) основных конкурентов Заемщика.
2. Наличие аффилированности компании ЗАО «СВЭ» с Заемщиком (оформить запрос в СЭБ, проанализировать финансовую отчетность и учредительные документы, в т.ч. в целях выявления заинтересованности в сделке).
3. Информацию о потенциальных покупателях залога, сравнительный анализ текущих рыночных цен на аналогичные залогоу пресс-формы со ссылками на источники информации.
4. Технический паспорт на пресс-формы.
5. Степень унификации и модификации оборудования (на сколько быстро Банк сможет реализовать залог без литейного оборудования).
6. Обосновать потребность в запрашиваемой сумме кредита и график погашения кредита.
7. Учитывая, что компания на рынке чуть больше года, проверить через СЭБ основных контрагентов, доля которых в оборотно-сальдовых ведомостях по 60 и 62 счету за последний квартал составляет более 10%.
8. Предоставить договор аренды оборудования, договор лизинга, договора с контрагентами и оборотно-сальдовую ведомость за 3-й кв. 07 г. и за ноябрь 2007 г. по сч. 60, 62, 40, 41, 43.
9. Предоставить адекватный прогноз движения денежных средств (выручка необоснованно завышена; не предусмотрены расходы по погашению кредита в соответствии с предлагаемым графиком; существенно занижены расходы по заработной плате), обосновать резкое увеличение выручки в апреле 08г.

**Вывод:** К рассмотрению проекта целесообразно вернуться после его доработки по вышеуказанным направлениям. При этом ДКР отмечает высокие риски обеспечения. Целесообразно рассмотреть вопрос о предоставлении заемщиком другого, более ликвидного залога.

**Риск-менеджер Крылов С.В.**

*Приложение №3 к Главе 2***Заключение Залоговой службы**

Заключение о целесообразности принятия в качестве обеспечения основных средств, предлагаемых ООО «ГП» в качестве обеспечения возврата кредита.

**1. Залог основных средств, принадлежащих ООО «ГП»**

Имущество, предлагаемое в залог, представляет собой оборудование, предназначенное для производства древесных гранул.

Основное оборудование включает в себя:

- участок входного оборудования;
- участок сушильного оборудования;
- участок доизмельчения;
- участок гранулирования;
- участок складирования.

Оборудование находится в рабочем состоянии. Предмет залога находится по адресу: СПб, ул. Рима, пом. Н2.

| №             | Наименование                                      | Заводской №                        | Дата выпуска | Рыночная стоимость, руб. | Дисконт % | Залоговая стоимость, руб. |
|---------------|---|------------------------------------|--------------|--------------------------|-----------|---------------------------|
| 1             | Линия по производству древесных гранул (5 частей) | 66255, 66256, 568138, 66259, 66258 | 2003         | 61 000 000,00            | 0,5       | 30 500 000,00             |
| <b>ИТОГО:</b> |   |                                    |              | <b>61 000 000,00</b>     |           | <b>30 500 000,00</b>      |

**2. Документы подтверждающие право собственности**

- Контракт №FRS-1 от 19.06.03г. с Фирмой СПРРО
- Приложение №2 к контракту №FRS-1от 19.06.03 г. с Фирмой СПРРО
- Дополнение №1 к контракту №FRS-1 от 19.06.03 г. с Фирмой СПРРО
- Контракт №GRP-2 от 20.12.07 г. с Фирмой АНД
- ГТД №39962232 от 09.03.04 г.

**3. Расчет достаточности по оборудованию принадлежащему ООО «ГП»**

|   |                      |
|---|----------------------|
| Рыночная стоимость залога, руб.           | 61 000 000,00        |
| <b>Сумма испрашиваемого кредита, руб.</b> | <b>24 800 000,00</b> |
| Период пользования, дней                  | 365                  |

|   |               |
|---|---------------|
| Процентная ставка, % годовых                            | 23,00%        |
| Сумма начисленных процентов за период пользования, руб. | 5 688 415,30  |
| Поправочный коэффициент                                 | 0,50          |
| Min необходимая сумма обеспечения, руб.                 | 30 488 415,30 |
| Залоговая стоимость обеспечения, руб.                   | 30 500 000,00 |

**Отношение Залогодателя к страхованию Предмета залога в рекомендованных Банком страховых компаниях.**

Заявитель согласен на страхование предмета залога на условиях банка. Страхование будет осуществляться в ОАО «КС».

**График проверок предмета залога:** ежеквартальный.

#### **4. Комментарии Залоговой службы**

Производственное помещение: помещение, в котором находится производственная линия, является обеспечением по договору ипотеки с ОАО «РТП банк». В случае неуплаты кредита компанией ООО «ГП», ОАО «РТП банк» выставит на реализацию помещение, в котором находится оборудование, что может привести к дополнительным расходам Банка по демонтажу, перевозке и аренде площадей для хранения оборудования.

Демонтаж оборудования: Т.к. оборудование представляет собой мини-завод, демонтаж данного оборудования должен проводиться только представителями фирмы производителя. В среднем демонтаж оборудования может составлять от 7% до 10% от рыночной стоимости (от 4 000 000,00 руб. до 6 000 000,00 руб.).

Аренда площадей: Т.к. оборудование габаритное, то для его размещения необходимы сухие, отапливаемые и охраняемые помещения около 200 кв.м. Стоимость аренды может составить от 80 000,00 руб. до 100 000,00 руб. в месяц, охраны от 50 000,00 руб. до 60 000,00 руб.

Предоставляемое в залог оборудование является индивидуальным и исполняется на заказ. Реализация имущества в настоящих условиях рынка может занять от 6 месяцев и до 1 года (более 180 дней).

#### **5. Определение реальной стоимости оборудования**

Согласно отчету №Т1 от 05.02.09 г. ООО «Мит» оценка оборудования ООО «ГП» производилась только затратным подходом. Сравнительный и доходный подход не применялись в связи с тем, что оборудование является уникальным и информации по продаже идентичного оборудования найдено не было. Следовательно, данное оборудование приемлемо в качестве обеспечения по испрашиваемому кредиту, только по ликвидационной стоимости,

которая составляет 34 000 000,00 руб. и с применением поправочного коэффициента 0,3.

|   |                      |
|---|----------------------|
| Рыночная стоимость залога, руб.                         | 34 000 000,00        |
| <b>Сумма испрашиваемого кредита, руб.</b>               | <b>8 250 000,00</b>  |
| Период пользования, дней                                | 365                  |
| Процентная ставка, % годовых                            | 23,00%               |
| Сумма начисленных процентов за период пользования, руб. | <b>1 892 315,57</b>  |
| Поправочный коэффициент                                 | 0,30                 |
| <b>Min необходимая сумма обеспечения, руб.</b>          | <b>10 142 315,57</b> |
| <b>Залоговая стоимость обеспечения, руб.</b>            | <b>10 200 000,00</b> |

Рыночная стоимость предмета залога составляет 34 000 000,00 руб., залоговая 8 250 000,00 (поправочный коэффициент 0,3).

Начальник Залоговой службы

Усатов Н.И.

15.05.2009.

#### **Комментарии к Заключению**

*В данном случае, риск-менеджер должен указать в своем заключении, что предоставление кредита возможно, при условии передачи в залог всего производственного комплекса, включающего в себя объекты недвижимости, в которых находится залог и оборудование, которое входит в производственную линию (линия по обработке сырья).*

*Приложение №4 к Главе 2*

**Заключение Юридического отдела**

Юридическая экспертиза проведена на основании документов, представленных ООО «Хот» — Заемщик, ООО «Тец» — Поручитель, Феоновым С.Н — Поручитель.

В качестве обеспечения выступает:

залог объекта недвижимости: земельного участка (кадастровый номер 70:30:5000:0), расположенного по адресу: СПб, ул. Крата, литер А, пом. 5, принадлежащего на праве собственности Феонову С.Н.

поручительство ООО «Тец» и Феонова С.Н.

Основание для проведения юридической экспертизы — Служебная записка начальника отдела корпоративного кредитования Прянова И.И. от 18.10.2007 г.

**1. Юридическая экспертиза документов ООО «Хот» (далее в разделе — «Общество», «Заемщик»)**

Документы по Обществу представлены в полном объеме. Все представленные копии заверены надлежащим образом.

1.1. Общество создано в форме общества с ограниченной ответственностью в соответствии с ФЗ Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98 г., согласно Решению участника от 07.02.1997 г., зарегистрировано Регистрационной палатой г. Санкт-Петербурга 12.02.1997 г. (Свидетельство о государственной регистрации №63003 от 12.02.1997 г.), и внесено в ЕГРЮЛ за ОГРН 1027802523579, что подтверждается свидетельством о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, зарегистрированном до 01 июля 2002 года серии 78 №001276000, выданным ИМНС РФ по Калининскому району г. Санкт-Петербурга 08.12.2002 г. и выпиской из ЕГРЮЛ от 17.10.2007 г., выданной межрайонной инспекцией ФНС РФ №11 Санкт-Петербурга.

Единственным участником Общества является физическое лицо г-н Феонов С.Н., что следует из представленных учредительных документов Общества и выписки из ЕГРЮЛ от 17.10.2007 г., выданной межрайонной инспекцией ФНС РФ №11 Санкт-Петербурга.

1.2. В соответствии с п. 1.2. Устава Общества, (в новой редакции, утвержденной Решением единственного участника 16.06.1999 г.), зарегистрированного решением Регистрационной палаты г. Санкт-Петербурга (№ 150020 от 13.07.1999 г.), с учетом внесенных в него изменений, зарегистри-

рованных ИМНС РФ по Калининскому району г. Санкт-Петербурга 02.09.2004 г. (ГРН 2000006028015) далее — «Устав» и п. 1 ст. 49 Гражданского кодекса РФ, можно сделать вывод о том, что Общество обладает общей правоспособностью, следовательно, имеет право заключить кредитный договор с Банком.

Представленная выписка из ЕГРЮЛ от 17.10.2007 г. свидетельствует об отсутствии иных изменений в Устав Общества, кроме тех, которые представлены.

Органами управления Общества согласно положениям Устава Общества являются: Общее собрание участников и Генеральный директор.

В соответствии с п. 8.13. Устава Общества руководство текущей деятельностью Общества осуществляет Генеральный директор, в том числе без доверенности совершает от имени Общества сделки в соответствии с полномочиями, предоставленными ему подпунктом 8.13.3 пункта 8.13 Устава. Устав Общества не содержит ограничений полномочий Генерального директора, кроме ограничений, предусмотренных действующим законодательством РФ. В соответствии с положениями Устава Общества Генеральный директор избирается Общим собранием участников Общества на срок 3 года (подпункт 8.13.1. пункта 8.13 Устава Общества). Обществом представлено:

Решение единственного участника Общества от 21.02.2006 г об избрании генеральным директором Общества г-на Феонова С.Н.

1.3. В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете» Кредитный договор должен также подписать Главный бухгалтер Общества. Обязанности Главного бухгалтера Общества возложены на Генерального директора г-на Феонова С.Н. согласно Приказу №12 от 23.02.2006 г.

1.4. Согласно служебной записке начальника отдела корпоративного кредитования г-на Прянова И.И. от 18.10.2007 г:

процентное соотношение суммы кредита и процентов за пользование кредитом (за весь период кредитования) и балансовой стоимости имущества Общества по состоянию на 01.10.2007 г. составляет 32 %.

в настоящее время не имеется сделок, заключенных между Обществом и Банком.

Следовательно, кредитный договор является для Общества крупной сделкой. Однако в связи с тем, что Общество состоит из одного участника, который одновременно осуществляет функции единоличного исполнительного органа, по нашему мнению, для совершения сделки не требуется оформления отдельного решения участника Общества о заключении кредитной сделки.

1.5. В соответствии с п. 6 ст. 45 федерального закона «Об обществах с ограниченной ответственностью», к Обществам, состоящим из одного участника, который одновременно осуществляет функции единоличного исполнительного органа, требования действующего законодательства, регламентирующие порядок заключения сделок, в совершении которых имеется заинтересованность, не применяется.

1.6. Проект кредитного договора на юридическую экспертизу не представлен.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

кредитная сделка не противоречит действующему законодательству Российской Федерации;

Общество обладает правоспособностью для совершения кредитной сделки;

генеральный директор г-н Феонов С.Н. обладает полномочиями, достаточными для совершения сделки от имени Общества;

сделка может быть совершена.

## **2. Юридическая экспертиза документов ООО «Тец» (далее в разделе — «Общество», «Поручитель»)**

Документы по Обществу представлены не в полном объеме. Не представлены следующие документы:

Выписка из ЕГРЮЛ.

Решение единственного участника о заключении сделки поручительства.

Все представленные копии заверены надлежащим образом.

2.1. Общество создано в форме общества с ограниченной ответственностью в соответствии с ФЗ Гражданским кодексом РФ, Федеральным законом №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98 г., зарегистрировано Регистрационной палатой г. Санкт-Петербурга 28.12.2001 г. (Свидетельство о государственной регистрации №100009 от 28.12.2001 г.), и внесено в ЕГРЮЛ за ОГРН 1000000010393, что подтверждается свидетельством о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, зарегистрированном до 01 июля 2002 года серии 78 №000964007, выданным ИМНС РФ по Калининскому району г. Санкт-Петербурга 30.01.2003 г.

Единственным участником Общества является физическое лицо — г-н Феоктистов С.Н., что следует из представленных учредительных документов

Общества, однако в связи с не предоставлением выписки из ЕГРЮЛ невозможно подтвердить указанные выводы.

2.2. В соответствии с п. 1.2. Устава Общества, зарегистрированного решением Регистрационной палаты г. Санкт-Петербурга (№ 170000 от 28.12.1999 г.), с учетом внесенных в него изменений, зарегистрированных ИМНС РФ по Калининскому району г. Санкт-Петербурга 07.09.2004 г. (ОГРН 2047000028466) далее — «Устав» и п. 1 ст. 49 Гражданского кодекса РФ, можно сделать вывод о том, что Общество обладает общей правоспособностью, следовательно, имеет право заключить договор поручительства с Банком.

В связи с непредставлением на рассмотрение выписки из ЕГРЮЛ не представляется возможным удостовериться в отсутствии изменений в учредительных документах Общества.

Органами управления Общества согласно положениям Устава Общества являются: Общее собрание участников и Генеральный директор.

В соответствии с п. 8.13. Устава Общества руководство текущей деятельностью Общества осуществляет Директор, в том числе без доверенности совершает от имени Общества сделки в соответствии с полномочиями, предоставленными ему подпунктом 8.13.2 пункта 8.13 Устава. Устав Общества не содержит ограничений полномочий Директора, кроме ограничений, предусмотренных действующим законодательством РФ. В соответствии с положениями Устава Общества Директор избирается Общим собранием участников Общества на срок 2 года (подпункт 8.13.1. пункта 8.13 Устава Общества).

Обществом представлено Решение единственного участника №7 Общества от 11.07.2007 г. об избрании Директором Общества г-на Маликова О.И.

2.3. Главным бухгалтером Общества назначена г-жа Стешина О.О. согласно Приказу №1 от 01.05.2003 г.

2.4. Согласно служебной записке начальника отдела корпоративного кредитования г-на Прянова И.И. от 18.10.2007 г:

процентное соотношение суммы обязательств, обеспечиваемых договором поручительства, и балансовой стоимости имущества Общества по состоянию на 01.10.2007 г. составляет более 100 %;

в настоящее время не имеется сделок, заключенных между Обществом и Банком. Следовательно, договор поручительства является для Общества крупной сделкой и может быть заключен директором Общества при наличии решения участника Общества о заключении этой сделки.

Вместе с тем не представлено решение единственного участника Общества о заключении договора поручительства.

2.5. Заинтересованность лиц, указанных в статье 45 ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью», в совершении Кредитной сделки отсутствует, что следует из списка аффилированных лиц Банка на 30.06.2007 г.

2.6. Проект договора поручительства на юридическую экспертизу не представлен.

### **ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

Сделка поручительства не противоречит действующему законодательству Российской Федерации.

Общество обладает правоспособностью для совершения сделки.

Вместе с тем вывод о возможности совершения сделки не представляется возможным сделать в связи с наличием следующего риска:

Риска признания сделки недействительной на основании ст. 174 ГК РФ, совершенной единоличным исполнительным органом (генеральным директором) с превышением своих полномочий. Указанный риск возникает в связи с непредоставлением:

выписки из единого государственного реестра юридических лиц;

решение единственного участника Общества о заключении сделки поручительства.

В связи с этим нельзя исключить того, что в Устав Общества могли быть внесены изменения, предусматривающие изменения в составе участников Общества и предусматривающие ограничения полномочий единоличного исполнительного органа (генерального директора, директора и т.д.) в части совершения сделок. В этом случае сделки, заключенные единоличным исполнительным органом с превышением полномочий, могут быть признаны судом недействительными по иску заинтересованной стороны на основании ст. 174 ГК РФ. Следовательно, Банку будет отказано в удовлетворении иска к Обществу, предъявленного в рамках обеспечительной сделки, что повлечет утрату обеспечения в виде поручительства.

### **3. Феонов Сергей Николаевич (далее – «Залогодатель» «Поручитель»)**

Согласно копии паспорта серии 40 05 756756, выданного 78 отделом милиции Центрального района Санкт-Петербурга 05.07.2005 г., заверенного Феоновым С.Н., Поручитель:

является гражданином Российской Федерации;

зарегистрирован по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Круглова, д.23, корп.2 кв. 3;

состоит в зарегистрированном браке с Лукиш О.В.

В связи с этим рекомендуем (при заключении договора поручительства):

либо заключить трехсторонний договор, подписываемый Банком, Поручителем и супругой;

либо получить нотариально удостоверенное согласие супруги Поручителя на заключение договора поручительства с Банком, содержащее существенные условия договора поручительства;

либо получить согласие супруги Поручителя на заключение договора поручительства с Банком, выполненное в присутствии сотрудника Банка в простой письменной форме на договоре поручительства.

Целесообразность заключения трехстороннего договора либо получения согласия супруги Поручителя обусловлена следующим.

В соответствии с п. 1 ст. 45 Семейного Кодекса РФ, по обязательствам Поручителя взыскание может быть обращено лишь на принадлежащее ему имущество. При недостаточности этого имущества кредитор вправе требовать выдела доли Поручителя, которая причиталась бы ему при разделе общего имущества супругов, для обращения на нее взыскания. При этом положения п. 2 ст. 45 Семейного Кодекса РФ предусматривают возможность обращения взыскания на общее имущество супругов по общим обязательствам супругов. При недостаточности этого имущества супруги несут по указанным обязательствам солидарную ответственность имуществом каждого из них. В связи с этим, в целях создания правового основания для обращения взыскания как на личное имущество супруга Поручителя, так и на общее имущество супругов, необходимо заключить трехсторонний договор поручительства.

Кроме того, нельзя исключить возможности признания судом договора поручительства недействительной сделкой на основании п. 2 ст. 35 СК РФ по мотивам отсутствия согласия супруги Поручителя на заключение договора, поскольку договор поручительства может быть признан судом сделкой по распоряжению имуществом в силу того, что в результате неисполнения должником обязательств по обеспечиваемому (основному) обязательству возможно обращение взыскания на имущество Поручителя, которое может являться общим имуществом супругов.

При этом не требуется представление согласия супруги Поручителя в случае заключения трехстороннего договора поручительства, поскольку в данном случае согласие супруга Поручителя на заключение последним сделки будет выражено путем подписания договора поручительства.

#### **4. Обеспечение (земельный участок, далее – «Земельный участок»)**

4.1. В качестве обеспечения исполнения обязательств Заемщика по кредитному договору предполагается заключить договор о последующей ипотеке недвижимого имущества (земельный участок, для размещения индивидуального жилого дома, общей площадью 5680,0 кв.м., кадастровый №78:31:5411:1), расположенной по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Миг, д.31.

4.2. Для подтверждения права собственности Залогодателя на Земельный участок представлены следующие документы:

незаверенная светокопия свидетельства о государственной регистрации права от 04.06.2007 г. серии 78-АВ №636626 (далее — свидетельство);

незаверенная светокопия договора купли-продажи в пользу третьего лица 28.04.2007 г., заключенного между Феоновым С.Н. и Марковым Д.В. в пользу третьего лица – Залогодателя, являющегося основанием возникновения права собственности Залогодателя на Земельный участок.

Согласно свидетельству основанием возникновения права собственности Залогодателя на Земельный участок, являлся договор купли-продажи в пользу третьего лица от 28.04.2007 г.( далее Договор), заключенного между Феоновым С.Н. и Маркаовым Д.В. в пользу третьего лица — Залогодателя. Договор соответствует требованиям законодательства. Залогодатель обладает правом собственности на передаваемое в залог имущество, поскольку оно принято и оплачено в полном объеме.

Согласно представленному Договору, имеются зарегистрированные обременения (ограничения) права в виде публичных сервитутов, а именно:

зона В (сложившейся усадебной застройки Суздальских озер), площадью 5680 кв.м. Договор зарегистрирован 12.11.2001 г. за №78-01-246/2001-535.2;

Также зарегистрированы обременения права:

Ипотека. Срок с 25.11.2006 г. по 12.11.2007 г. Залогодержатель ОАО «Свет Банк». Договор зарегистрировано 25.11.2006 г. за №78-78-01/0646/2006-619.

Вместе с тем, в целях подтверждения права собственности Залогодателя на Земельный участок и подтверждения отсутствия обременений права собственности, правопритязаний, зарегистрированных в судебном порядке прав требований на Земельный участок на момент подписания договора об ипотеке, необходимо истребовать у Залогодателя выписку из ЕГРП, выданную учреждением юстиции не ранее месячного срока до даты подписания договора об ипотеке.

Согласно п. 2 ст. 43 ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» последующая ипотека допускается, если она не запрещена предшествующими договорами об ипотеке того же имущества, действие которых не прекратилось к моменту заключения последующего договора об ипотеке. Если предшествующий договор об ипотеке предусматривает условия, на которых может быть заключен последующий договор об ипотеке, последний должен быть заключен с соблюдением этих условий. В связи с этим и возникает необходимость получения согласия ОАО «Свет Банк» на последующую ипотеку и предоставление Залогодателем действующего договора ипотеки.

Залогодателем также представлена незаверенная светокопия кадастрового плана Земельного участка, выданный 18.10.2006 г., выданная Управлением Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по городу Санкт-Петербургу, позволяющий удостовериться, что земельный участок не менял свои кадастровые характеристики.

4.3. Из положений п. 1 ст. 67 ФЗ «Об ипотеке» следует, что на момент заключения договора ипотеки должна быть произведена оценка стоимости земельного участка, передаваемого в залог, в соответствии с законодательством, регулирующим оценочную деятельность в Российской Федерации. В связи с этим необходимо истребовать у Залогодателя отчет оценщика, содержащий оценку права собственности земельного участка.

4.4. В целях устранения указанных выше недостатков необходимо истребовать у Залогодателя следующие документы:

заверенные надлежащим образом копия свидетельства о государственной регистрации права от 04.06.2007 г. серии 78-АВ №636326, договора купли-продажи в пользу третьего лица 28.04.2007 г., кадастрового плана земельного участка, выданный 18.10.2006 г.;

выписка из ЕГРП;

согласие Банка на последующий залог земельного участка;

договор ипотеки, заключенный между Залогодателем и ОАО «Банк «Санкт-Петербург».

4.5 Заинтересованность лиц, указанных в статье 81 ФЗ «Об акционерных обществах», в совершении сделок между Банком и Поручителем отсутствует, что следует из Списка аффилированных лиц Банка по состоянию на 30.09.2007 г.

4.6. Проект договора залога для проведения правовой экспертизы не представлен.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ:**

Сделка (договор поручительства) не противоречит действующему законодательству РФ и может быть заключена с учетом рекомендаций, изложенных в п. 5.1. настоящего Заключение. Вместе с тем вывод о возможности заключения договора об ипотеке может быть сделан после представления и проведения юридической экспертизы документов, указанных в п. 5.4. настоящего Заключение.

В случае совершения сделки на основании представленных документов будут существовать следующие риски:

Риск отказа в регистрации договора об ипотеке (а также риск признания этого договора недействительным на основании ст. 168 ГК РФ — в случае его регистрации) в силу того, что не были соблюдены требования п. 2. ст. 342 ГК РФ и п. 2. ст. 43 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а, следовательно, риск невозможности получения удовлетворения из стоимости заложенного имущества.

Указанные риски возникают в связи с непредставлением:

согласие ОАО «Банк «Санкт-Петербург» на последующий залог земельного участка;

договор ипотеки, заключенный между Залогодателем и ОАО «Банк «Санкт-Петербург».

В связи с этим возникает риск отказа в регистрации залога в силу того, что согласно п. 2. ст. 342 ГК РФ и п. 2. ст. 43 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» последующий залог допускается, если он не запрещен предшествующими договорами залога. При этом, если даже договор об ипотеке будет зарегистрирован, он может быть признан судом недействительным по иску заинтересованной стороны на основании ст. 168 ГК РФ в силу того, что не были соблюдены требования указанных выше норм, что повлечет утрату обеспечения.

Кроме того, обращаем е внимание на то, что на дату подписания договора об ипотеке должна быть представлена Обществом выписка из ЕГРП, выданная учреждением юстиции не ранее одного месяца до даты подписания договора об ипотеке, подтверждающая права собственности Общества на Здание, а также отсутствие обременений права собственности, правопритязаний, зарегистрированных в судебном порядке прав требований на Здание на момент подписания договора об ипотеке. В противном случае будут существовать следующие риски:

Риск отказа в регистрации договора об ипотеке на основании п. 2 ст. 335 ГК РФ и п. 1. ст. 6 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (а также риск признания этого договора недействительным на основании ст. 168 ГК РФ — в случае его регистрации), что повлечет за собой риск утраты обеспечения и риск невозможности получения удовлетворения из стоимости заложенного имущества.

Указанные риски возникают в связи с тем, что нельзя будет исключить того, что Общество утратит право собственности на момент подписания договора об ипотеке, т.е. Залогодатель не будет являться собственником передаваемого в залог имущества. Вместе с тем согласно п. 2 ст. 335 ГК РФ и п. 1. ст. 6 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» залогодателем вещи может быть ее собственник либо лицо, имеющее на нее право хозяйственного ведения.

В связи с этим учреждением юстиции, осуществляющим государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ними, будет отказано в регистрации договора об ипотеке.

При этом, если даже договор об ипотеке будет зарегистрирован, он может быть признан судом недействительным (ничтожным) по иску заинтересованной стороны на основании ст. 168 ГК РФ в силу того, что не были соблюдены требования п. 2 ст. 335 ГК РФ и п. 1. ст. 6 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», и Банк не сможет получить удовлетворения из стоимости имущества, указанного в договоре об ипотеке.

Риск отказа в регистрации договора об ипотеке (а также риск признания этого договора недействительным на основании ст. 168 ГК РФ — в случае его регистрации) в силу того, что не были соблюдены требования п. 2. ст. 342 ГК РФ и п. 2. ст. 43 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)», а, следовательно, риск невозможности получения удовлетворения из стоимости заложенного имущества.

Указанные риски возникают в связи с тем, что нельзя будет исключить возможности обременения передаваемого в залог имущества. В этом случае, если договор, устанавливающий предшествующий залог, будет содержать запрет на передачу уже заложенного имущества в последующий залог, возникает риск отказа в регистрации залога в силу того, что согласно п. 2. ст. 342 ГК РФ и п. 2. ст. 43 Федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)» последующий залог допускается, если он не запрещен предшествующими договорами залога. При этом, если даже договор об ипотеке будет зарегистрирован, он может быть признан судом недействи-

тельным по иску заинтересованной стороны на основании ст. 168 ГК РФ в силу того, что не были соблюдены требования указанных выше норм, что повлечет утрату обеспечения.

Начальник юридического отдела

Климова Н.А.

### **Комментарии к Заключению**

*В данном случае предоставление кредита возможно, при условии устранения всех замечаний и рекомендаций юриста. Кроме того, стоит обратить внимание на высокие риски обеспечения, так как земельный участок предназначен для строительства жилого дома. Заемщик может построить дом без согласия Банка и продать квартиры по предварительным договорам купли-продажи, в результате чего, Банк практически не сможет реализовать залог без урегулирования споров с дольщиками. В этом случае риск можно нивелировать следующим образом: предусмотреть условиями кредитной документации постоянный мониторинг залога (не реже 1 раз в месяц) и право Банка на досрочное взыскание кредита в случае обнаружения незаконной постройки.*

## **Приложение №5 к Главе 2**

### **Заключение Службы экономической безопасности**

#### **Касательно кредитования ООО «ПРОМ»**

В результате проверки ООО «ПРОМ» установлено следующее:

1. Юридический и фактический адрес не является адресом массовой информации
2. Договор поставки оборудования, которое предлагается в залог Банку, является сомнительным
3. Единственный участник общества — Роева О.Н. в личной собственности ничего не имеет и бизнес фактически не ведет, т.е. является номинальным лицом. Реальный собственник бизнеса — Кучев Н.Г.
4. Бизнес организации не прозрачен, ряд контрагентов являются операционными («подставными») компаниями
5. Компания аффилирована с одним из заемщиков Банка — ООО «Луч»: при регистрации обе компании давали один и тот же контактный номер телефона; генеральный директор и учредители компаний знают друг друга.

Начальник СЭБ

Млев Г.В.

***Комментарии к Заключению***

*В данном случае, целесообразно:*

- запросить подробную информацию по п.1 – неоспоримые доказательства фальсификации договора и проверить операцию по аналитическим документам Заемщика*
- запросить информацию по имущественному положению Кучева Н.Г.*

*В целом, по заключению СЮБ, риски заемщика – высокие и при выявлении других видов риска (в т.ч. подтверждение фальсификации документов на залог), целесообразно отказаться от предоставления кредитных средств данному клиенту.*

## Глава 3. Особенности анализа кредитного риска отдельных видов ссуд и при кредитовании особых категорий заемщиков

*В предыдущей главе рассмотрены риски типовых кредитных проектов коммерческих банков. В данной главе рассматриваются особенности анализа кредитных рисков при финансировании лизинговых операций и инвестиционных проектов, при кредитовании субъектов РФ и муниципальных образований, а также организаций, являющихся исполнителями государственного заказа.*

### 3.1. Особенности анализа рисков при финансировании лизинговых операций

#### 3.1.1. Основные понятия

**Лизинг** — это совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга. Лизинг может быть оперативным и финансовым. При оперативном лизинге арендодатель приобретает имущество и передает его лизингополучателю во временное владение в соответствии с определенными условиями договора. После окончания договора лизинга оборудование возвращается арендодателю, либо договор лизинга заключается заново. То есть данный вид лизинга используется при небольших сроках аренды оборудования, в то время как продолжительность жизненного цикла изделия значительно больше контрактного срока аренды. Еще такой лизинг называют эксплуатационным. При финансовом лизинге срок пользования имуществом приближается по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. В течение срока договора лизингодатель за счет поступающих лизинговых платежей возвращает себе всю стоимость имущества и получает прибыль от финансовой сделки.

**Лизинговые платежи** — это общая сумма платежей по договору лизинга за весь срок действия договора лизинга, в которую входит возмещение затрат лизингодателя, связанных с приобретением и передачей предмета лизинга лизингополучателю, возмещение затрат, связанных с оказанием дру-

гих предусмотренных договором лизинга услуг, а также доход лизингодателя.

Размер лизинговых платежей зависит от следующих параметров:

стоимость лизингового имущества (чем больше стоимость, тем больше платеж);

срок лизинга и авансовый платеж (чем больше срок и аванс, тем меньше лизинговые платежи);

амортизационные отчисления (как правило, имущество находится на балансе лизингодателя, следовательно, он и несет расходы по амортизации);

компенсация лизингодателю расходов, связанных с использованием кредитных средств банка, как правило, в пределах от 3% до 5% от суммы лизинговой сделки (процентная ставка по кредиту, комиссии и прочие расходы);

оплата дополнительных услуг лизингодателя (маржа страховой компании, оценка и т.д.).

**Лизингополучатель** — это юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование в соответствии с договором лизинга.

**Лизингодатель** — это юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

Лизингополучатели могут быть отнесены к пяти различным группам исходя из специализации и результатов их хозяйственной деятельности, в частности:

рентабельно работающие крупные и средние предприятия, желающие воспользоваться прогрессивной, ресурсосберегающей и льготной в части налогообложения схемой лизинга для приобретения оборудования в целях модернизации, технического перевооружения и создания новых производств и технологий;

инвестиционно привлекательные средние и малые предприятия, анализ финансово-хозяйственной деятельности которых показывает их устой-

чивую платежеспособность в рассматриваемый период и на перспективу;

малые предприятия с невысокой стоимостью проектов;

иностранные фирмы, стабильно работающие и хорошо зарекомендовавшие себя на российском рынке;

индивидуальные предприниматели.

В лизинг целесообразно передавать основные средства, на которые сложился постоянный устойчивый спрос, и которые являются высокотехнологичными, быстро окупаемыми и высоколиквидными, в частности: транспорт, грузовые и легковые автомобили, оборудование по производству и упаковке продуктов питания, строительная и дорожно-строительная техника и оборудование, торговое оборудование, деревообрабатывающее оборудование, портовое оборудование и т.д. Так как лизинговое оборудование в обязательном порядке оформляется в залог банку, объект лизинга не должен противоречить действующему законодательству и внутрибанковским документам. Так, предметом лизинга не могут быть земельные участки и жилая недвижимость. Основным сегментом лизингового рынка в 2008–2009 г. являлся лизинг автотранспорта — около 35%.

### **3.1.2. Особенности финансирования и анализа рисков лизинговых операций**

Основной особенностью финансирования лизинговых операций банком является то, что конечным источником возврата средств является проект лизингополучателя, не являющегося непосредственным заемщиком банка. Таким образом, оценка и мониторинг кредитного продукта включает оценку и мониторинг не только заемщика — лизинговой компании, но и лизингополучателя, и его проекта. При этом одновременно проводится оценка кредитного риска лизингополучателя по тому же принципу, что и лизингодателя. Оценка финансового состояния лизингополучателя — индивидуального предпринимателя осуществляется в соответствии с внутренним порядком кредитования физических лиц и индивидуальных предпринимателей.

#### **Способы минимизации риска**

В целях снижения риска экономических потерь банк применяет следующие способы минимизации риска:

сумма кредита в обязательном порядке должна быть покрыта залоговой стоимостью дополнительного обеспечения в случае, если залоговой

стоимости предмета лизинга недостаточно для покрытия ссудной задолженности и процентов по кредиту;

учитывая, что источником погашения кредита являются лизинговые платежи, финансирование банком лизинговых компаний осуществляется при устойчивом финансовом положении как лизингодателя, так и лизингополучателя;

срок действия кредитного договора не должен превышать срок действия договора лизинга;

прогнозы денежных потоков лизингополучателя должны быть документально обоснованны и должны обеспечивать поступление ежемесячных лизинговых платежей;

размер ежемесячных лизинговых платежей должен быть равен размеру платежей по кредиту с учетом суммы маржи лизинговой компании и всех необходимых налогов;

контрактные цены по договору лизинга должны соответствовать средним рыночным ценам на данное оборудование;

получение лизингодателем авансового платежа не менее 10% от стоимости имущества, желательно 30-40% (как гарантия банку в совершении сделки);

в целях снижения риска неполучения лизинговых платежей необходимо застраховать лизинговое имущество, при этом указать банк выгодоприобретателем;

оформление договора залога лизингового имущества, договора поручительства лизингополучателя и договора уступки прав выручки по договору лизинга (как правило, является обязательным условием).

### **Условия договора лизинга**

В качестве обязательных условий договора лизинга можно отметить:

сумма договора лизинга (в общую сумму договора может включаться выкупная цена предмета лизинга, если предусмотрен переход права собственности на предмет лизинга к лизингополучателю);

данные, позволяющие определенно установить имущество, подлежащее передаче лизингополучателю в качестве предмета лизинга (при отсутствии этих данных в договоре лизинга условие о предмете, подлежащем передаче в лизинг, считается не согласованным сторонами, а договор лизинга не считается заключенным);

обязанность лизингополучателя принять предмет лизинга в порядке, указанном договором;

обязанность лизингополучателя по окончании срока действия договора лизинга возвратить предмет лизинга, или приобрести предмет лизинга в собственность на основании договора купли-продажи; выплатить лизингодателю лизинговые платежи в установленные договором лизинга порядке и сроки; по требованию банка предоставлять бухгалтерскую отчетность и любую связанную с лизинговой сделкой и ходом реализации проекта информацию и документацию;

указание обстоятельств, которые стороны считают бесспорным и очевидным нарушением обязательств, приводящих к прекращению действия договора лизинга и изъятию предмета лизинга;

условие о том, что размер лизинговых платежей и основные условия договора могут изменяться только по соглашению сторон с согласия банка, так как договор может содержать право лизингополучателя продлить срок лизинга с сохранением или изменением условий договора лизинга.

### **Справочная информация**

При анализе рисков необходимо пользоваться следующей нормативно-правовой базой:

Федеральный закон «О финансовой аренде (лизинге)» №164-ФЗ от 29.10.1998 г. Основными целями закона являются развитие форм инвестиций в средства производства на основе финансовой аренды (лизинга) (далее - лизинг), защита прав собственности, прав участников инвестиционного процесса, обеспечение эффективности инвестирования;

Гражданский кодекс РФ, § 6 «Финансовая аренда (лизинг)». ГК РФ регулирует отношения между лизингодателем и лизингополучателем;

Налоговый кодекс РФ;

Приказ Минфина РФ от 30.03.2001 №26н (в ред. от 27.11.2006 г.) «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет основных средств" ПБУ 6/01» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 28.04.2001 г. №2689);

Постановление Правительства РФ от 26.06.2002 г. №466 (в ред. от 20.08.2009 г.) «О порядке возмещения российским авиакомпаниям части затрат на уплату лизинговых платежей за воздушные суда российского производства, получаемые ими от российских лизинговых компаний по договорам лизинга, а также части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в 2002–2005 годах в российских кредитных организациях на приобретение российских воздушных судов»;

Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 г. №90 (в ред. от 15.07.2009 г.) «Об утверждении Правил предоставления в 2009–2011 го-

дах субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008–2010 годах на закупку воздушных судов отечественного производства с последующей их передачей российским авиакомпаниям по договорам лизинга»;

Постановление Правительства РФ от 07.07.2009 г. №546 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидий российским лизинговым компаниям на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2009 году на срок не более 5 лет для приобретения автотранспортных средств российского производства с последующей передачей их в лизинг»;

Постановление Правительства РФ от 16.02.2008 г. №92 (в ред. от 23.04.2009 г.) «Об утверждении Правил предоставления в 2009–2010 годах субсидий российским производителям авиационных двигателей на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях в 2008–2010 годах на техническое перевооружение на срок до 5 лет, а также на уплату лизинговых платежей за технологическое оборудование, поставляемое российскими лизинговыми компаниями по договорам лизинга, заключенным с 2006 года».

С точки зрения лизингополучателя, недостатком лизинговой схемы можно считать большую плату за лизинг, т.к. процент удорожания несколько превышает ставку по банковским кредитам. К преимуществам можно отнести более длинное финансирование, налоговую экономию, а также упрощенную процедуру получения финансирования по схеме лизинга.

## 3.2. Особенности анализа рисков при кредитовании субъектов РФ и муниципальных образований

### 3.2.1. Основные понятия

Конституция РФ устанавливает шесть видов *субъектов РФ* (далее — СРФ): республика в составе РФ; край; область; город федерального значения; автономная область; автономный округ. Все они равноправны в отношениях с федеральными органами власти.

*Муниципальное образование* (далее — МО) — это городское, сельское поселение, муниципальный район, городской округ, часть территории города федерального значения.

**Программа государственных внутренних заимствований РФ** на очередной финансовый год и плановый период представляет собой перечень всех внутренних заимствований Российской Федерации в виде разницы между объемом привлечения и объемом средств, направляемых на погашение основной суммы долга в разрезе каждого вида заимствований. Программа государственных внутренних заимствований субъекта Российской Федерации, муниципальных заимствований на очередной финансовый год (плановый период) является приложением к закону (решению) о соответствующем бюджете на очередной финансовый год (плановый период).

### **3.2.2. Особенности кредитования СРФ и МО**

В соответствии с Федеральным Законом №94-ФЗ от 21.07.2005 г., кредитование СРФ и МО осуществляется с учетом требований действующего бюджетного и антимонопольного законодательства, в том числе с учетом требований ФЗ №94-ФЗ от 21.07.2005 г., в части требований к размещению заказов на поставку товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд.

Заемщиком от имени СРФ может выступать только уполномоченный на осуществление государственных заимствований государственный орган исполнительной власти субъекта РФ.

Заемщиком от имени МО может выступать только уполномоченный орган местного самоуправления, наделенный правом осуществления муниципальных заимствований, в соответствии с уставом МО.

#### **Цели кредитования**

В соответствии с Бюджетным кодексом РФ (далее — БК РФ) кредиты СРФ и МО предоставляются на следующие цели:

- финансирование дефицита бюджета;

- погашение имеющихся долговых обязательств СРФ и МО (при сбалансированном бюджете).

Предоставление кредитов для погашения имеющихся долговых обязательств осуществляется СРФ или МО при условии, что закон (правовой акт) субъекта Российской Федерации/муниципального образования о бюджете на текущий финансовый год предусматривает возможность привлечения средств, в том числе кредитов в кредитных организациях. Кредиты предоставляются на срок до 12 месяцев с установлением срока погашения кредита в следующем финансовом году. Суммарный объем кредитов, предоставленных на указанные цели, срок погашения которых устанавливается в следующем за текущим финансовом году, не может превышать расчетного лимита риска на соответствующий СРФ или МО, либо лимита обя-

зательств, установленного уполномоченным органом банка, а также действующих ограничений по операциям кредитования.

### **Параметры кредитования**

Предоставление кредитов субъектам РФ и МО осуществляется в случае установления законом на текущий финансовый год следующих параметров:

предельного размера государственного/муниципального долга (далее — долг) с указанием в том числе предельного объема обязательств по государственным и муниципальным гарантиям на 01 января следующего года. При этом предельный объем долга не должен превышать объем доходов соответствующего бюджета без учета финансовой помощи бюджетов других уровней бюджетной системы; предельный объем заимствований в текущем финансовом году с учетом положений статьи 104 БК РФ не должен превышать сумму, направляемую в текущем финансовом году на финансирование дефицита соответствующего бюджета и (или) погашение долговых обязательств соответствующего бюджета. Для СРФ или МО, в отношении которого осуществляются меры, предусмотренные статьей 130 и 136 БК РФ, предельный объем долга не должен превышать 50% утвержденного общего годового объема доходов бюджета без учета утвержденного объема безвозмездных поступлений для СРФ и (или) поступлений налоговых доходов по дополнительным нормативам отчислений для МО;

возможности привлечения средств из источников финансирования дефицита бюджета. При этом дефицит бюджета не может превышать 15% от доходов этого субъекта РФ без учета финансовой помощи из федерального бюджета. Дефицит бюджета муниципального образования не может превышать 10% от доходов МО без учета финансовой помощи бюджетов других уровней бюджетной системы;

положений программы государственных и муниципальных внутренних заимствований с указанием объема привлекаемых кредитов и/или предоставляемых гарантий в текущем финансовом году;

расходов на обслуживание соответствующего долга в текущем финансовом году. При этом предельный объем расходов на обслуживание долга, утвержденный законом (решением) о бюджете, не должен превышать 15% объема расходов бюджета соответствующего уровня.

### **Определение лимита кредитования**

Объем кредитов, предоставляемых СРФ/МО, не должен превышать следующих параметров:

свободного лимита привлечения кредитов коммерческих банков, предусмотренного законом (решением) о бюджете СРФ/МО в источниках финансирования дефицита бюджета и программой государственных заимствований СРФ/МО. При этом свободный лимит привлечения кредитов коммерческих банков определяется как разница между объемом привлечения кредитов коммерческих банков, установленным в источниках финансирования дефицита соответствующего бюджета и программе государственных/муниципальных заимствований, и объемом привлеченных в текущем финансовом году кредитов коммерческих банков с учетом кредитов, привлеченных и погашенных в этом году;

размера утвержденного законом (решением) о бюджете СРФ/МО предельного объема государственного/муниципального долга на текущий бюджетный год (в случае его установления);

Порядок расчета величины свободного остатка предельного объема государственного/муниципального долга может определяться по следующей формуле:

$$V_{co} = V_{no} - V_{gap} - V_{\Sigma do}, \text{ где}$$

$V_{co}$  — свободный остаток предельного объема государственного/муниципального долга;

$V_{no}$  — утвержденный предельный объем государственного/муниципального долга в течение финансового года, в котором осуществляется кредитование;

$V_{gap}$  — утвержденный в законе о бюджете предельный объем обязательств по государственным/муниципальным гарантиям в течение финансового года, в котором осуществляется кредитование;

$V_{\Sigma do}$  — суммарный объем следующих форм имеющихся долговых обязательств СРФ/МО:

- по кредитным соглашениям и договорам;
- по государственным/муниципальным займам СРФ/МО, осуществляемым путем выпуска ценных бумаг СРФ/МО;
- по договорам и соглашениям о получении СРФ/МО бюджетных ссуд и бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- по соглашениям и договорам, в том числе международным, заключенным от имени СРФ, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств СРФ прошлых лет.

размера утвержденного законом (решением) о бюджете СРФ/МО предельного объема государственного / муниципального долга на 01 января следующего финансового года в случае, если срок возврата предоставленного кредита истекает в следующем финансовом году;

В этом случае порядок расчета величины свободного остатка предельного объема государственного/муниципального долга может определяться по следующей формуле:

$$V_{co} = V_{no} - V_{gap} - [V_{\Sigma do} - V_{зкп}], \text{ где}$$

$V_{co}$  — свободный остаток предельного объема государственно-муниципального долга;

$V_{no}$  — утвержденный предельный объем государственно-муниципального долга на 01 января следующего финансового года;

$V_{gap}$  — утвержденный в законе о бюджете предельный объем обязательств по государственным/муниципальным гарантиям на 01 января следующего финансового года;

$V_{\Sigma do}$  — суммарный объем следующих форм имеющихся на дату заключения кредитного договора долговых обязательств СРФ/МО:

по кредитным соглашениям и договорам;

по государственным/муниципальным займам СРФ/МО, осуществляемым путем выпуска ценных бумаг СРФ/МО;

по договорам и соглашениям о получении СРФ/МО бюджетных ссуд и бюджетных кредитов от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;

по соглашениям и договорам, в том числе международным, заключенным от имени СРФ, о пролонгации и реструктуризации долговых обязательств СРФ прошлых лет;

$V_{зкп}$  — суммарный объем обязательств, запланированный к погашению в текущем финансовом году (за минусом обязательств, уже погашенных в текущем финансовом году).

Указанная формула применяется в случае предоставления кредита СРФ/МО до 01 октября текущего бюджетного года. По кредитам, предоставляемым после указанного срока, размер свободного остатка предельного

объема государственного/муниципального долга на текущий бюджетный год определяется по формуле, указанной ранее.

свободного лимита привлечения кредитов в банке, в случае, если такой лимит был установлен Законом (решением) о бюджете на текущий финансовый год. Такой свободный лимит определяется как разница между объемом привлечения кредитов в банке, установленным Законом (решением) о бюджете на текущий финансовый год, и объемом привлеченных в текущем финансовом году кредитов в банке с учетом привлеченных и погашенных в этом году кредитов;

свободного остатка лимита риска на данный субъект Российской Федерации/муниципальное образование, а также свободного остатка действующего в его составе ограничения по операциям кредитования, установленного уполномоченными органами банка, в случае наличия такого.

### ***Определение объема обязательств по государственной/муниципальной гарантии***

Объем обязательств по государственной/муниципальной гарантии не должен превышать следующих параметров:

свободного лимита предоставления государственных/муниципальных гарантий, определяемого как разница между установленным законом / решением о бюджете на текущий финансовый год объемом предоставления государственных/муниципальных гарантий и объемом предоставленных в этом году государственных/муниципальных гарантий;

размера свободного остатка утвержденного законодательным (представительным) органом власти данного СРФ/МО предельного объема обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям в течение финансового года, в котором предоставляются гарантии.

Свободный остаток предельного объема обязательств по государственным/муниципальным гарантиям определяется по следующей формуле:

$$V_{\text{св. гар}} = V_{\text{по гар}} - V_{\text{ф. гар}}, \text{ где}$$

$V_{\text{св. гар}}$  — свободный остаток предельного объема обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям;

$V_{\text{по гар}}$  — утвержденный в Законе (решении) о бюджете предельный объем обязательств по государственным/муниципальным гарантиям в течение финансового года;

$V_{\text{ф. гар}}$  — фактический объем имеющихся долговых обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям, предоставленным СРФ/МО.

в случае, если срок действия принимаемой банком государственной/муниципальной гарантии истекает в следующем(их) финансовом году(ах), размера свободного остатка верхнего предела государственно-го/муниципального долга по гарантиям, предусмотренного законом/решением о бюджете СРФ/МО на 01 января следующего финансового года.

В этом случае свободный остаток предельного объема обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям может определяться по следующей формуле:

$$V_{\text{св. гар}} = V_{\text{по гар}} - V_{\text{фогар}}, \text{ где}$$

$V_{\text{св. гар}}$  — свободный остаток предельного объема обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям;

$V_{\text{по гар}}$  — утвержденный в законе (решении) о бюджете предельный объем обязательств по государственным/муниципальным гарантиям на 01 января следующего года;

$V_{\text{фогар}}$  — фактический объем имеющихся долговых обязательств по государственным/ муниципальным гарантиям, предоставленным СРФ/МО.

свободного остатка лимита риска на данный СРФ/МО, установленного уполномоченными органами банка, а также свободного остатка действующих в его составе ограничений по операциям принятия государственных/муниципальных гарантий СРФ/МО за третьих лиц.

Кредиты юридическим лицам под государственные (муниципальные) гарантии СРФ/МО, как правило, предоставляются в пределах лимитов риска на соответствующие СРФ/МО, а также действующих в их составе ограничений по операциям принятия государственных (муниципальных) гарантий за третьих лиц, а также лимитов риска на соответствующего заемщика на цели, по которым законом СРФ (правовым актом муниципального образования) о бюджете предусмотрено предоставление гарантий. В случае, если сумма обязательств по государственной/муниципальной гарантии СРФ/МО превышает 0,01% расходов бюджета соответствующего СРФ/МО, обязательства по гарантии в обязательном порядке должны быть включены в установленный Законом (решением) о бюджете на очередной финансовый год перечень предоставляемых СРФ/МО гарантий на сумму, превышающую 0,01% расходов соответствующего бюджета.

### 3.2.3 Особенности анализа рисков

Порядок анализа кредитного риска СРФ/МО такой же, как и по корпоративным заемщикам. Отличие состоит только в особенностях оценки финансового положения заемщика и более глубоком анализе региональных рисков (социально-экономического уровня развития региона). Безусловно положительным фактором при оценке рисков будет являться наличие хорошего кредитного рейтинга, присвоенного СРФ/МО крупными международными рейтинговыми агентствами (Standard&Poor's, Moody's, Fitch).

Финансовое состояние заемщика оценивается по следующим направлениям: уровень исполняемости бюджета; структура доходов; структура расходов; структура долговых обязательств; межбюджетные отношения.

Результатом анализа финансового состояния заемщика должно явиться подтверждение способности СРФ/МО покрывать расходы за счет собственных доходов.

Согласно ст. 41 БК РФ доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных и безвозвратных перечислений. К собственным доходам бюджетов в соответствии со ст. 47 БК РФ относятся:

- налоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и законодательством о налогах и сборах;

- неналоговые доходы, зачисляемые в бюджеты в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- доходы, полученные бюджетами в виде безвозмездных и безвозвратных перечислений, за исключением субвенций и субсидий, поступающих из вышестоящих бюджетов на финансирование целевых расходов.

Устойчивость финансового состояния заемщика характеризуется уровнем диверсификации источников доходов, который оценивается следующими показателями:

- величина налоговой базы;

- структура налоговых поступлений по видам налогов;

- структура налоговых поступлений по основным налогоплательщикам;

- степень зависимости от крупнейших налогоплательщиков;

- степень зависимости доходной части бюджета от поступлений из бюджетов вышестоящих уровней;

- стабильность поступления безвозмездных поступлений.

Уровень соответствия фактического исполнения бюджета плановым назначениям характеризует качество управления бюджетным процессом финансовыми органами СРФ/МО. Различие в степени фактического исполнения расходов по отдельным статьям, как правило, характеризует приоритеты администрации.

Как и в случае анализа платежных рисков корпоративных заемщиков, кредитоспособность СРФ/МО в значительной степени зависит от уровня долговой нагрузки на бюджет. При рассмотрении портфеля долговых обязательств анализируются следующие ключевые параметры:

- соотношение долгосрочной и краткосрочной задолженности;

- отношение выплат по обязательствам к собственным доходам;

- отношение выплат по краткосрочным заимствованиям к собственным доходам;

- отношение выплат по долгосрочным обязательствам к собственным доходам;

- доля просроченных обязательств.

Помимо прямых долговых обязательств, анализируются также условные обязательства: гарантии, поручительства и т.п.

Необходимо принимать во внимание долю неотложных статей расходов бюджета в общем объеме расходов:

- государственное управление и местное самоуправление;

- жилищно-коммунальное хозяйство;

- образование, здравоохранение; социальная политика;

- обслуживание государственного долга (в части уплаты процентов);

- целевые бюджетные фонды.

### **Источники анализа рисков**

При рассмотрении вопроса о кредитовании субъекта РФ/МО необходимо анализировать следующие документы:

- Бюджетный кодекс РФ;

- Закон (Устав) субъекта РФ/МО;

- утвержденный законодательным органом государственной власти/представительным органом самоуправления Закон (решение) СРФ/МО о бюджете на текущий год с программой государственных/муниципальных внутренних заимствований СРФ/МО;

- поквартальное распределение доходов и расходов бюджета СРФ/МО на текущий год;

утвержденный законодательным органом государственной власти/представительным органом самоуправления отчет об исполнении бюджета СРФ/МО в предшествующем году;

ежеквартальную отчетность об исполнении бюджета по статьям бюджета за текущий год;

выписку из государственной/муниципальной долговой книги СРФ/МО с расшифровкой по всем имеющимся долговым обязательствам, с информацией о пролонгации и реструктуризации, а также просроченных обязательств. Выписка должна содержать сведения о кредиторе, о дате возникновения обязательств, о сумме обязательств, об их исполнении, о сроке погашения обязательств;

утвержденную адресную инвестиционную программу или бюджет развития на текущий год, а также календарный график финансирования капитальных расходов и перечень объектов капитальных вложений (в случае, если кредит запрашивается на финансирование капитальных расходов);

отчет об исполнении в текущем году бюджета СРФ/МО по статьям, предусматривающим финансирование капитальных вложений, либо адресной инвестиционной программы или бюджета развития (в случае, если кредит запрашивается на финансирование капитальных расходов).

### **3.3. Особенности анализа рисков при кредитовании организаций, исполняющих государственный заказ**

#### **3.3.1. Основные понятия**

***Государственный контракт*** — это договор поставки товаров, выполнения работ или оказания услуг в целях обеспечения государственных нужд, предусмотренных в расходах бюджета.

***Государственный заказ*** — выдаваемый государственными органами и оплачиваемый из средств государственного бюджета заказ на изготовление продукции, выпуск товаров, проведение работ, в которых заинтересовано государство. Выдаваемый государственными органами и оплачиваемый из средств государственного бюджета заказ на изготовление продукции, выпуск товаров, проведение работ, в которых заинтересовано государство. Такой заказ может выполняться не только государственными, но и другими предприятиями. Заказ обычно выдается на конкурсной основе.

### **3.3.2. Особенности кредитования и оценки рисков предприятий, выполняющих государственный заказ**

Срок и сумма кредитного продукта определяются условиями получения заемщиком (исполнителем или подрядчиком) финансирования по государственному контракту.

Обеспечением исполнения обязательств заемщика перед банком могут являться:

уступка денежного требования по государственному контракту;

залог прав требования по государственным контрактам между заказчиком и исполнителем, составляющим не менее 50-75% от общего объема государственных контрактов заемщика, действующих на момент рассмотрения проекта (проведение расчетов по контрактам осуществляется только через расчетные счета заемщика, открытые в данном банке);

поручительство исполнителя.

Основными рисками при выдаче кредитов заемщику для исполнения государственного заказа являются:

риск, связанный с неполным и несвоевременным финансированием государственных программ в связи с дефицитом бюджета РФ/субъекта РФ;

риск, связанный с потерей источника погашения кредита (финансирование из бюджета выполненных работ, оказания услуг, поставки продукции по городскому заказу).

В целях снижения вышеуказанных рисков необходимо проводить комплексный анализ кредитных рисков субъекта РФ.

#### **Источники анализа рисков**

Необходимый пакет документов, помимо стандартных источников анализа кредитного риска (бухгалтерская и управленческая отчетность заемщика, договоры с контрагентами, расшифровка займов и кредитов и т.д.), включает в себя:

государственные контракты, зарегистрированные в Реестре государственных и инвестиционных контрактов субъекта РФ, подтверждением чего является проставленный на контракте штамп установленной формы с реестровым номером;

документальное подтверждение заказчиком включения рассматриваемого проекта в перечень объектов, финансирование которых предусмотрено бюджетом субъекта РФ текущего года с указанием лимита финансирования и приложением утвержденного распределения плано-

вых ассигнований бюджетного финансирования, а также с указанием суммы выплаченного финансирования на дату предоставления документов или будущего года;

документы, подтверждающие технические и организационные возможности заемщика для реализации государственного заказа (обеспеченность техническим оснащением — машинами, оборудованием и т.д. применительно к работам, услугам или продукции в рамках заказа; стаж работы заемщика, объем завершенных аналогичных контрактов и прочее);

проектно-сметная документация с государственной экспертизой (в случае строительного проекта);

этапы реализации проекта (в случае строительного проекта).

## 3.4. Особенности анализа рисков при финансировании инвестиционного проекта

### 3.4.1 Основные понятия

**Инвестиционный проект** — комплекс действий, связанных с инвестированием средств в расширение и (или) совершенствование основного капитала (основных фондов) компании.

**IRR** — внутренняя норма доходности (ВНД) инвестиционного проекта (норма прибыли), порожденная инвестицией. Это та норма прибыли (барьерная ставка, ставка дисконтирования), при которой чистая текущая стоимость инвестиции равна нулю, или это та ставка дисконта, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам, т.е.  $NPV = 0$ . Внутренняя норма доходности определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника — при которой достигается безубыточность проекта. Проект эффективен, если  $r$  (ставка дисконтирования)  $< IRR$ .

**NPV** — чистая текущая стоимость проекта, которая в текущий момент с учетом выбранного горизонта планирования и ставки дисконтирования соответствует полученному в результате реализации проекта денежному потоку. NPV показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от размещения денег в проект по сравнению с хранением денег в банке. При NPV меньше нуля доходы от предложенной инвестиции недостаточно высоки, чтобы компенсировать риск, присущий данному проекту, и инвести-

ционное предложение должно быть отклонено. NPV определяет абсолютную величину отдачи от инвестиции.

**Срок окупаемости проекта** — период времени, необходимый для возмещения всех понесенных инвестором, осуществляющим инвестиционный проект, затрат, связанных с его реализацией (с учетом инфляции) или период, по истечении которого чистый дисконтированный доход продолжает оставаться положительным. Срок окупаемости должен быть меньше срока жизни проекта.

### 3.4.2. Особенности анализа рисков

Порядок анализа кредитного риска при финансировании инвестиционных проектов отличается только тем, что, помимо анализа рисков самого заемщика, необходимо анализировать инвестиционный проект с точки зрения его эффективности.

#### Источники анализа рисков

Помимо стандартных источников анализа кредитного риска (бухгалтерская и управленческая отчетность заемщика, договоры с контрагентами, кредитный портфель организации и т.д.), которые описаны в Главе 2, при оценке рисков инвестиционных проектов необходимо проводить анализ следующих документов:

- бизнес-плана инвестиционного проекта;

- разрешительной документации на осуществление инвестиционного проекта;

- сметной и проектной документации;

- графиков строительно-монтажных работ;

- графиков ввода в эксплуатацию оборудования;

- других документов, на основании которых можно проанализировать стадии реализации проекта, инвестиционные расходы и эффективность проекта.

#### Требования и рекомендации к содержанию бизнес-плана (далее — БП)

##### **Резюме**

Резюме должно содержать ключевые аспекты проекта и резюме финансовых результатов:

- краткий обзор деятельности действующего предприятия;

- описание потребности в финансировании;

- когда и каким образом будут задействованы в проекте собственные и

привлеченные средства;

цель проведения расчетов, продукт и технологии, которые компания собирается освоить;

прочие источники финансирования;

источники погашения кредита;

местоположение объекта инвестирования;

анализ инфраструктуры (энерго-, тепло- и водоснабжение, транспорт и т.д.);

организационная схема проекта;

техничко-экономические, маркетинговые и иные исследования для подготовки БП;

статус проекта (входит ли проект в какую-либо федеральную или региональную программу; описать значение проекта для региона и то, в какой форме выражена поддержка московской власти с указанием соответствующих постановлений или решений; NSPV проекта - социальная стоимость реализации проекта (появление новых рабочих мест, увеличение поступлений налогов в бюджет и т.д.);

нормативно-методическую базу.

### ***Описание заемщика***

В описании заемщика должна содержаться следующая информация:  
история развития компании;

описание организационной структуры: нынешняя организационная структура и ожидаемые изменения; форма собственности (если это товарищество — кто партнеры, условия товарищества; если акционерное общество — кто главные акционеры, какова их доля, типы и количество выпущенных акций с правом голоса и без него); процесс принятия решений и принципы корпоративного менеджмента; ключевые менеджеры и владельцы (образование, опыт, обязанности и вознаграждение); члены совета директоров; список лиц, которые имеют полномочия подписывать счета; основные факторы биографии всех членов команды менеджеров и их обязанности; зарплаты и поощрения сотрудников; заинтересованность лиц в проекте; месторасположение компании (фактический и юридический адрес);

описание вида деятельности, в которой компания работает или собирается работать;

кредитная история;

основные контрагенты;  
роль и тенденции развития компании внутри отрасли;  
прошлые и ожидаемые изменения в форме организации бизнеса;  
методы ведения учета (имеющаяся система и организация бухгалтерского учета; процесс внедрения и использования новой системы учета);  
особенности налогообложения и учетная политика;  
характеристика производственных мощностей и рабочей силы;  
ключевые проблемы деятельности компании (прошлые проблемы и слабые стороны в настоящем);  
страхование (какие виды страхования есть или необходимы при реализации проекта, стоимость страховки);  
система безопасности (ее функции по обеспечению сохранности товарно-материальных ценностей и информации).

### ***Продукт и услуга***

В данном разделе необходимо подробно описать продукт или услугу организации:

способности продукта/услуги быть востребованным (ой) на рынке;  
описание продукта/услуги, включая их отличительные особенности;  
ассортимент продукции/услуг;  
себестоимость продаж и прибыль;  
покупатели и конечные потребители;  
патенты и права собственности;  
стратегические возможности и планы расширения или модернизации продукта/услуг;  
планируемые изменения в ассортименты продаж, себестоимости продаж и прибыли, а также причины таких изменений;  
внедрение изобретений или технических требований для успешной реализации проекта;  
права собственности в используемых технологиях;  
анализ следующих параметров продукции: безотказность продукции, долговечность, ремонтнопригодность, сохраняемость, приспособленность продукции к гигиеническим, физическим, психологическим свойствам потребителя, эстетические показатели продукции (инфор-

мационная выразительность, оригинальность дизайна и т.д.);

требования к изделию: технический уровень продукции; международные стандарты, законодательство страны-импортера и специфические требования потребителя; нормативно-техническая документация, содержащая требования к уровню качества продукции в эксплуатации или потребления; уровень затрат потребителя на приобретение продукции и ее эксплуатацию (затраты на оплату таможенных сборов, налоги, транспортировка, ремонт и т.д.).

### ***Анализ отрасли***

Необходимо проанализировать отраслевые риски:

доля заемщика на рынке;

динамика цены продаж;

объем продаж (в натуральных и денежных единицах измерения) по продуктам/услугам на каждом из периодов планирования;

маркетинговая стратегия с указанием на рыночную нишу и барьеры для конкурентов;

ценовая политика: вытеснение конкурентов, получение максимальной прибыли, сохранение стабильного положения на рынке при достаточной норме прибыли и т.д.;

способы продаж, основные каналы сбыта;

сильные и слабые стороны конкурентов и их описание;

непредвиденные ситуации по изменению степени конкуренции;

причины вхождения именно в эту отрасль;

размер, зрелость и характер конкуренции в отрасли;

барьеры «входа» в отрасль и «выхода» из нее;

инновации и технологические изменения;

законодательное регулирование;

общие объемы продаж отрасли в течение последних лет;

ожидаемый рост отрасли на период кредитования;

количество новых фирм, вошедших в отрасль в течение нескольких последних лет;

новые продукты, полученные в последнее время в отрасли;

тенденции продаж основных конкурентов;

профиль деятельности каждого покупателя;  
описание основных конкурентов.

### ***Производство и торговля***

Если БП производственной организации, то необходимо анализировать производственный план. Если торговой компании — торговый план, которые включают в себя следующую информацию: описание основных издержек (постоянных и переменных) в ходе реализации проекта с разбивкой на составляющие: прединвестиционные затраты, капитальные затраты, инвестиции в оборотный капитал и т.д. Здесь необходимо проанализировать:

источники, на которых основаны предположения о размере затрат (тарифы или предложения поставщиков, результаты тендеров, заключения оценщиков, аналогичные цены затрат других предприятий и т.д.);

проектно-сметная документация с заключением экспертизы;

описание производственного процесса: определение механических и сборочных процессов с указанием того, какие из них будут переданы субподрядчикам; описание контрагентов (подрядчиков, посредников, покупателей, поставщиков, арендаторов и т.д.) с приложением копий всех заключенных контрактов;

процедуры контроля производственного процесса и качества продукции;

потребности в запасах и закупочная политика;

описание условий договорной базы (сроки и условия платежей, сроки доставки товара и (или) оказания услуг в разрезе каждого контрагента);

описание производственных и торговых помещений (необходимо определить полную потребность в помещениях, отмечая, является ли помещение собственным или арендованным, указать сроки аренды);

описание производственных мощностей (расположение, использование, стоимость, площадь, преимущества, недостатки, предполагаемые изменения);

оборудование: перечень, оценка будущих капитальных затрат на оборудование (установка, монтаж, пуско-наладочные работы, ремонт), нужно ли его покупать или достаточно арендовать, этапы приобретения оборудования и источники финансирования;

описание персонала (описание всех необходимых навыков, количест-

во сотрудников на каждом необходимом квалификационном уровне, заработная плата, организация обучения, планируемые потребности в кадрах, текучесть кадров, рынок рабочей силы, социальный пакет, влияние профсоюзов, потребность в обучающих программах и т.д.);

политика в области послепродажного и гарантийного обслуживания производственных фондов;

разработка количественных критериев, которые будут использоваться на постоянной основе для оценки результатов (фондоотдача, фондоёмкость и т.д.);

характеристика ОПФ, необходимых для реализации проекта: степень уникальности оборудования; идентификационные характеристики: наименование, модель, серийный номер и др.; назначение и область применения машины или единицы оборудования; происхождение, страна-изготовитель, официальное название и адрес предприятия; главные параметры и основные технические характеристики (например: наибольшие размеры обрабатываемых изделий, скорость, производительность, точность и др.); основные эксплуатационные характеристики (мощность электродвигателей, занимаемая площадь, масса, требуемое количество обслуживающего персонала, ремонтпригодность); хронологические данные: год изготовления и год ввода в эксплуатацию, фактическая наработка; тип и характеристика системы управления для автоматизированного оборудования; комплектация: приспособления, инструменты, управляющие программы, принадлежности и др.; цена приобретения, затраты на установку и пуск в эксплуатацию оборудования; фактическая и номинальная производственная мощность; эксплуатационные расходы; норма амортизации и др.

### **Финансовый анализ**

В данном разделе должна содержаться следующая информация:

прогноз доходов и расходов;

анализ чувствительности проекта и сценарный анализ;

анализ интегральных показателей: IRR, NPV, обоснование ставки дисконтирования, горизонт расчета, прочее;

анализ финансового положения уже действующей организации;

в случае реализации проекта уже существующего предприятия необходимо произвести анализ по методу «С проектом и без проекта».

### **Маркетинговый анализ**

Маркетинговый анализ должен содержать:

стратегия рекламы и продвижения;  
затраты на маркетинг;  
время входа на рынок;  
стратегию планирования каналов сбыта и продаж (комиссионные, возможности распределения) для различных регионов, рынков;  
обслуживание покупателей: какие рынки могут быть охвачены прямыми продажами, какие через дистрибьюторов, представителей и перекупщиков;  
особенности подходов к извлечению выгоды в каждом канале; как они соотносятся с практикой работы в отрасли;  
план рекламы, методы и время продвижения.

При оценке рисков инвестиционного проекта необходимо руководствоваться следующим:

Принципы проведения расчетов эффективности проекта не должны противоречить нормативно-методическим документам общего характера, действующим на территории РФ.

Для инвестиционной фазы рекомендуется помесечный или поквартальный шаг расчета – период планирования.

При выборе ставки дисконтирования для расчета NPV следует принимать во внимание доходность и риски проекта. Как правило, в качестве ставки дисконтирования применяется ставка по депозитам на такой же срок и сумму как кредит.

Финансово-экономические расчеты должны проводиться в одинаковых ценах (с НДС или без, в одной валюте) с учетом инфляции.

Бизнес-план должен включать в себя: Отчет о прибылях и убытках, Прогнозный баланс, Отчет о движении денежных средств — завершающая часть экономического анализа и расчет финансовых коэффициентов.

Особое внимание следует уделить анализу источников финансирования и погашения проекта (их размер, условия и сроки привлечения).

Необходимо проанализировать качество составления бизнес-плана — его составители и программа. Если его составляла консалтинговая компания, нужно уточнить, принимали ли участие специалисты заемщика, так как информация может быть искажена из-за неправильного понимания специфики деятельности заказчика. Если говорить о программах, то предпочтение можно отдать Альт-Инвест.

В целях определения устойчивости проекта и связанных с ним рисков расчет базового варианта проекта должен дополняться следующими видами анализа:

#### ***Анализ чувствительности проекта***

Данный анализ следует проводить по основным факторам риска, влияющим на эффективность проекта — на его финансовый результат (NPV и IRR). В качестве факторов, как правило, принимают переменные и постоянные издержки, объем инвестиций, процентную ставку и прочее.

Например, в ходе анализа рисков выявлена «зависимость от поставщиков». Сырье для производства товара в рамках инвестиционного проекта планируется закупать у двух–трех поставщиков, так как их цены существенно ниже среднерыночных цен. В этом случае необходимо провести анализ чувствительности на изменение цены закупки в результате смены поставщиков, т.е. принять в расчет оттока денежных средств расходы по приобретению сырья (себестоимость) по среднерыночным ценам и проанализировать изменение интегральных показателей проекта (NPV, IRR, срок окупаемости и т.д.).

#### ***Анализ сценариев***

При сценарном анализе выбирается несколько сценариев с параметрами, отличающимися от базового варианта в целях выявления степени изменения интегральных показателей. В качестве параметров можно предложить падение цены реализации на 10%, падение объемов производства на 10% и 25 % и т.д.

#### ***Анализ источников погашения по методу «С проектом и без проекта»***

Учитывается прогноз финансовых результатов (балансовый отчет, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении денежных средств) на основе развития базового производства без мероприятий, предусмотренных реализацией проекта. При определении источников финансирования проекта учитываются средства, накапливаемые в базовом (действующем) производстве. При этом оценивается влияние проекта на финансовые результаты и показатели базового производства на всем горизонте расчета.

При структурировании кредита (сумма, срок, график) целесообразно исходить из наиболее плохого варианта развития событий по реализации инвестиционного проекта.

### **3.4.3. Классификация риска**

В таблице приведены риски, которые могут возникнуть на этапе реализации подготовительной стадии проекта и на стадии его функционирования. Нижеперечисленные факторы кредитного риска могут привести к непра-

вильному структурированию кредита (в т.ч. по сумме и сроку/графику погашения) в результате увеличения срока окупаемости проекта и NPV (увеличения затрат и (или) снижения выручки; задержки реализации этапов проекта).

| <b>Риск</b>   | <b>Способы снижения риска</b>  |
|---|--|
| Неполучение лицензий в срок   | Юридическое сопровождение подготовки пакета документов для получения лицензии. Увеличение расходов на дополнительные затраты (резерв)      |
| Удаленность каналов сбыта, что может привести к снижению круга потребителей   | Проведение маркетингового исследования (изучение каналов сбыта) и рекламной кампании   |
| Низкая квалификация работников, что может привести к некачественному выполнению работ, неправильной эксплуатации оборудования, аварии       | Подбор сотрудников с профильным образованием или организация их обучения / повышения квалификации  |
| Большая трудоемкость и материало-емкость продукции при изготовлении, ремонте и эксплуатации продукции                                       | Анализ показателей технологичности продукции. Планирование дополнительных затрат при расчете доходности проекта. Создание резервных фондов |
| Высокие показатели унификации оборудования (степень использования в продукции стандартных, унифицированных и оригинальных составных частей) | Поиск поставщиков запчастей. Резервный запас на складе запчастей, непосредственно участвующих в производстве                               |
| Увеличение стоимости работ и (или) приобретаемого оборудования / инструментов   | Заключение предварительных договоров купли-продажи/ оказания услуг с заранее оговоренной ценой. Создание резервного фонда                  |
| Затраты на демонтаж, транспортировку, последующий монтаж и наладку (могут составлять > 60 % стоимости оборудования)                         | Предварительный поиск методов снижения возможных затрат. Планирование дополнительных затрат при расчете доходности проекта                 |
| Несоответствие реальных и плани-  | Профессиональное составление   |

|  |   |
|--|---|
| руемых цен на ресурсы  | бизнес-плана. Анализ текущих рыночных цен   |
| Риск возникновения непредвиденных неполадок в работе оборудования, что может привести к дополнительным затратам на устранение неполадок  | Включение в план мероприятий запуска пилотного проекта для обработки «нештатных» ситуаций (пробные продажи)   |
| Слабый технический уровень продукции, что может привести к некачественному выполнению работ и увеличению затрат в случае выхода из строя технических систем  | Подготовка и изучение нормативно-технической документации. Выбор поставщика с положительной деловой репутацией  |
| Ограничения по показателям безопасности, экологии. Патентная чистота (степень новизны), патентная защита (авторские права) нетарифные ограничения в торговле (эмбарго, квотирование, требования технических регламентов и стандартов, специальные требования к упаковке и маркировке товар, сертификация и т.д.) | Юридическое сопровождение по подготовке пакета документов для получения всей необходимой разрешительной документации  |
| Плохое качество услуг, что может привести к снижению покупателей и объемов продаж  | Тщательный подбор провайдера  |
| Плохое качество установленного оборудования  | Профессиональный подход к выбору оборудования и проверка деловой репутации продавцов  |
| Быстрый функциональный и экономический износ оборудования, что может привести к отвлечению клиентов к современным провайдерам и (или) снижению качества услуг  | Анализ оборудования конкурентов и НИОКР. Оценка показателя уровня изношенности ОПФ. Предусмотреть бизнес-планом способы своевременного обновления оборудования и дополнительные затраты |
| Увеличение арендных платежей   | Заключение долгосрочного договора аренды на с фиксированными платежами  |
| Снижение покупательной способности населения или спроса на продукцию. «Переманивание» клиентов   | Разработка оригинальной рекламной кампании, постоянное проведение маркетинговых исследований и рекламных акций.   |

|   |   |
|---|---|
| Неприспособленность продукции к транспортированию (своим ходом или конкретным транспортом) и выбор проектом затратного способа транспортировки  | Анализ транспортабельности продукции, поиск «запасного варианта»  |
| Невыполнение плана сроков ввода в эксплуатацию ОПФ и уровня их загрузки. Превышение пассивной части ОПФ над активной. Неудовлетворительные показатели эффективности использования ОПФ | Анализ выполнения плана ввода ОПФ с указанием причин отклонения от плана. Увеличение доли машин и оборудования в общей стоимости ОПФ  |
| Изменение налогового законодательства   | Профессиональное налоговое планирование, юридическое сопровождение проекта  |
| Изменение экономических условий   | Планирование деятельности с учетом инфляции, анализ ста-нового и регионального рисков   |
| Увеличение количества конкурентов, предлагающих более низкие цены   | Анализ товаров/услуг, которые еще только выйдут на рынок. Организация маркетинговых исследований рынка. Анализ финансового положения конкурентов, их стратегии и т.д.   |
| Смена поставщиков сырья в связи с: «властью поставщиков», кризисом у основных поставщиков, изменением цен и условий поставок  | Анализ альтернативных контрагентов. Заключение долгосрочных договоров или договоров с фиксированным объемом и ценой поставки. Мониторинг финансового положения основных контрагентов. Работа по предоплате с «проблемными» партнерами. Анализ чувствительности проекта к отклонению цены от уровня среднерыночной |
| Смена покупателей продукции в связи с: «властью покупателей», неплатежеспособностью покупателей, изменением цен и условий поставок  |   |
| Высокая степень уникальности оборудования   | Анализ поставщиков и аналогов/товаров-заменителей оборудования  |
| Риск вторжения на рынок зарубежных производителей   | Проведение маркетинговых исследований рынка   |
| Риск непредвиденных ограничений   | Диверсификация портфеля на  |

|  |   |
|--|---|
| для экспорта                                   | внутренних и внешних контрагентов   |
| Риски возникновения иных дополнительных затрат | Страхование имущества. Создание резервных фондов. Анализ чувствительности проекта и сценарный анализ. |

### Методы снижения рисков

В качестве методов снижения инвестиционных рисков можно отметить:

- Диверсификацию поставщиков, покупателей и инвесторов.
- Страхование имущества, продукции и т.д.
- Резервирование, предусматривающее создание финансовых, материальных и информационных запасов.
- Гарантии федеральных, региональных или местных органов власти.

### Справочная информация

При анализе инвестиционных проектов необходимо использовать следующую нормативно-правовую базу:

«Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования» (утв. Госстроем РФ, Минэкономразвития РФ, Минфином РФ, Госкомпромом России 31.03.1994 г. №7-12/47);

«Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» (утв. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ, Госкомпромом России 21.06.1999 г. №ВК 477);

Методика ЮНИДО по инвестиционному проектированию 1986 г.

На сайте [www.chelbis](http://www.chelbis), [www.referat.ru](http://www.referat.ru), [www.cfin.ru](http://www.cfin.ru) приведены краткие описания различных бизнес-планов

## Глава 4. Минимизация кредитного риска: способы и механизмы

*Минимизировать риски возможно как на этапе рассмотрения проекта, так и непосредственно в процессе кредитования (в период действия кредитного договора). В данной главе рассмотрены способы минимизации риска на каждом этапе его возникновения, когда реальных убытков еще нет. Процедура работы с просроченной задолженностью, то есть минимизация уже воплотившихся рисков, приведших к реальным убыткам банка, подробно не рассматривается в рамках данной книги. Данному вопросу будет посвящена отдельная книга.*

Самое сложное в процессе минимизации риска — это определить тот уровень риска, который банк готов принять. Для определения величины кредитного риска, т.е. наиболее вероятного размера возможных потерь, которые могут возникнуть в будущем, предлагаю ввести следующие определения.

**Умеренный риск** означает, что предоставление кредита на предложенных условиях возможно, так как риски невозврата практически отсутствуют.

**Повышенный риск** означает, что предоставление кредита на предложенных условиях возможно, но вероятность потерь (невозврат кредита) составляет до 50% в зависимости от количества и степени влияния негативных факторов.

**Высокий риск** означает, что предоставление кредита на предложенных заемщиком/кредитным подразделением условиях крайне рискованно и возможно только при изменении условий кредитования, т.е. с применением способов, нивелирующих риски. Вероятность потерь (невозврат кредита) при высоком уровне риска превышает 50% в зависимости от количества и влияния негативных факторов.

**Критический риск** означает, что предоставление кредита невозможно ни на каких условиях, так как вероятность потерь (невозврат кредита) очень высокая.

Можно выделить несколько стоп-показателей, при которых банк с высокой вероятностью откажет в кредитовании:

отрицательное заключение службы экономической безопасности;

наличие претензий к расчетному или валютному счету заемщика в виде не оплаченных в срок расчетных документов — наличие картотеки №2;

наличие у клиента чистого убытка или непокрытого убытка нарастающим итогом, не предусмотренных инвестиционной программой/планом доходов и расходов, более чем за два последних отчетных периода;

совокупный размер обязательств по займам и кредитам превышает полугодовую выручку;

сокращение торговой выручки за последние два отчетных периода более чем на 25% или более чем в 2,5 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года;

срок деятельности заемщика составляет менее 6 месяцев.

## 4.1. Выявление и минимизация рисков на момент предоставления кредита

*Риски, возникающие на этапе рассмотрения заявки (принятия решения)* — это ошибки при определении уровня риска, допущенные в результате недостатка информации, применения ранее не опробованных и (или) неадекватных методик оценки риска, а также неправильного выбора способов нивелирования риска при его принятии.

### 4.1.1. Доработка проекта

В случае, если риск-менеджеру не удастся сформировать мнение по уровню кредитных рисков проекта в результате предоставления неполной или недостоверной информации, необходимо отправить проект на доработку в целях снижения риска принятия неверного решения.

#### Пример

МЕМО №\_\_

от «\_\_» \_\_\_\_\_ г.

Касательно вопроса предоставления кредита ЗАО «Мир» в форме кредитной линии с лимитом выдачи в сумме 25 000 000,00 рублей, сроком на 36 месяцев, необходимо предоставить следующую информацию:

аудиторское заключение за последний календарный год;

договоры аренды помещений, в которых находится залог (оборудование);

указать в заключении, в разделе основных заказчиков, регион нахождения каждого заказчика;

доля заемщика на рынке;

правоустанавливающие документы по залогу с учетом замечаний юриста и залоговой службы;

оборотно-сальдовую ведомость по сч.60 и 62 за последний квартал;

расшифровку долгосрочных обязательств по срокам погашения, с указанием графиков погашения, сроков траншей и вида обеспечения;

объяснить снижение выручки более чем на 30% за последние 2 отчетных периода;

расшифровку отложенных налоговых обязательств;

график работ по строительству торгово-бытового комплекса с указанием сроков и стоимости работ (в целях подтверждения целевого использования кредита);

прогноз денежных средств по заемщику существенно завышен (намного превышает средний показатель выручки за последние 4 отчетных периода), следует подтвердить данные или предоставить другой, более адекватный прогноз;

графики работ к договорам, заключенных с покупателями со всеми приложениями;

расшифровку всех статей затрат в отчете о прибылях и убытках за текущий и предыдущий отчетный период;

объяснить причины увеличения дебиторской и кредиторской задолженности за последние 2 отчетных периода;

необходимо провести консолидацию балансов с аффилированной компанией ООО «Тир», доля которой в дебиторской задолженности заемщика составляет более 25%.

К рассмотрению проекта целесообразно вернуться после его доработки по вышеуказанным направлениям.

#### 4.1.2. Методы нивелирования рисков

Как уже отмечалось выше, уровень кредитного риска может быть умеренным, повышенным, высоким или критическим. Если с первым и последним уровнями все понятно — в первом случае принимаем проект на предложенных условиях, в последнем случае — отказываемся от риска (отказываем в предоставлении кредитных средств), то с повышенным и высоким риском все намного сложнее. Сложность заключается в том, что необходимо в первую очередь определить ту грань, когда можно принять риск,

во-вторых, выбрать оптимальные и адекватные способы нивелирования риска для конкретного проекта, в случае выявления и принятия банком таких рисков. Предлагается исходить из следующих принципов:

При *повышенном* уровне риска (вероятность возникновения убытка до 50% от размера ссуды), можно его принять, при этом желательно изменить условия заявки, напрямую связанные с риском.

### **Пример**

Выявлены повышенные риски проекта и платежные риски по следующим критериям: сумма кредита не обоснована – существенно выше потребностей клиента; финансовое положение «критического дебитора» не известно. В данном случае риск можно принять с применением следующих способов его нивелирования: снизить сумму кредита до определенного уровня; проверить аффилированность заемщика с дебитором через СЭБ и привлечь дебитора в качестве поручителя (в случае подтверждения аффилированности), и т.д.

При *высоком* уровне риска (вероятность возникновения убытка от 50% до 100% от размера ссуды), можно его принять только в том случае, если возможно каким-либо способом его минимизировать. При высоком уровне риска предоставление кредита возможно только при изменении условий кредитования, предложенных заемщиком или кредитным подразделением, и только при условии возможности нивелирования риска.

### **Пример**

Выявлены высокие риски обеспечения и риски клиента по следующим критериям: в залог предлагается оборудование, являющееся частью производственной линии (реализация залога как самостоятельной единицы весьма затруднительна); предоставлена негативная информация по линии СЭБ о наличии мошеннических операциях заемщика при кредитовании в других банках, а именно, фальсификации правоустанавливающих документов. В данном случае риск можно было бы принять при наличии только рисков обеспечения и снизить его путем принятия в залог всей производственной линии, т.е. полностью изменить структуру заявки в части обеспечения. Учитывая же все имеющиеся риски клиента, целесообразно отказаться от кредитования.

***Способы нивелирования рисков можно условно разбить на два этапа:***

нивелирование риска, направленное на его выявление и предотвращение возможных убытков;

нивелирование риска невозврата долга в случае его возникновения, заранее выявленного как на момент рассмотрения заявки, так и в период кредитования заемщика.

На первом этапе разрабатываются способы нивелирования рисков, в т.ч. непредвиденных, в целях предотвращения их появления в будущем, а также в целях оперативного взыскания задолженности в случае возникновения риска, выявленного на этапе рассмотрения проекта.

В зависимости от уровня риска риск-менеджер включает способы нивелирования в *обязательные и отлагательные условия кредитной документации* (кредитного договора, договора залога и поручительства). Обязательные условия — это те требования/предложения риск-менеджера по нивелированию риска, которые должны быть выполнены до предоставления кредита. Отлагательные условия — это те требования/предложения риск-менеджера по нивелированию риска, которые должны быть выполнены после предоставления кредита (в период кредитования). Кроме того, необходимо предусматривать штрафные санкции в виде пеней и повышенных процентов, а также право банка на досрочное истребование кредита в случае невыполнения заемщиком условий кредитного договора.

Далее, рассмотрим способы нивелирования кредитного риска в разрезе следующих видов: платежных, рисков клиента и проекта, рисков обеспечения.

### 4.1.2.1. Платежные риски

В случае наличия платежных рисков, в т.ч. указанных в п. 2.3. Главы 2, можно применить следующие способы их нивелирования:

#### *Поддержание оборотов*

В случае если заемщик уже имеет кредиты в других банках, целесообразно предусмотреть условиями кредитного договора обязательство клиента поддерживать определенный размер оборотов денежных средств по расчетному счету в банке. Размер кредитовых оборотов устанавливается на одном из следующих уровней:

ежемесячной/среднемесячной ссудной задолженности по кредитам в банке;

пропорционально доле кредитов в общем кредитном портфеле заемщика (в общем объеме задолженности перед банками);

не менее определенной доли от размера совокупных оборотов по счетам в банках. Достаточность оборотов определяется на ежемесячной или ежеквартальной основе. Чем чаще контролируются обороты, тем

меньше риски вывода денежных средств с расчетного или валютного счета заемщика.

Размер кредитовых оборотов по счетам заемщика в банке исчисляется без учета кредитовых оборотов в части:

конверсионных операций;

кредитов и займов;

пополнения расчетного счета путем перевода средств между счетами в банках;

возврата денежных средств от контрагентов;

разовых сделок.

Максимальный срок для перевода заемщиком кредитовых оборотов в банк до уровня, предусмотренного кредитным договором, не должен превышать 3-х месяцев с даты подписания договора или с момента предоставления кредитных средств.

Требование о поддержании оборотов по расчетному счету в банке, с одной стороны, является методом своевременного выявления кредитных рисков (банку предоставляется свободный доступ к информации о движениях по расчетному счету, в результате можно своевременно выявить сбои в поставках, зависимость от контрагентов, претензии налоговых органов в виде пеней и штрафов, возвраты, взаимозачеты и т.д.), а с другой стороны - методом нивелирования риска в случае возникновения просроченной задолженности (своевременное списание денежных средств заемщика с его счета что должно быть предусмотрено условиями кредитного договора).

### ***Перевод договорной базы в банк***

Под переводом договорной базы заемщика в банк подразумевается проведение расчетов с основными поставщиками и покупателями через расчетный счет в кредитующем банке путем перевода паспортов сделок по валютным контрактам и изменения реквизитов в договорах, заключенных с контрагентами.

Данное требование является методом своевременного выявления кредитных рисков (банку представляется доступ к информации о движениях денежных средств и товаров/услуг между заемщиком и его контрагентами).

Кроме того, снижаются риски фальсификации договорной базы, предоставляется возможность проверить контрагентов по линии СЭБ. Следует отметить, что, в отличие от требования по поддержанию оборотов, перевод договорной базы уже подразумевает под собой перевод оборотов, только с большей гарантией, так как вывести в короткие сроки обороты с расчетно-

го счета в банке намного сложнее при наличии в нем договорной базы, особенно валютных контрактов.

Данный метод нивелирования рисков целесообразно применять при наличии зависимости от контрагентов, рисков клиента, недостаточности источников погашения.

### ***Безакцептное списание***

Безакцептное списание — это списание денежных средств с расчетных счетов заемщика, открытых в других банках, в счет погашения кредита, как правило, при возникновении просроченной задолженности.

В целях снижения рисков, связанных с возможными трудностями при списании денежных средств должника с расчетного счета обслуживающего банка, на основании переданного кредитором распоряжения о безакцептном списании средств со счета заемщика, рекомендуется использовать трехсторонний договор, заключенный между кредитором, должником и обслуживающим банком. В случае отказа обслуживающего банка от подписания договора, должнику необходимо направить в указанный банк распоряжение, предоставляющее кредитору право безакцептного списания денежных средств со счета заемщика до момента полного исполнения обязательств по кредитному договору. При этом должник обязан предоставить в банк письмо от обслуживающего банка, свидетельствующее о получении и принятии к исполнению распоряжения о предоставлении права безакцептного списания денежных средств в адрес кредитора.

Максимальный срок для предоставления заемщиком в банк соглашений на безакцептное списание не должен превышать 5–15 рабочих дней с момента предоставления кредита (в зависимости от местонахождения обслуживающего банка). При наличии высоких рисков целесообразно предусмотреть предоставление соглашения о безакцептном списании обязательными условиями кредитного договора — до выдачи кредитных средств. В целях снижения рисков целесообразно прописать, что безакцептное списание действует не до окончания срока кредитного договора, а до момента полного исполнения заемщиком своих обязательств перед банком. Необходимо предусмотреть отлагательными условиями кредитного договора обязанность заемщика предоставлять соглашения на безакцептное списание денежных средств с новых открытых расчетных счетов в период кредитования, например, в течение 10 рабочих дней с момента открытия счета.

В целях контроля и своевременного выявления открытия новых счетов целесообразно обязать заемщика предоставлять в банк на ежеквартальной

или ежемесячной основе справки из налоговых органов об открытых и закрытых счетах организации.

***Ограничение и снижение долговой нагрузки***

В случае наличия высокой долговой нагрузки необходимо ограничить заемщика в привлечении кредитов и займов на период кредитования в банке следующим образом:

обязать заемщика отлагательными условиями кредитного договора согласовывать с банком привлечение кредитов и займов от третьих лиц в размере, превышающим установленную сумму, например, 50% от годовой выручки, т.е. установить максимальный лимит заимствования на период кредитования;

обязать заемщика отлагательными условиями кредитного договора согласовывать с банком привлечение кредитов и займов от третьих лиц, размер ежеквартальных процентов к уплате по которым превышает среднеквартальную прибыль от реализации;

обязать заемщика до предоставления кредита банком заключить дополнительные соглашения к существующим договорам займа о продлении срока заимствования таким образом, чтобы он превышал предполагаемый срок кредитования кредиту в банке минимум на 3 месяца, а в случае если договор займа бессрочный - установить срок погашения займа не ранее срока кредитования.

Следует отметить, что в соответствии с законодательством РФ банки не имеют права запрещать заемщикам привлекать займы и кредиты от третьих лиц без их согласия, т.е. в какой-то степени данное условие не имеет юридической силы. Но если при этом установить штрафные санкции и право банка на досрочное истребование кредита в случае невыполнения заемщиком условий по ограничению долговой нагрузки, то можно тем самым стимулировать заемщика выполнять условия договора, кроме того, это позволяет своевременно выявить риск увеличения долговой нагрузки и принять соответствующие меры по его снижению.

***Аудированная консолидированная отчетность***

В случае рассмотрения заявки на предоставление кредита группе компаний целесообразно обязать заемщика предоставить аудированную консолидированную отчетность, если в группу входит несколько компаний или схема товарно-денежного потока очень сложная (наличие комиссионеров, производственных и торговых компаний одновременно, различные режимы налогообложения компаний, многообразие производимых/реализуемых товаров и услуг и т.д.).

#### **4.1.2.2. Риски проекта и клиента**

В случае наличия рисков проекта, в т.ч. указанных в п. 2.4. и 2.7. Главы 2, можно применить следующие способы нивелирования риска.

##### ***Изменение структуры сделки***

изменить форму кредитования, если она не соответствует заявленным целям заемщика;

сократить срок транша, если он не соответствует потребностям заемщика, или вовсе его не устанавливать (например, транш существенно превышает кассовый разрыв между поступлениями от покупателей и оплатой поставщикам и т.д.);

установить или изменить график погашения кредита в соответствии с возможностями заемщика гасить кредит (например, в целях снижения его долговой нагрузки распределить погашение задолженности ежеквартальными платежами или установить график на сезонные месяцы и т.д.);

установить график погашения кредита, предусматривающий жесткую увязку периодичности возврата средств банку с производственным циклом и движением денежных потоков заемщика (например, для производственных организаций, имеющих определенный производственный цикл; строительных компаний; организаций осуществляющих производство и оплату товара под заказ в соответствии с определенным графиком и т.д.);

сократить или увеличить срок кредитования, в случае если он попадает на не сезонные и «провальные» месяцы (в т.ч. при наличии фактора сезонности в деятельности заемщика) или в период погашения кредитов в других банках и т.д.

##### ***Контроль деятельности заемщика***

обязать заемщика предоставлять справки из других коммерческих банков о размере ссудной задолженности, наличии или отсутствии просроченной задолженности и картотеки №2, справки из налоговых органов об отсутствии задолженности перед бюджетом и внебюджетными фондами (как до предоставления кредита, так и в течение срока кредитования на ежеквартальной или ежемесячной основе);

обязать заемщика отлагательными условиями кредитного договора своевременно предоставлять в банк (установить при этом сроки): различную разрешительную документацию на осуществление деятельности (лицензии, разрешения на строительство и т.д.); документы, подтверждающие распределение квот, и иные документы, по причине от-

сутствия которых финансовое положение заемщика может существенно ухудшиться в течение периода кредитования и как следствие может возникнуть недостаточность источников погашения кредита;

обязать заемщика ежеквартально или ежемесячно предоставлять в банк: выписки по счетам основных обслуживающих банков; информацию о фактическом выполнении производственного плана и прогнозе движения денежных средств по сравнению с заявленными показателями на период кредитования (например, при отклонении от плана на 25–50% от заявленной выручки на момент кредитования, целесообразно установить штрафные санкции и прописать право банка на досрочное истребование кредита); отчет о реализации конкретного проекта, особенно если именно на его реализацию предоставляются кредитные средства или в случае инвестиционной направленности в деятельности заемщика и т.д.;

обязать заемщика предоставить письменное согласие от дистрибьютора либо иного контрагента на заключение кредитного договора и договора залога, в случае наличия данного требования в дистрибьюторском соглашении;

обязать заемщика своевременно предоставлять в банк договоры с контрагентами по истечении срока их действия в целях контроля источников погашения кредита и фактической деятельности заемщика;

обязать заемщика на ежеквартальной/полугодовой основе предоставлять в банк реестр акционеров, выписку из ЕГРЮЛ и другие документы, в случае наличия рисков смены собственников клиента.

#### ***Снижение риска фальсификации документов***

запросить от заемщика копии бухгалтерской отчетности, предоставленной им в другие банки-кредиторы, заверенные последними, в целях сверки с отчетностью, предоставленной в кредитующий банк;

запросить от заемщика отчетность, предоставленную территориальным органам Федеральной службы государственной статистики.

#### **4.1.2.3. Риски обеспечения**

##### ***Страхование залога***

Страховой полис должен предусматривать страхование от рисков повреждения, гибели, утраты имущества, переданного в залог, при наступлении страхового случая в результате следующих событий: «пожара» (огня), «удара молнии», «взрыва», «повреждения водой», «стихийных бедствий», «падения летательных объектов их частей или их груза», «постороннего

воздействия», «противоправных действий третьих лиц». Выгодоприобретателем должен быть указан банк. Страховая компания должна быть утверждена банком. Страхование предмета залога производится на срок кредитования, увеличенный как минимум на три месяца, в целях наличия страховой защиты на период реализации залога при изъятии его незадолго до срока окончания кредитного договора. Страховая сумма не должна быть меньше залоговой стоимости предмета залога.

### ***Сохранность залога***

в целях своевременного контроля состояния залога можно прибегнуть к услугам сюрвейерской компании за счет средств заемщика. Данный метод снижения рисков широко применяется в случае, если залог находится далеко от банка или если принимается залог в виде товаров в обороте, так как именно данный вид обеспечения требует наиболее частого контроля;

установив минимальный уровень, другими словами, неснижаемый остаток запасов на складе, можно контролировать залог на основании документов аналитического учета, не выезжая слишком часто к месту хранения товаров (при залоге товаров в обороте);

в случае наличия договора хранения, хранитель и залогодатель должны быть не зависимыми друг от друга юридическими лицами. Хранитель берет на себя ответственность за сохранность предмета залога и дает согласие не препятствовать банку в организации постов охраны банка по месту хранения предмета залога. Договором хранения необходимо предусмотреть обязанность хранителя обеспечивать возможность беспрепятственного прохода к месту хранения предмета залога уполномоченным сотрудником банка и беспрепятственного вывоза банком предмета залога с места хранения;

при залоге автотранспортного средства целесообразно предусмотреть его хранение на охраняемой стоянке;

при заключении договора залога необходимо тщательно подходить к проработке вопроса гарантий реализации, а также выбору местонахождения и условий хранения принимаемых в залог ценностей, имея в виду заблаговременное создание доступных средств их быстрой реализации и погашения кредита при любой форме хранения. Риски увеличиваются при хранении залога на арендованных площадях, особенно если арендатор является аффилированным лицом по отношению к заемщику-арендодателю или залогодателю. В этом случае необходимо более тщательно анализировать правоустанавливающие документы и условия договора аренды или хранения, проводить дополнительную проверку

арендатора, привлекать его в качестве поручителя. Договором аренды необходимо предусмотреть обязанность арендатора обеспечивать возможность беспрепятственного прохода к месту хранения предмета залога уполномоченных сотрудников банка и беспрепятственного вывоза банком предмета залога с места его нахождения;

обязать заемщика своевременно предоставлять в банк в течение периода кредитования договоры аренды торговых и производственных помещений в целях контроля места и условий хранения залога;

с целью контроля сохранности предмета залога — ценных бумаг, кредитное подразделение с периодичностью не реже одного раза в квартал осуществляет через депозитарий банка (в случае залога ценных бумаг, которые отражаются в депозитарном учете банка) запрос выписок о состоянии счетов банка как залогодержателя и о состоянии счетов банка как номинального держателя (при оформлении залога ценных бумаг в депозитарии банка).

### ***Изменение структуры залога***

при ипотеке: если здание является частью производственного комплекса, целесообразно оформлять в залог весь производственный комплекс;

при залоге оборудования: если оборудование является частью производственной линии и его реализация отдельно от линии будет затруднительна, необходимо оформлять в залог всю производственную линию;

целесообразно оформлять поручительство учредителей/акционеров заемщика (доля которых в уставном капитале более 25%), а так же поручительство реальных собственников бизнеса в случае выявления таких СЭБ;

риски обеспечения снижаются при применении комбинированных форм обеспечения, усиливающих его структуру (например, доля товаров в обороте 30%, доля недвижимости — 50%, доля оборудования — 20%).

### ***Снижение дисконта***

При определении степени ликвидности необходимо исходить из принципа наличия или отсутствия препятствий для реализации залога. При анализе адекватности установленного кредитным подразделением дисконта к рыночной стоимости залога целесообразно выбирать наибольшую из двух величин:

величина совокупного износа, плюс издержки на реализацию, плюс дополнительные издержки при увеличении срока реализации залога;

прогнозная стоимость на момент возможного обращения взыскания на предмет залога.

Риск-менеджеру необходимо проводить сравнительный анализ текущих рыночных цен на аналогичные предметы залога по данным из внешних источников информации.

Дисконт необходимо увеличивать в случае выявления факторов риска, которые не включены в расчет дисконта, но при этом могут привести к существенному увеличению убытков банка при реализации залога.

### ***Оценка залога независимым оценщиком***

Целесообразно привлекать независимого оценщика в следующих случаях:

если имущество полностью или частично принадлежит РФ, субъектам РФ, муниципальным образованиям, государственным и муниципальным предприятиям;

если срок эксплуатации оборудования или транспорта превышает один и два года соответственно;

если оборудование является уникальным;

если предлагаются партии оборудования (т.е. много единиц);

если по данному оборудованию недостаточно предоставлена ценовая информация (отсутствуют справочники, статистика и т.п.).

### ***Прочее***

предусмотреть нотариальное удостоверение договора ипотеки (при ипотеке);

необходимо более тщательно проверять правоустанавливающие документы и условия договоров аренды/хранения (сверять заводские номера предметов залога, сроки действия договоров), проводить дополнительную проверку арендатора или оформлять его поручительство в целях снижения риска фальсификации документов при передаче залога в аренду третьим лицам или при хранении залога на арендованных площадях, особенно если арендатор является аффилированным лицом по отношению к заемщику или залогодателю;

предусмотреть отлагательными условиями кредитной документации предоставление заемщиком технического паспорта на объект недвижимости со сроком оформления такой справки не позднее 1 месяца к моменту представления его в банк, в целях избежания незаконной перепланировки

предусмотреть условиями кредитования предоставление части кредитных средств (50%, 70 % и т.д.) до регистрации договора ипотеки в ор-

ганах государственной регистрации, с предоставлением заемщиком из органов юстиции «Расписки в получении документов на государственную регистрацию» (в случае, если консолидированный риск, в т.ч. риски обеспечения, не выше уровня «повышенный»);

предусмотреть условиями кредитования оформление на момент выдачи кредита альтернативного вида обеспечения, с возможностью его последующего высвобождения из под залога с даты предоставления в банк зарегистрированного договора ипотеки;

предусмотреть отлагательными условиями кредитной документации предоставление поручительства до даты предоставления в банк зарегистрированного договора ипотеки;

предусмотреть условиями кредитования предоставление кредитных средств только после государственной регистрации ипотеки (в случае, если консолидированный риск, в т.ч. риск обеспечения, «высокий»);

заключить трехсторонний договор залога движимого имущества между банком, залогодателем и третьей фирмой (дочерней организацией банка либо аккредитованной банком сторонней организацией), имеющей необходимые полномочия и достаточные возможности для работы в этой области с возложением на нее обязанностей по принятию на ответственное хранение заложенного имущества, его оценке, обеспечению сохранности, надлежащего контроля и сопровождения в течение всего срока кредитования, а также реализации предмета залога;

нотариально заверить доверенность от лица заемщика в пользу банка на совершение действий по реализации заложенного имущества;

оформить соглашение на внесудебную реализацию залога, с обязательной ссылкой на это право кредитном договоре;

целесообразно зафиксировать факт подписания договора поручительства физических лиц собственноручными подписями свидетелей (представителями банка), при этом подписи поручителей должны стоять на каждой стороне листа с полной расшифровкой;

обязать заемщика обязательными условиями кредитной документации подтверждать рыночную стоимость залога не реже 1–2 раза в год, с привлечением оценочной компании, и предоставлять при этом в банк документы об оплате услуг по оценке;

обязать заемщика обязательными условиями кредитной документации не продлевать договор аренды залога без согласия банка;

предусмотреть договором залога право банка на замену обеспечения в случае снижения его ликвидности.

## **4.2. Выявление и минимизация рисков в период действия кредитного договора**

*Риски, возникающие в период действия кредитного договора* — это риски, которые могут иметь место в результате неправильного определения уровня риска и способов его нивелирования на момент рассмотрения проекта и (или) в результате неожиданных изменений субъективных условий (возникновения непредвиденных рисков).

Подверженность кредитному риску существует в течение всего периода кредитования. Уровень риска по каждой сделке постоянно меняется. Это происходит потому, что банк, как и его клиенты, оперирует в экономически, политически и социально динамичном окружении. Риски, возникающие в период действия кредитного договора, - это убытки, которые могут возникнуть в результате выработки неправильного решения на момент выдачи ссуды (при недооценки риска) или неправильного применения методов по нивелированию риска в случае его принятия.

### **4.2.1. Мониторинг риска**

В целях предотвращения риска, а, следовательно, снижения вероятности возникновения возможных убытков, необходимо его контролировать путем постоянного мониторинга. Мониторинг риска проводится в первую очередь на основании результатов ежеквартального или ежемесячного контроля заемщика кредитным подразделением, которое осуществляет:

ежеквартальный мониторинг финансового состояния заемщика в соответствии с внутренними документами банка (определение рейтинга финансового состояния, контроль лимита кредитования);

проверку фактического наличия и состояния залога;

мониторинг обслуживания долга или сопровождения кредита (исполнение заемщиком своих обязательств перед банком, в том числе своевременности и полноты погашения задолженности по основному долгу и начисленным процентам, соблюдения требований по поддержанию кредитовых оборотов и других условий кредитного договора);

контроль фактического целевого использования кредита и его соответствие условиям договора;

мониторинг справедливой стоимости обеспечения;

мониторинг правового статуса заемщика и полномочий его органов управления или представителей;

мониторинг кредитной истории заемщика, в т.ч. в Бюро кредитных историй;

мониторинг кредитных сделок в рамках осуществления мероприятий в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма в соответствии с Федеральным законом №115-ФЗ и внутренними документами банка;

другие функции, предусмотренные внутренними документами банка.

Кредитующее подразделение в ходе осуществления мониторинга актуализирует информацию о заемщике, составляет собственное заключение по результатам мониторинга, как правило, с учетом информации службы экономической безопасности (СЭБ) и юридического департамента (ЮД), и предоставляет информацию риск-менеджеру .

Для проведения мониторинга финансового состояния кредитующее подразделение передает риск-менеджеру следующую информацию:

официальную отчетность заемщика, поручителей, залогодателей, связанных компаний за завершившийся квартал, заверенную налоговыми органами или с подтверждающим документом о сдаче отчетности в налоговую инспекцию, по форме, утвержденной внутренними документами банка;

результаты проверки достоверности отчетности заемщика, поручителей, залогодателей, связанных компаний (за отчетный период и за период, предшествующий отчетному). Проверка достоверности отчетности за последний отчетный период осуществляется на основании логического сопоставления данных отчетности, предоставленных заемщиком, с другими финансовыми данными (выписки со счетов в банках, оборотно-сальдовые ведомости по счету 60 и 62 и т. д.);

расшифровки основных статей баланса, превышающих 5% активов, в т.ч.:

основные средства,  
незавершенное строительство,  
долгосрочные финансовые вложения,  
прочие внеоборотные активы,  
запасы (с разделением на запасы сырья и запасы готовой продукции),  
дебиторская задолженность, включая текущую и просроченную,

краткосрочные финансовые вложения,  
долгосрочные займы и прочие долгосрочные обязательства (за исключением банковских кредитов),  
кредиторская задолженность, включая текущую и просроченную,  
краткосрочные займы (за исключением банковских кредитов).

расшифровки основных статей отчета о прибылях и убытках, в т.ч.:

структура выручки по основным критериям (рынкам сбыта, видам продукции, контрагентам и другой доступной информации),  
структура себестоимости по основным критериям (по видам сырья, контрагентам и т.д.),  
начисленная с начала отчетного года сумма амортизации,  
структура прочих, внереализационных и операционных доходов/расходов.

информацию о существенных изменениях в бизнесе заемщика, в т.ч. об:

изменениях в структуре собственников и/или бенефициаров,  
изменениях в структуре группы связанных компаний, включая изменения функционала компаний и схемы движения товарно-денежных потоков,  
динамике основных производственных показателей,  
структуре и контрактной базе с основными поставщиками и покупателями,  
важных событиях, произошедших с заемщиком, поручителями, залогодателями, связанными компаниями, владельцами бизнеса за прошедший период.

существенную информацию финансового характера, в т.ч.:

детальную информацию о структуре долговых обязательств заемщика (сумма кредитов, срок, процентная ставка, отлагательные условия кредитного договора — поддержание оборотов, предельная величина долга и прочие; вид обеспечения),  
детальную информацию об оборотах по расчетным счетам в банках (51 счет или выписки из банков).

информацию о реализации кредитного проекта, включая:

фактическое целевое использование кредитных ресурсов,  
выполнение заемщиком условий кредитного договора,  
реализацию предоставленного бизнес-плана, ТЭО, ключевых показателей деятельности,  
информацию об актуальных источниках погашения кредита с приложением актуальных документов (если они изменились).

информацию о структуре обеспечения по сделке:

перечень фактически оформленного залога, его рыночная и залоговая стоимость, дата оценки, дата последней проверки, наличие перекрестных залогов, фактическое состояние залога, перечень не обремененного залогом третьих лиц обеспечения.

другую существенную информацию, способную оказать влияние на оценку уровня кредитных рисков, принятых банком.

Риск-менеджер, как правило, вправе запросить любую дополнительную информацию для анализа кредитных рисков.

#### **4.2.1.1. Мониторинг финансового состояния и фактической деятельности заемщика**

Риск-менеджер ежеквартально проводит мониторинг финансового состояния заемщика, поручителей, залогодателей с целью:

контроля правильного применения кредитным подразделением нормативных документов банка (правильность расчета рейтинга (категории) финансового положения заемщика и лимита кредитоспособности (риска) на одного заемщика или группу связанных заемщиков);

выявления проблемной задолженности (нестандартных активов) путем анализа негативных факторов риска, указанных в Главе 2.

Условно мониторинг можно разделить на 5 этапов.

1. Мониторинг нарушений кредитным подразделением нормативных документов банка:

выявление и исправление ошибок, допущенных кредитным подразделением при расчете рейтинга (категории) финансового положения заемщика, поручителей, залогодателей и расчета лимита кредитоспособности (риска), в случае наличия;

выявление и отправление на доработку мониторинга финансового состояния заемщика кредитному подразделению, по причине неполного объема предоставленной в ДКР информации (например, отсутствие расшифровок основных статей баланса), необходимой для проведения мониторинга, либо в связи с неудовлетворительным качеством и (или) достоверностью предоставленной информации;

выявление расхождений в параметрах сделки (срок и сумма кредита, обязательные — до предоставления кредита, и отлагательные — после предоставления кредита) по сравнению с параметрами сделки, утвержденными кредитным комитетом на момент принятия им решения о

предоставлении кредита (все параметры сделки зафиксированы в протоколе кредитного комитета).

2. Выявление негативных тенденций (факторов риска) в бизнесе заемщика, поручителей, залогодателей и определение категории их проблемности. Например, категории проблемности можно разделить условно на 3 вида:

норма — отсутствие факторов риска, способных оказать негативное влияние на изменение финансового состояния заемщика на ближайшую перспективу (*наличие положительных тенденций развития бизнеса*);

контроль — наличие факторов риска, способных оказать негативное влияние на изменение финансового состояния заемщика на ближайшую перспективу (*наличие негативных тенденций развития бизнеса*);

проблема — в результате мониторинга финансового состояния выявлено ухудшение финансового состояния заемщика, поручителя, залогодателя и/или и связанных сторон или выявлены факторы риска, способные оказать существенное негативное влияние на изменение финансового состояния заемщика на ближайшую перспективу, существенным образом увеличивающее кредитные риски банка по сравнению с рисками, имевшимися на момент принятия решения о кредитовании и/или по сравнению с результатами предыдущего мониторинга (*наличие тенденций развития бизнеса, несущих угрозы*).

При выявлении негативных факторов риска в бизнесе заемщика анализируются также отраслевые и производственные риски заемщика. В случае если заемщик относится к группе компаний, необходимо проводить мониторинг как самого заемщика, так и группы в целом.

В случае если заемщик предоставляет в банк экономически обоснованные причины ухудшения его финансового положения и перспективы улучшения финансового состояния на ближайшее будущее, банк может не применять меры по снижению рисков, указанные в далее в п.4.2.2.

3. Анализ изменения структуры кредитного портфеля с точки зрения проблемности активов — как и почему изменилась доля категории «норма», «контроль», «проблема» в общем объеме кредитного портфеля (готовится заключение об изменении уровня рисков, принятых банком в рамках кредитной сделки).

4. Разработка предложений по управлению рисками конкретной сделки в случае выявления негативных факторов риска или плана мероприятий по работе с проблемной задолженностью с установлением контрольных сроков исполнения.

5. Выявление ошибок при создании резерва по результатам мониторинга и внесение предложений по их корректировке.

Пример отчета по мониторингу приведен в Приложении №1 к данной главе.

#### 4.2.1.2. Мониторинг залога

Мониторинг залога включает в себя контроль за достаточностью, состоянием и ликвидностью принятого обеспечения в соответствии внутренними документами банка, а также за изменением его рыночной стоимости.

Особое внимание следует уделить обеспечению с недостаточной ликвидностью. Необходимо контролировать оперативность и четкость контроля за состоянием принятого обеспечения в течение всего срока пользования кредитом. Проверка наличия заложенного имущества может проводиться на основании отчета залоговой службы и на основании данных складского и бухгалтерского учета, представляемых залогодателем.

Пример отчета залоговой службы

| <b>ООО «Мир»</b><br><b>Заключение о сохранности, ликвидности и стоимости</b><br><b>заложенного имущества на 01.03.2009 г.</b>   |                   |                                     |                   |   |   |
|---|-------------------|-------------------------------------|-------------------|---|---|
| <b>1. Товары в обороте по договору залога №1 от 01.02.2008 г.</b><br>Последний осмотр заложенного имущества производился по состоянию на 01.02.2008 г. На складе, расположенном по адресу: СПб, ул. Рима, Н2 находится сахарный песок на общую сумму 50 000 000 руб.<br>По данным, полученным в результате инспекции на складе, можно сделать вывод о невыполнении условия о минимальной стоимости заложенного имущества (поддержание минимального остатка товаров на складе). Минимальная стоимость предмета залога определена в сумме 80 000 000 руб. Предмет залога ликвиден. Срок реализации по залоговой стоимости составит не более 180 дней. |                   |                                     |                   |   |   |
| <b>2. Оборудование по договору залога основных средств №2 от 01.02.2008 г.</b>  |                   |                                     |                   |   |   |
| № п/п   | Инвентарный номер | Полное наименование предмета залога | Дата производства | Балансовая стоимость по договору залога, руб. | Остаточная балансовая стоимость на последнюю отчетную дату – 01.07.09г., руб. |
| 1   | № 00000062        | Автопогрузчик G 15S-                |                   | 10 000 000                                    | 9 000 000   |

|               |            |                        |      |                   |                   |
|---------------|------------|------------------------|------|-------------------|-------------------|
|               |            | 2.4.5м                 | 2004 |                   |                   |
| 2             | № 00000076 | Автопогрузчик Коматсу  | 2006 | 10 000 000        | 9 000 000         |
| 3             | № 00000016 | Станок                 | 2008 | 20 000 000        | 17 000 000        |
| 4             | № 00000007 | Пресс-форма            | 2008 | 5 000 000         | 4 000 000         |
| 5             | № 00000003 | Насос ТР 40-190/2 0,75 | 2008 | 5 000 000         | 4 500 000         |
| <b>Итого:</b> |            |                        |      | <b>50 000 000</b> | <b>43 500 000</b> |

В связи с тем, что залоговое обеспечение оценивалось по остаточной балансовой стоимости и без участия оценочной компании, на 01.03.2009г. возникла недостача залогового обеспечения по балансовой стоимости на сумму 6 500 000 руб. Автопогрузчики хранятся на неохраняемой стоянке под открытым небом. В результате плохих условий хранения, состояние залога ухудшилось. Срок реализации по остаточной стоимости может превысить 180 дней.

### 3. Автотранспортное средство по договору залога основных средств №3 от 01.02.2008 г.

| Марка, модель транспортного средства (ТС) | Паспорт транспортного средства | Идентификационный номер (VIN) | Номер двигателя | Год изготовления ТС | Рыночная стоимость по договору залога, руб. | Средняя рыночная стоимость на 07.08.09г., руб. |
|---|--------------------------------|-------------------------------|-----------------|---------------------|---|--|
| AUDI ALLROAD                              | 77 TC 230758                   | WAUZZZ4B 35N005276            | BAS003712       | 2004                | 1 056 484,00                                | 747 500,00                                     |

По информации интернет-сайтов [www.Auto.ru](http://www.Auto.ru) и [www.Bibika.ru](http://www.Bibika.ru) рыночная стоимость аналогичного автомобиля составляет от 645 000,00 руб. до 850 000,00 руб., средняя стоимость составляет 747 500,00 руб. В связи с тем, что залоговое обеспечение оценивалось по рыночной стоимости на основании интернет-сайтов [www.Auto.ru](http://www.Auto.ru) и [www.Bibika.ru](http://www.Bibika.ru) и без участия оценочной компании, на 01.03.2009г. возникла недостача залогового обеспечения по рыночной стоимости на сумму 308 984,00 руб. Предмет залога ликвиден. Срок реализации по залоговой стоимости составит не более 180 дней.

#### Вывод

Общая залоговая стоимость обеспечения = 38 274 250 рублей (50 000 000 \* 0,5 + 43 500 \* 0,3 + 747,5 \* 0,3 = 25 000 + 13 050 + 224,25).

#### Выводы и предложения риск-менеджера

Задолженность по кредиту составляет 53 000 000,00 рублей (в т.ч. основной долг — 50 000 000,00 руб. и проценты на весь период кредитования

— 3 000 000,00 рублей). Общая нехватка залогового обеспечения составляет 14 725 750,00 рублей (50 000 000,00 — 38 274 250,00). В ходе анализа рисков обеспечения выявлено следующее:

договор страхования автотранспортных средств закончился месяц назад и не был своевременно продлен заемщиком;

в описи имущества к Договору залога оборудования №2 от 01.02.2008 г. не указаны идентификационные признаки пресс-формы, а именно заводской номер (указан только инвентарный номер).

В качестве снижения рисков обеспечения целесообразно:

проработать вопрос о замене автопогрузчиков на более ликвидный залог;

на еженедельной основе контролировать остаток товаров на складе с выездом к заемщику и с предоставлением соответствующего отчета в ДКР;

в случае дальнейшего снижения товаров на складе и непредоставлением заемщиком более ликвидного обеспечения (вместо автопогрузчиков) необходимо вынести вопрос о досрочном частичном взыскании кредита;

проработать вопрос о перекрестном залоге по второму кредиту (нежилое помещение);

продлить договор страхования автотранспортного средства сроком, превышающим на 3 месяца срок действия кредитного договора;

оформить дополнительное соглашение к Договору залога №2 от 01.02.2008г., в котором указать заводские номера объекта залога.

Пример отчета по мониторингу приведен в Приложении №2 к данной главе.

#### **4.2.1.3. Мониторинг исполнения заемщиком условий кредитного договора и мониторинг обслуживания долга**

Риск-менеджер, как правило, контролирует проводимый кредитным департаментом или отделом сопровождения мониторинг исполнения заемщиком условий кредитного договора. В случае, если такой мониторинг не ведется, риск-менеджеру необходимо самому составить форму соответствующего отчета и вести его на ежемесячной основе с целью своевременного выявления рисков. В отчете должны отражаться отлагательные и обязательные условия кредитной документации:

целевое использование кредитных средств (определяется по выпискам с расчетного счета заемщика в банке и по линии СЭБ);

лимит выдачи и задолженности;

поддержание оборотов по счету в банке;

ограничение долговой нагрузки;

безакцептное списание;

выполнение заемщиком прочих отлагательных условий кредитной документации:

предоставление справок из налоговых органов об отсутствии задолженности,

предоставление справок из банков об отсутствии просроченной задолженности и картотеки №2,

предоставление актуальной выписки из ЕГРЮЛ,

предоставление любой иной документации, отсутствие которой может привести к возникновению рисков (например, если заемщик не предоставил дополнительные соглашения к имевшимся договорам займа о продлении срока их действия таким образом, чтобы он превышал срок действия кредитного договора, заключенного с данным банком),

предоставление копий всех кредитных договоров и договоров залога/договоров поручительств с другими банками,

прочее.

выполнение заемщиком прочих обязательных условий кредитной документации:

предоставление в срок различной документации (лицензии, разрешения, отчеты и т.д.),

перевод паспортов сделок в банк,

изменение реквизитов в договорах с контрагентами,

срок перевода оборотов.

соблюдение графика погашения кредита и процентов;

прочие обязательства заемщика, невыполнение которых может привести к увеличению рисков банка.

Целесообразно заносить в отчет все отлагательные и обязательные условия кредитного договора/договоров залога договоров поручительства сразу на момент предоставления кредита в разрезе каждого заемщика. Необходимо фиксировать применение штрафных санкций и реализацию права досрочного истребования кредита в случае нарушения заемщиком определенных условий договоров. В выводах риск-менеджер отражает нарушения и предлагает либо план мероприятий, либо обосновывает неприменение к

заемщику штрафных санкций, повышенных процентов, право на досрочное истребование кредита и т.д.

Пример отчета по мониторингу приведен в Приложении №3 к данной главе.

#### **4.2.1.4. Мониторинг исполнения решений и мероприятий, утвержденных кредитным комитетом (КК), в т.ч. предложенных риск-менеджером**

Риск-менеджер на постоянной основе осуществляет контроль за исполнением кредитующим подразделением:

решений КК по вопросам кредитования;

мероприятий по работе с проблемной задолженностью (выявленной на стадии мониторинга финансового состояния и фактической деятельности заемщика), утвержденных КК;

иных предложений и мероприятий, разработанных ДКР в целях снижения кредитных рисков (выявленных на стадии мониторинга финансового состояния и фактической деятельности заемщика, а также мониторинга состояния залога) и утвержденных КК или департаментом рисков.

В целях настоящего мониторинга целесообразно на постоянной основе вести отчет по выполнению кредитующим подразделением решений КК по вопросам кредитования: предоставление, реструктуризация кредита и пролонгация кредита, описание уровня возникших рисков и предложения по его снижению и т.д. Пример отчета по мониторингу приведен в Приложении №4 к настоящей Главе. По такому же принципу можно разработать отчеты по выполнению кредитным подразделением иных предложений и мероприятий, разработанных в целях снижения рисков риск-менеджером.

Пример №1 Протокола КК

#### **Протокол №42 заседания Кредитного комитета от «15» октября 2009 г.**

Председатель Кредитного комитета Петров В.В.

#### Члены Кредитного комитета

Начальник отдела корпоративного кредитования Сидоров А.И.

Начальник юридического отдела Сметанова А.А.

Начальник отдела экономической безопасности и режима Кротин В.В.

Риск - менеджер Фомин О.С.

Приглашены: (внутренний аудитор) Иванова А.А.

Секретарь Кредитного комитета

Листин Н.В.

Кворум для проведения заседания Кредитного комитета имеется.

**Вопрос повестки дня:**

Возможность открытия кредитной линии с лимитом выдачи ООО «Рит» в сумме 13 500 000,00 руб. на 1 год под 22% годовых под залог оборудования с целью пополнения оборотных средств.

**Слушали:**

Иванову А.А.:

На основании проведенного анализа финансового состояния Группы компаний «РИТ» Отдел корпоративного кредитования считает возможным кредитование Заемщика в сумме 13 500 000,00 руб. на 1 год под 22% годовых.

Фомин О.С.:

ДКР считает кредитные риски проекта высокими: повышенные отраслевые риски, высокие риски клиента (учредители зарегистрированы в оффшоре, информация по ним отсутствует), высокие платежные риски (непрозрачное финансовое положение — компания ООО «Мар» является аффилированным лицом и единственным покупателем продукции); высокие риски обеспечения (оборудование находится на арендованных площадях, которые принадлежат на праве частной собственности компании Группы; реализация оборудования может превысить 180 дней в связи с длительным и дорогостоящим демонтажом)

В случае принятия решения о кредитовании, ДКР считает обязательным выполнение следующих условий:

1. Проанализировать всех конечных заказчиков продукции и финансовое положение ООО «Мар», которая является операционной компанией Группы.
2. Предоставить подтверждающие документы о переводе долга и непокрытого убытка с компании Группы ООО «Лот» на ООО «Вар» и о дальнейшей продаже данной компании, а также уведомления кредиторов о переводе долга.
3. После предоставления документов, указанных в пункте 2, провести консолидацию группы в следующем отчетном периоде, с учетом разделительного баланса ООО «Лот»
4. Усилить залоговую позицию Банка (принять в залог производственный комплекс, снизить долю оборудования в общей структуре залога до 50% и т.д.).

**Решили:** С целью рассмотрения на Кредитном комитете Банка возможно-

сти кредитования ООО «Рит» с учетом выявленных рисков направить в Кредитный Департамент заявку со следующими условиями:

|  |  |                      |
|--|--|----------------------|
| Наименование Клиента:                        | ООО «Рит»  |                      |
| Условия кредитной сделки                     |  |                      |
| Существенные условия                         |  |                      |
| Вид продукта                                 | Кредитная линия с лимитом выдачи   |                      |
| Цель   | Пополнение оборотных средств   |                      |
| Сумма кредита                                | 13 500 000,00 рублей   |                      |
| График снижения лимита выдачи (сумма, сроки) | Период   | Лимит выдачи         |
|  | С даты заключения Кредитного договора до последнего календарного дня 2 квартала кредитования включительно  | 13 500 000,00 рублей |
|  | С первого календарного дня 3 квартала кредитования до последнего календарного дня 3 квартала кредитования включительно   | 8 500 000,00 рублей  |
|  | С первого календарного дня 4 квартала кредитования до даты погашения кредита включительно  | 3 500 000,00 рублей  |
| Валюта                                       | Российский рубль   |                      |
| Источник финансирования                      | Средства головного Банка   |                      |
| Срок использования лимита                    | 365 дней   |                      |
| Возможность досрочного погашения кредита     | Да   |                      |
| Процентная ставка                            | 22% годовых  |                      |
| Срок уплаты процентов                        | Не позднее 10-го числа каждого месяца  |                      |
| Процентная ставка по штрафам                 | Проценты, начисляемые Кредитором на просроченную задолженность по кредиту, по ставке в размере текущей ставки по кредиту.<br>Пени, начисляемые Кредитором на просроченную задолженность по кредиту, по ставке в размере текущей ставки по кредиту.<br>За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по уплате процентов - 0,1% за каждый день просрочки от суммы просроченной задолженности по процентам. |                      |
| Обеспечение                                  |  |                      |
| Наименование залогодателя                    | ООО «Лот»  |                      |
| Предмет залога                               | Оборудование   |                      |
| Вид залога                                   | Основные средства  |                      |

## Минимизация кредитного риска

|  |   |
|--|---|
| Оценка залога, оценочная компания  | ООО «Миф»   |
| Ликвидационная стоимость предмета залога   | 34 000 000,00 рублей  |
| Залоговый коэффициент  | 0,5   |
| Залоговая стоимость предмета залога  | 17 000 000,00 рублей  |
| Страхование предмета залога, наименование страховой компании   | ОАО «Защита»  |
| Сроки страхования (указываются от даты подписания кредитного договора)                                   | В течение 3-х рабочих дней с даты заключения кредитного договора  |
| Срок действия страхового полиса  | Срок кредита, увеличенный на три месяца   |
| Акта проверки предмета залога  | В наличии   |
| Наличие заключения залоговой Службы Банка  | Требуется   |
| <b>Поручительство</b>  | - ООО «Мар»<br>- ООО «Лор»<br>- ООО «Вар»   |
| <b>Прочие условия</b>  |   |
| Обязательство компаний по поддержанию минимального уровня ежеквартального кредитового оборота в Банке    | Компании Группы должны поддерживать не менее 45 000 000,00 руб.   |
| Процентная ставка при невыполнении условий поддержания кредитовых оборотов по счету<br>Срок установления | Процентная ставка по договору, увеличенная на 1% годовых.<br>В процентном периоде, следующем за процентным периодом в котором заемщик не выполнил обязательство по поддержанию кредитовых оборотов.   |
| Безакцептное списание<br>Сроки предоставления соглашений   | Обязать компании Группы не позднее 10 дней с даты заключения Кредитного договора заключить дополнительные соглашения к договорам счетов, открытых в других банках, о безакцептном списании средств в погашение обязательств ООО «Рит» перед Банком.   |
| Дополнительные условия   | 1) В кредитной документации отразить обязательство компаний Группы при условии открытия счетов в других коммерческих банках в период действия кредитного договора заключить соглашения о безакцептном списании не позднее 45 дней с момента открытия данных счетов.<br>2) С целью контроля целевого использования в Кредитной до- |

|   |   |
|---|---|
|   | кументации отразить обязательство компаний Группы осуществлять расчеты с контрагентами, производимые за счет кредитных средств по счетам, открытым в Банке, с предоставлением подтверждающих документов (платежные поручения, контракты, т.д.). |
| <b>Другие особые условия</b>  | нет   |
| <b>Категория качества ссуды (процент резервирования)</b>                                    | I (0%)  |
| Основание для установления категории качества<br>Положение №254-П ЦБ РФ<br>Положение №283-П | Финансовое положение – «хорошее»<br>Обслуживание долга – «хорошее»  |
| Отраслевая принадлежность   | Производство модифицированной древесины   |
| Льготность кредита  | Нет   |
| Связанность, заинтересованность с Банком сделки   | Нет   |
| Наличие группы связанных заемщиков  | Нет   |

**Голосовали:**

«ЗА» — Сидоров А.И.;

«ПРОТИВ» — Фомин О.С., Петров В.В., Кротин В.В.

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ» — Сметанова А.А.

Председатель Кредитного комитета Петров В.В.

Начальник отдела корпоративного кредитования Сидоров А.И.

Начальник юридического отдела Сметанова А.А.

Начальник отдела экономической безопасности и режима Кротин В.В.

Риск - менеджер Фомин О.С.

Секретарь Кредитного комитета Листин Н.В.

Пример №2 Протокола КК

**Протокол №13**  
**заседания Кредитного комитета**  
**от «22» ноября 2009 г.**

Председатель Кредитного комитета Петров В.В.

Члены Кредитного комитета

Начальник отдела корпоративного кредитования Сидоров А.И.

Начальник юридического отдела Сметанова А.А.

Начальник отдела экономической безопасности и режима Кротин В.В.

Риск-менеджер Фомин О.С.

Секретарь Кредитного комитета Листин Н.В.

Кворум для проведения заседания Кредитного комитета имеется.

**Вопрос повестки дня:**

Утверждение плана мероприятий по работе с проблемной задолженностью ООО «Дод» по Кредитному договору №13 от 23.08.2008 г. сроком действия по 15.03.2010 г.

**Слушали:** Иванову А.А. с ходатайством перед Кредитным департаментом об утверждении следующего плана мероприятий по работе с проблемной задолженностью ООО «S» по Кредитному договору №13 от 23.08.2008 г.:

1. Взыскать задолженность в судебном порядке путем заключения мирового соглашения.
2. Юридической службе подготовить проект мирового соглашения

**Выступали:** Сметанова А.А. с предложением исключить п. 2 рассматриваемого плана мероприятий и утвердить следующий план мероприятий:

1. Подать исковое заявление в судебные органы о взыскании денежных средств с Должника и Поручителей в рамках Кредитного договора и обращении взыскания на заложенное имущество.
2. Направить ходатайства об обеспечении иска в виде наложения ареста на имущество Заемщика и Поручителей.
3. После получения Определения суда о принятии обеспечительных мер, возбудить исполнительное производство в службе судебных приставов.

**Выступали:** Сидоров А.И. с предложением в ходе заседания суда по взысканию просроченной задолженности обсудить с заемщиком заключение мирового соглашения.

**Выступали:** Фомин О.С. с предложением исключить п. 1 рассматриваемого плана мероприятий и утвердить следующий план мероприятий: Пролонгировать кредитный договор на 3 месяца, в соответствии с планом поступления денежных средств, подтвержденных документально, при условии подписания Заемщиком соглашения на внесудебную реализацию залога

**Решили:** Ходатайствовать перед Кредитным Департаментом об утверждении следующего плана мероприятий по работе с просроченной задолженностью ООО «Дод» по Кредитному договору №13 от 23.08.2008 г.

1. Юридической службе подготовить проект мирового соглашения.
2. Пролонгировать кредитный договор на 1 месяц, в соответствии с планом поступления денежных средств, подтвержденных документально, при условии подписания Заемщиком соглашения на внесудебную реализацию залога.

**Голосовали:**

«ЗА» — «единогласно»

«ПРОТИВ» — нет

«ВОЗДЕРЖАЛИСЬ» — нет.

#### **4.2.2. Методы нивелирования рисков**

В случае, если банк принимает риск (не требует досрочного возврата кредита), помимо способов, указанных выше, можно применить следующие методы нивелирования рисков.

***Предоставление дополнительного ликвидного обеспечения***

Если рыночная цена заложенного имущества существенно упала под влиянием внешних факторов (снижение спроса и т.д.), и ее залоговая стоимость не покрывает полностью ссудную задолженность и проценты по кредиту, необходимо инициировать предоставление дополнительного ликвидного залога в целях снижения рисков обеспечения.

***Частичная или полная замена обеспечения на более ликвидное***

В случае если рыночная цена заложенного имущества существенно упала под влиянием внутренних факторов (ухудшение технического состояния и т.д.), и ее залоговая стоимость не покрывает полностью ссудную задолженность и проценты по кредиту, необходимо инициировать предоставление дополнительного ликвидного залога в целях снижения рисков обеспечения. Необходимо отметить, что данное право банка должно быть зафиксировано первоначальными условиями кредитной документации.

***Вывод более ликвидного обеспечения из-под залога другого банка***

Если залоговая позиция банка слабая или существуют высокие риски утраты залога, в целях усиления залоговой позиции банка и контроля над кредитным портфелем (совокупной задолженностью) заемщика целесообразно инициировать перевод задолженности должника из другой кредитной организации в банк, с последующим принятием в залог выведенного имущества из-под обременения кредитующего банка (в случае если залоговой стоимости имущества достаточно для покрытия всей ссудной задолженности). При этом стоит учитывать платежные риски в части долговой нагрузки клиента, так как, с одной стороны, банк усиливает свою залоговую позицию путем принятия в залог имущества, с другой стороны – может уве-

личиться доля проблемной задолженности в кредитном портфеле. В данном случае должны быть предприняты все возможные способы нивелирования рисков обеспечения, указанных в п. 4.1. и проанализировать кредитный портфель заемщика с точки зрения наличия в нем проблемных активов.

### ***Привлечение в качестве поручителей всех учредителей /акционеров общества***

На момент предоставления кредита, как правило, оформляется поручительство основных собственников бизнеса. В случае выявления факторов риска целесообразно проверить имущественное положение и доход остальных физических лиц — учредителей и акционеров заемщика/залогодателя/поручителя/генерального директора. Если имущественное положение и доход рассматриваемых лиц позволяет полностью или частично исполнить обязательства заемщика перед банком, необходимо проработать вопрос об оформлении с ними договоров поручительства. Здесь следует обратить внимание на наличие какого-либо имущества у собственников организации, в целях рассмотрения его в качестве дополнительного обеспечения по кредиту. При этом необходимо обратить внимание на наличие брачного договора между потенциальным залогодателем (физическим лицом) и его супругом (ой). В случае если брачный договор отсутствует, целесообразно его составить и оформить согласие супруга (и) на предоставление имущества в залог. В противном случае могут возникнуть правовые риски.

### ***Привлечение в качестве поручителей всех компаний группы (в случае их наличия)***

На момент предоставления кредита, как правило, оформляется поручительство основных доходообразующих компаний группы и балансодержателей. В случае выявления факторов риска целесообразно провести анализ финансового состояния остальных участников группы и оформить с ними договоры поручительства.

### ***Заключение договора купли-продажи доли в уставном капитале / акций общества с условием обратного выкупа (сделка РЕПО)***

Сделка РЕПО подразумевает следующее: если заемщик полностью выполняет свои обязательства перед банком, то доли/акции выкупаются им обратно, если же нет, банк становится учредителем/акционером компании. Данный метод целесообразно применять, если выкупаются 100% долей или акций.

***Оформление перекрестного залога***

Если заемщику предоставлен не один кредит в банке, а несколько, и по какому-нибудь из них ликвидность залога меньше, чем по другому, целесообразно оформить перекрестный залог — последующий залог. В противном случае при ухудшении финансового положения заемщик целенаправленно может погасить кредит с наиболее ликвидным залогом, чтобы снять с него обременение банка, и не гасить оставшийся кредит, который, например, выдан под залог товаров в обороте, которых может уже и не быть в наличии.

**Приложение №1 к Главе 4****ОТЧЕТ о ежеквартальном финансовом мониторинге и качестве кредитного портфеля (КП) за 1 квартал 2008 г.**

*1. Данные о структуре и качестве Кредитного портфеля филиала по состоянию на 01.04.2008 года и их изменении по сравнению с данными на 01.01.2008 года*

**1.1 Структура Кредитного портфеля по состоянию на 01.04.2008 года:**

| <b>Вид задолженности</b>  | <b>Корпоративный бизнес</b> | <b>%</b>  |
|---------------------------|-----------------------------|-----------|
| Всего, руб., в т.ч.:      | 2 778 160 205.21            | 100       |
| <i>Срочная, руб.</i>      | <i>2 583 139 413.71</i>     | <i>93</i> |
| <i>Просроченная, руб.</i> | <i>195 020 791.50</i>       | <i>7</i>  |

**Изменение по сравнению с Кредитным портфелем по состоянию на 01.01.2008 года:**

| <b>Вид задолженности</b>  | <b>Корпоративный бизнес</b> | <b>%</b>       |
|---------------------------|-----------------------------|----------------|
| Всего, руб., в т.ч.:      | – 99 891 665.88             | – 3.47         |
| <i>Срочная, руб.</i>      | <i>– 118 264 529.39</i>     | <i>– 4.38</i>  |
| <i>Просроченная, руб.</i> | <i>+ 18 372 863.51</i>      | <i>+ 10.40</i> |

Как видно, в 1 квартале 2008 года, Кредитный портфель филиала сократился на 101 694 544,77 руб. или 3,35%. Сокращение произошло как в корпоративном бизнесе (на 3,47%), так и розничном (на 1,17%), при этом стоит отметить изменение структуры задолженности – произошел значительный рост просроченной задолженности - так, просроченная задолженность клиентов корпоративного бизнеса увеличилась на 10,4%, клиентов розничного бизнеса — на 4,91%.

В целом, кредитный портфель филиала сократился незначительно, что связано с текущими погашениями по кредитным линиям, а так же по графикам погашения. Более того, можно отметить прирост заключенных договоров, по отношению к закрытым в 1 квартале 2008 года. Так, в 1 квартале 2008 года была полностью погашена задолженность и закрыто 8 договоров на сумму 191 млн. руб. В 1 квартале 2008 года были заключены 11 договоров на сумму 237,9 тыс. руб.

**1.2 Анализ изменения Кредитного портфеля клиентов корпоративного бизнеса по категории качества в 1 квартале 2008 года:**

| Категория качества | 01.01.2008   | 01.04.2008   | Изменение, тыс. руб. | Изменение, % |
|--------------------|--------------|--------------|----------------------|--------------|
| 1                  | 1 703 878.00 | 1 577 050.00 | – 126 828.00         | – 7.44       |
| 2                  | 282 895.00   | 289 154.00   | + 6 259.00           | + 2.21       |
| 3                  | 705 278.00   | 705 956.00   | + 678.00             | + 0.10       |
| 4                  | —            | —            | —                    | —            |
| 5                  | 186 000.00   | 205 000.00   | + 19 000.00          | + 10.22      |

Структура КП ухудшилась — сократилась задолженность 1 категории качества, виден резкий рост (10,22%) задолженности 5 категории качества, при этом также, правда незначительно, увеличиваются 2 и 3 категории качества. Необходимо обратить внимание на размер создаваемого Филиалом резерва на возможные потери по ссудам, он по состоянию на 01.04.08 составил 284,93 тыс. руб. и увеличился по сравнению с данными на 01.01.2008 года (при сокращении кредитного портфеля) на 8,91 тыс. руб. или 3,2%.

## ВЫВОД:

Размер кредитного портфеля в 1 квартале 2008 года сократился. Сокращение не связано с уменьшением деловой активности филиала – было заключено договоров на сумму большую, чем закрыто. При этом, необходимо обратить внимание на ухудшение качества Кредитного портфеля за счет роста просроченной задолженности и кредитов, которые по инструкциям ЦБ необходимо относить к 2-5 категориям качества, что сказывается на объеме созданного резерва, размер которого в 1 квартале вырос.

## *II. Данные о проблемных кредитах филиала по состоянию на 01.04.2008 года*

### 2.1 Анализ структуры КП филиала по категории проблемности ссуд по состоянию на 01.04.2008 года:

| Показатель                         | Количество | Сумма, тыс.руб.  | % к итогу  |
|------------------------------------|------------|------------------|------------|
| Отсутствие видимых проблем (Норма) | 49         | 1 586 458        | 51         |
| <i>В т.ч. есть рекомендации РМ</i> | <i>9</i>   | <i>160 159</i>   | <i>5</i>   |
| На контроле                        | 4          | 984 863          | 32         |
| Проблемные                         | 11         | 306 971          | 10         |
| Просрочка                          | 4          | 219 759          | 7          |
| <b>Итого</b>                       | <b>81</b>  | <b>3 098 051</b> | <b>100</b> |

|   |   |         |   |
|---|---|---------|---|
| <i>Справочно: погашено на момент проведения мониторинга</i> | 8 | 115 969 | 4 |
|---|---|---------|---|

## 2.2. Изменения структуры КП филиала по сравнению с данными на 01.01.2008 года:

| Вид задолженности      | 3 кв. 07 | 4 кв. 07 | 1 кв. 08 | Изменение, % |
|------------------------|----------|----------|----------|--------------|
| На контроле, млн. руб. | 909.00   | 800      | 985      | + 23.11      |
| Проблемные, млн. руб.  | 318.00   | 323      | 307      | – 4.96       |
| Просрочка, млн. руб.   | 196.00   | 195      | 220      | + 12.70      |

## 2.3 Комментарии к таблицам:

Для целей определения проблемности КП были разработаны следующие категории:

**1. Отсутствие видимых проблем (Норма).** Данный критерий говорит о том, что на основании мониторинга финансового положения заемщика не было выявлено каких-либо признаков проблемности ссуды. В некоторых случаях риск-менеджер может дать рекомендации.

**2. На контроле.** Критерий означает, что данная ссуда находится на контроле у риск-менеджера, так как имеет признаки, которые могут свидетельствовать о том, что данная ссуда в дальнейшем может быть переведена в разряд проблемной.

**3. Проблемная.** Ссуда имеет признаки проблемности, которые в дальнейшем могут привести к риску возникновения просроченной задолженности.

**4. Просрочка.** Ссуда полностью или частично просрочена.

## 2.3.1 К категории «на контроле» относятся:

| Заемщик | Признаки нестандартных активов  |
|---------|---|
| 1       | <p>В категории «на контроле» остались следующие Заемщики:</p> <p>Заемщик входит в Группу: Выручка за 1 кв.08 — 428м. р. Общая задолженность — 248 м.р. Прибыль — 9 м. р. Основные дебиторы торговые представительства — более 70%. Основной кредитор ООО «А» — 40%.</p> <p><i>Факторы риска:</i></p> <p><i>выручка за 4 кв.08 сократилась на 20 %</i></p> <p><i>финансовое положение не прозрачно (информация о финансовом положении представительства Заемщика, которые занимают 70 % в ДЗ) не предоставлена информация о финансовом положении и деловой репутации ООО «А», а так же наличия аффилированности не предоставлена</i></p>   |
| 2       | <p>Выручка за 1 кв.08 — 165 м. р. Общая задолженность — 64 м. р. Прибыль — 3,7 м. р. Фактор сезонности — спад 1 и 2 квартал.</p> <p><i>Факторы риска:</i></p> <p><i>выручка превышает обороты в результате наличия взаимозачетов в ООО «Мер» (около 20%)</i></p> <p><i>отсутствует консолидация и поручительство с ООО «Мер»</i></p> <p><i>финансовое положение не прозрачно, так как не предоставлена информация по финансовому положению и деловой репутации взаимосвязанных компаний ООО «Б» и ООО «С», которые являются основными кредиторами Заемщика — 60% в деятельности Заемщика присутствует зависимость от покупателей ЗАО «Д» — 20 % и ООО «В» — 24 %. Информация о финансовом положении и деловой репутации контрагентов не предоставлена</i></p> |
| 3       | <p>Заемщик входит в Группу: Выручка за 1 кв.08 — 532 м. р. Общая задолженность — 747 м. р. Убыток — 15 м. р. Основные балансодержатели Группы — С, М, Т.</p>  |

## Минимизация кредитного риска

|   |  |
|---|--|
|   | <p>Основные доходобразующие компании — Заемщик и ОАО «Лир» (по 35%).</p> <p><b>Факторы риска:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- высокая долговая нагрузка (кредиты и займы в 2,5 раза превышают среднеквартальную выручку и составляет 80 % от валюты баланса)</li> <li>- наличие чистого убытка в результате высоких коммерческих расходов</li> <li>- снижение нераспределенной прибыли начиная на протяжении последних двух отчетных периода</li> </ul>             |
|   | Добавлены в категорию <b>«на контроле»</b> следующие Заемщики:   |
| 4   | <p><b>Факторы риска:</b></p> <p>отсутствует ЧОК</p> <p>кредиторская задолженность в 3 раз превышает дебиторскую задолженность и запас</p> <p>компания является учредителем ООО «1» (50%УК), ООО «2» (50% УК), информация о компаниях не представлена</p> <p>по основному кредиторам задолженность за 2 квартала не менялась, в результате чего можно предположить, что существует просроченная задолженность</p> <p>имеется сильная зависимость от заказчиков — ООО «3» (70% ДЗ)</p> |
| <i>Прочие (с 5 по 17)</i>   |  |
| Исключены из категории «на контроле» 10 Заемщиков   |  |
| <p><b>Изменения в категории</b></p> <p><b>«на контроле»:</b> в количестве заемщиков — не изменилось</p> <p>в млн. руб. — произошло увеличение на 185 млн.руб.</p> |  |

### 2.3.2 К категории «проблемные» относятся:

В категории «проблемных» остались следующие Заемщики:

|  |   |
|--|---|
| 18   | Сокращение выручки на 30%, в связи с частичным переводом деятельности на ООО «Бор»  |
| 19   | Наличие чистого убытка нарастающим итогом за 3 о.п. Снижение выручки на 40 % за последние 2 квартала, в связи с ухудшение деловой активности, вследствие вытеснения заемщика конкурентами с рынка.  |
|  | Добавлены в категорию «проблемные» следующие Заемщики:  |
| 20   | Финансовое состояние Заемщика не соответствует кредитной нагрузке, наличие необъясненных убытков, существенное падение продаж.  |
| 21   | Затоваренность складов, «зависимость от кредитора» - ЗАО «8» (65 %), Заемщик я с сомнительной репутацией  |
| 22   | Финансовое положение Заемщика малоудовлетворительное: наличие чистого убытка за 1 кв09г., главным образом, за счет высоких процентов к уплате. финансовое положение Заемщика непрозрачно: отсутствует информация о финансовом положении и деловой репутации основных заказчиков и участников Группы ООО "5" (45 % в ДЗ) и ЗАО «9» (50 % в ДЗ); Заемщик не предоставил в Банк полную информацию о всех участниках Холдинга; высокий уровень отраслевого риска. |
|  | Финансовое положение залогодателя плохое (непокрытый убыток более 5 отчетных периодов)  |
| Прочие (с 23 по 29)  |   |
| Исключены из категории «проблемные» 6 Заемщиков  |   |
| <b>Изменения</b>   |   |
| <b>в категории «проблемные»:</b> в количестве заемщиков — нет в млн.руб. — произошло сокращение на 16 млн.руб. |   |

### 2.3.3 К категории «просрочка» относятся:

|  |  |
|--|--|
| В категории «просрочка» остались следующие Заемщики: |  |
| С 29 по 81   |  |

**III. Ошибки при начислении резерва по результатам мониторинга за I кв08г.**

| Заемщик | Ошибка  | Установленная категория качества/резерв | Правильная категория качества/резерв | Исправлено да/нет |
|---------|---|---|--------------------------------------|-------------------|
| 40      | Не проведен мониторинг фин. состояния за I квартал 2008 года  | I / 0 %                                 | II / 21 %                            | Да                |
| 45      | Был неправильно отражен резерв - 4% вместо 5% (доп. фактор — убыточная деятельность, +4% к ставке резерва)  | II / 4 %                                | II / 5 %                             | Нет               |
| 50      | Неправильно определен доп. фактор необходимо было учитывать следующий фактор:<br>«Не связанное с сезонными факторами существенное снижение (более чем в 2 раза) объемов производства (сравнивается последний квартал со средним объемом производства за 4 предшествующих кварталов)» вместо «убыточная деятельность более 2 кварталов подряд», так как убытки получены только в 2 последних кварталах.<br>Ставка резерва определена верно | III / 23 %                              | III / 23 %                           | Да                |

|   |   |                  |   |     |
|---|---|------------------|---|-----|
| 60  | Несмотря на плохое фин. состояние залогодателя обеспечение учитывается для целей корректировки резерва  | I / 0 %          | Необходимо в программном комплексе изменить обеспечение на «не участвует» | Нет |
| 4. План мероприятий по работе с проблемной задолженностью по результатам мониторинга финансового состояния заемщиков за 1 квартал 2008 г. |   |                  |   |     |
| Заемщик   |   | План мероприятий |   |     |
| КАТЕГОРИЯ «НА КОНТРОЛЕ»   |   |                  |   |     |
| 1   | 1. Кредитному подразделению:<br>предоставить объяснения снижения выручки за 1 кв. 08 на 20%<br>включить в консолидацию представительства Заемщика<br>2. Службе безопасности:<br>провести проверку на наличие аффилированности Заемщика с ООО «А»  |                  |   |     |
| 2   | 1. Кредитному подразделению:<br>включить в консолидацию ООО «Мер»<br>проанализировать финансовое положение и деловую репутацию ООО «Б», ООО «С», ЗАО «Д» и ООО «В»<br>включить в консолидацию ООО «Б» и ООО «С»<br>заключить договор поручительства с ООО «Мер»<br>2. Службе безопасности:<br>подтвердить наличие аффилированности Заемщика с ООО «Б» и ООО «С» |                  |   |     |
| 3   | 1. Кредитному подразделению:<br>предоставить в ДКР следующие документы по каждой компании Группы для  |                  |   |     |

|   |   |
|---|---|
|   | <p>дополнительного финансового анализа: договора с контрагентами; оборотно-сальдовую ведомость за 1 кв.08 по счетам 60,62,40, 41 и 51</p> <p>объяснить причины снижения прибыли</p> <p>предоставить расшифровку коммерческих расходов за 4 кв07 и 1 кв08 г. для сравнительного анализа</p> <p>запросить документы и прогноз движения денежных средств, подтверждающие будущие денежные потоки Группы. Подтвердить достаточность денежных потоков для погашения кредитов в банках</p> <p>составить график погашения задолженности по обязательствам Банка и другими банками, проработать вопрос приоритетности погашения в Банке</p> <p>проверить наличие соглашений на безакцептное списание со всех расчетных счетов, если нет — подписать</p> <p>провести анализ на предмет наличия проблемного дебитора, оценить степень влияния платежей от проблемных заемщиков</p> <p>запросить пояснительную записку от ОАО «Лир» в части расхождения отчетности в СПАРК и предоставленной в Банк</p> <p>2. Залоговой службе:</p> <p>проверить достаточность залогового обеспечения по текущим рыночным ценам</p> <p>3. Службе безопасности:</p> <p>провести проверку деятельности и фактического состояния компаний Группы</p> <p>провести проверку на факт фальсификации бухгалтерской отчетности по ОАО «Лир»</p> |
| 4 | <p>1. Кредитному подразделению:</p> <p>предоставить в ДКР следующие документы для дополнительного финансового анализа: договора с контрагентами; оборотно-сальдовую ведомость за 1 кв.08</p>  |

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        | <p>по счетам 60,62,40, 41 и 51</p> <p>запросить документы и прогноз движения денежных средств, подтверждающие будущие денежные потоки заемщика Подтвердить достаточность денежных потоков для погашения кредитов в банках</p> <p>составить график погашения задолженности по обязательствам Банка и другими банками, проработать вопрос приоритетности погашения в Банке</p> <p>проверить наличие соглашений на безакцептное списание со всех расчетных счетов, если нет — подписать</p> <p>провести анализ на предмет наличия проблемного дебитора, оценить степень влияния платежей от проблемных заемщиков</p> <p>предоставить информацию о финансовом положении и деловой репутации учредителей</p> <p>2. Службе безопасности:</p> <p>провести проверку деятельности и фактического состояния компаний Группы</p> <p>провести проверку на факт аффилированности ООО»3»</p> |
| КАТЕГОРИЯ «ПРОБЛЕМНЫЕ» |  |
| 18                     | <p>1. Кредитному подразделению:</p> <p>проанализировать финансовое положение ООО «Бор» и причину перевода деятельности на данную компанию</p> <p>предоставить в ДКР следующие документы по каждой компании для дополнительного финансового анализа: договора с контрагентами; оборотно-сальдовую ведомость за 1 кв. 08 по счетам 60, 62, 40, 41 и 51</p> <p>2. Залоговой службе:</p> <p>сделать внеплановый выезд по проверке состояния залога</p> <p>3. Службе безопасности:</p> <p>провести проверку деятельности и фактического состояния компаний</p>  |

# Минимизация кредитного риска

|    |   |
|----|---|
| 19 | Вынести вопрос на кредитный комитет о досрочном взыскании кредита   |
| 20 | <p>1. Службе безопасности:</p> <p>провести проверку деятельности и фактического состояния Заемщика</p> <p>проверить основных контрагентов Заемщика на факт перевода деятельности</p> <p>В случае перевода деятельности или закрытии компании, вынести вопрос на кредитный комитет о досрочном взыскании кредита</p>   |
| 21 | <p>1. Кредитному подразделению:</p> <p>объяснить длительные сроки обрачиваемости запасов</p> <p>предоставить в ДКР оборотно-сальдовые ведомости по 60, 62 счету за последние 2 квартала и в дальнейшем запрашивать их ежемесячно и ежеквартально</p> <p>2. Залоговой службе:</p> <p>провести анализ товарных запасов с выездом на место с сотрудниками безопасности, составить отчет о выезде</p>   |
| 22 | <p>1. Кредитному подразделению предоставить в ДКР:</p> <p>выписку из ЕГРП по залугу</p> <p>копии всех кредитных договоров и договоров займов с Заемщиком и Залогодателя</p> <p>оборотно-сальдовую ведомость по 60, 62 и товарам за 1 квартал 2008г., предварительные данные по выручке и чистой прибыли за 2 кв. 08г.</p> <p>справки из банков о наличии/отсутствии просроченной задолженности и картотеки №2</p> <p>имущественное положение поручителя физ. лица</p> <p>период выхода предприятия на безубыточную деятельность</p> <p>объяснить непокрытый убыток Залогодателя</p> <p>имущественное положение учредителей Залогодателя</p> |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>финансовое положение и деловая репутация основных заказчиков и участников Группы ООО «5» и ЗАО «9»</p> <p>2. Юридическому отделу предоставить заключение по возможным трудностям, связанным с реализацией обеспечения (правовые риски)</p> <p>3. Залоговой службе:<br/>проверить достаточность залогового обеспечения, путем оценки текущей рыночной стоимости залога</p> |
|--|--|

**ВЫВОД ДКР:**

1. Структура кредитного портфеля в I квартале 2008 года незначительно ухудшилась за счет роста задолженности 2–5 групп качества при сокращении размера задолженности. Кредитный портфель филиала сократился, в основном за счет погашения ссуд по графикам, а так же за счет изменения задолженности по кредитным линиям и овердрафтам.  
Стоит обратить внимание на то, что в филиале не проводится полноценный анализ групп компаний (не представлены расшифровки консолидированной отчетности, выручка не очищена, нет графиков погашения кредитов в других банках), а в некоторых случаях анализ не проводился вообще. Зачастую допускается формальный подход при анализе поручителей и залогодателей.
2. При формировании резерва, выявлены следующие ошибки:  
корректировка на обеспечение, без оценки справедливой стоимости залога  
признание финансового положения средним при непредставлении отчетности более 3 отчетных периодов и при наличии таких негативных факторов риска, как: отсутствие залога, факт двойного залога, наличие судебных разбирательств.

В срок до \_\_\_\_\_ необходимо провести мероприятия по работе с проблемной задолженностью, предложенные ДКР, а так же рассмотреть вопрос об изменении резерва по ряду заемщиков, указанных в разделе 3.

Приложение №2 к Главе 4

Мониторинг залога

| Заемщик | № и дата К/Д       | Сумма задолженности на 01.01.09 (млн.руб.) | Вид обеспечения (долг); т/о – товары О – оборудование Н – недвижимость | Дата оценки | Стоимость залога: Рыночная /Залоговая т/о -30/15 О- 40 /20 | Рыночная /Залоговая стоимость на 01.01.09г. | Последняя проверка | Выводы залоговой службы             | Комментарий ДКР         |   |
|---------|--------------------|--|--|-------------|--|---|--------------------|-------------------------------------|-------------------------|---|
|         |                    |  |  |             |  |   |                    |                                     | Достаточность – виновен | Предложения   |
| 1       | № 12 от 01.01.08г  | 50   | т/о - 50%<br>О - 50%   | 15.12.08г   | т/о -30/15<br>О- 40 /20                                    | т/о - 30<br>О - 30/15                       | 15.12.08г          | Состояние залога удовлетворительное | Нет                     | Рыночная стоимость снизилась. Покрытие кредита- 90%. Необходимо усилить залоговую позицию.  |
| 2       | № 13 от 01.01.08г. | 100  | Н - 100%   | 15.12.07г.  | 150 / 120  | 120   | 15.12.08г.         | Состояние залога удовлетворительное | Да                      | Необходимо провести переоценку залога, т.к. текущая рыночная цена ( <a href="http://www.komn-ed.ru/">http://www.komn-ed.ru/</a> ) меньше указанной в отчете залоговой службы. |

Минимизация кредитного риска

|   |                    |    |   |            |  |  |            |                                    |    |   |
|---|--------------------|----|---|------------|--|--|------------|------------------------------------|----|---|
| 3 | № 14 от 01.01.08г. | 80 | т/о - 30%<br>Н - 30%<br>О - 46%<br>П - 100% | 10.06.09г. | т/о - 48 /24<br>Н - 30/ 24<br>О - 54/ 37 | т/о - 48 /24<br>Н - 50 / 35<br>О - 50/ 35<br>(амортизация) | 15.10.08г. | Выявлен факт перепланировки здания | Да | Остаток товаров меньше минимального размера. Выявлен факт перепланировки здания.<br>1. Провести осмотр запора<br>2. Обязать Заемщика зарегистрировать перепланировку и внести изменения в кредитную документацию в срок до «    »    г. |
|---|--------------------|----|---|------------|--|--|------------|------------------------------------|----|---|

Приложение №3 к Главе 4

Мониторинг исполнения Заемщиком условий кредитного договора и обслуживанием долга

| Заемщик | Отзываемые условия кредитного договора | Выполнено – да/нет | Обязательные условия кредитного договора            | Выполнено – да/нет | Наличие штрафных санкций и права досрочного взыскания кредита в случае нарушения | Прочие условия кредитной документации              | Выполнено – да/нет | Наличие штрафных санкций и права досрочного взыскания кредита в случае нарушения | Предложения ДКР  |
|---------|--|--------------------|---|--------------------|--|--|--------------------|--|--|
| 1       | Предоставление выписки из ЕФРЮЛ        | да                 | Поддержание оборотов - 20 млн.руб. ежемесячно       | да                 | Увеличение процента с 20% до 23%.  |  |                    |  | Заемщик не выполнил условия по ограничению долговой нагрузки – отклонение 10%. Учитывая существенный рост выручки, целесообразно не применять право на досрочное взыскание кредита, но применить штрафные санкции в виде уплаты пеней. |
| 2       | нет                                    |                    | Ограничение долга - до 50 млн.руб.                  | нет                | Досрочное взыскание кредита или пени   |  |                    |  | Заемщик не выполнил условия по предоставлению разрешения на строительство в срок до «    »    г. и объём   |
|         |  |                    | Предоставление в Банк разрешения на строительство в | нет                | Досрочное взыскание кредита или увеличение                                       | Поручитель (физ.лицо) обязан предоставить данные о | да                 | нет  |  |

Минимизация кредитного риска

|   |  |     |  |    |                       |   |     |  |  |
|---|--|-----|--|----|-----------------------|---|-----|--|--|
|   |  |     | срок до ____   |    | процента с 20% до 28% | своем имущественном положении в срок до ____                                      |     |  | ясняет это задержкой в выдаче разрешения и подтверждает информацию документально. Целесообразно не применять право на досрочное взыскание кредита/штрафные санкции и продлить срок предоставления разрешения на 30 рабочих дней.   |
| 3 | Справка из банка «Х» об отсутствии задолженности | нет | Предоставление безакцептов в течение 10 рабочих дней с момента подписания КД | да | пени                  | Поручитель (юр. лицо) обязан ежеквартально предоставлять бухгалтерскую отчетность | нет | Досрочное взыскание кредита или увеличение процента с 20% до 25% | Заемщик не выполнил условия по предоставлению отчетности по поручителю. Необходимо инициировать выезд к поручителю с проверкой его фактической деятельности. Установить срок предоставления отчетности в течение 5 рабочих дней с момента выезда. В случае невыполнения своих обязательств поручителем, оформить служебную записку на риск-менеджера об уровне возникших рисков и вынести вопрос на КК о досрочном истребовании кредита. Проверить по линии СЭБ наличие просроченной задолженности в Банке «Х», так как не выполнено отлагательное условие договора. |

## Приложение №4 к Главе 4

## Мониторинг исполнения решений, утвержденных Кредитным комитетом

| Дата составления заключения ДКР | Заемщик | Суть вопроса                | Решение ДКР             | Требования ДКР                                     | Решение Кредитного комитета и (или) Головного офиса | Выполнение требований ДКР – да/нет | Комментарии ДКР                            |
|---------------------------------|---------|-----------------------------|-------------------------|--|---|------------------------------------|--|
| 10.04.2009                      | 1       | Предоставление кредита      | Согласовано с условиями | - поручительство собственника бизнеса              | согласовано   | нет                                | Объяснить причины не выполнения решения КК |
| 14.04.2009                      | 2       | Пролонгация кредита         | Не согласовано          | досрочное взыскание кредита                        | не согласовано                                      | да                                 | Критические платежные риски                |
| 15.04.2009                      | 3       | Предоставление транша       | согласовано             | нет  | согласовано   | -                                  | -  |
| 17.04.2009                      | 4       | Изменение графика погашения | Согласовано с условиями | - установить другой график погашения (ежемесячный) | не согласовано                                      | нет                                | Направить проект на рассмотрение в ГО      |
| 29.04.2009                      | 5       | Выдача транша               | Не согласовано          | - проект отправлен на доработку                    | -   | -                                  | -  |

## Глава 5. Примеры анализа кредитных рисков

*В данной Главе приведено пять примеров анализа кредитных рисков корпоративных заемщиков в разрезе восьми видов риска, описанных в Главе 2. Так, рассмотрены примеры анализа кредитных рисков строительной организации, энергосбытовой компании, субъекта РФ (область), инвестиционного проекта, торгово-промышленной группы компаний.*

Главные отличия между приведенными ниже примерами состоят в следующем:

- структура сделки (вид, срок и цель кредита)
- отрасль
- организационно-управленческая сфера заемщика
- форма и структура заключения риск-менеджера

Удобнее всего составлять заключение по оценке рисков в формате Excel, чтобы анализировать информацию в виде наглядных графиков и динамики основных показателей (выручки, себестоимости, чистой прибыли, нераспределенной прибыли, рентабельности, поступлений на расчетные счета, план и факт выполнения продаж, рейтинг финансового положения и т.д.), а также для удобства добавления дополнительных показателей и критериев оценки финансового положения, не предусмотренных заключением кредитного отдела или методикой банка. В примерах под словом «банк» подразумевается кредитная организация, в которую обратился заемщик на предоставление кредита. Все названия компаний, банков, а также примеры финансовых показателей вымышлены. Рейтинг финансового положения заемщика определяется за 4 последних отчетных периода по следующей шкале: хорошее – более 30 баллов; среднее – от 10 до 30 баллов; плохое — менее 10 баллов.

### 5.1. Строительная компания

*В примере кратко описан проект и предложена форма заключения риск-менеджера, которое включает в себя:*

*краткую информацию (ключевые параметры проекта) в разрезе каждого вида риска;*

*факторы риска и аспекты, нивелирующих их;*

*выводы и предложения риск-менеджера.*

## Описание проекта

| Структура заявки                               |  |
|--|--|
| Дата поступления проекта в ДКР — 15.03.2008 г. |  |
| Заемщик  | Общество с ограниченной ответственностью «Строй» |
| Вид кредитного продукта                        | КЛЛЗ   |
| Сумма кредита                                  | 25 000 000,00 рублей                             |
| Цель кредитования                              | Пополнение оборотных средств                     |
| Срок действия кредита                          | 18 месяцев                                       |
| Длительность траншей                           | 90 дней  |
| Процентная ставка                              | 20,0 % годовых                                   |
| Обеспечение                                    | Недвижимое имущество                             |

## Описание заемщика

Заемщик работает в Санкт-Петербурге около 4-х лет. Учредителями общества являются Петров И.И. — 30 % в уставном капитале (УК) и Сидоров С.С. — 70 % в УК. Основным видом деятельности компании является строительство объектов жилого фонда. Организация выступает в роли как генподрядчика, так и подрядчика. Высший менеджмент имеет достаточный опыт работы в данной отрасли. Кредитные средства требуются для завершения строительства.

## Финансовые показатели

### Форма №1 (тыс. руб.)

| АКТИВ   | 1 окт 06       | 1 янв 07       | 1 апр 07       | 1 июл 07       | 1 окт 07       |
|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Основные средства                               | 1 639          | 1 978          | 1 830          | 4 204          | 5 139          |
| Незавершенное строительство                     | 220 530        | 140 188        | 158 082        | 208 360        | 238 425        |
| <b>Итого внеоборотные активы</b>                | <b>222 169</b> | <b>142 166</b> | <b>159 912</b> | <b>212 564</b> | <b>243 564</b> |
| Запасы  | 10 516         | 8 671          | 8 515          | 7 865          | 10 042         |
| сырье и материалы, МБП                          | 9 980          | 6 200          | 7 975          | 6 627          | 6 627          |
| готовая продукция                               | 8              | 1 747          | 0              | 0              | 1 930          |
| расходы будущих периодов                        | 528            | 724            | 540            | 1 238          | 1 485          |
| НДС по приобретенным ценностям                  | 31 000         | 21 668         | 24 029         | 31 735         | 36 069         |
| Дебиторская задолженность, сроком менее 12 мес. | 69 426         | 52 585         | 58 182         | 100 154        | 122 802        |
| в том числе покупатели и заказчики              | 54 352         | 45 456         | 51 248         | 91 038         | 104 879        |
| Денежные средства                               | 187            | 31             | 7              | 9              | 58             |
| <b>Итого оборотные активы</b>                   | <b>111 129</b> | <b>82 955</b>  | <b>90 733</b>  | <b>139 763</b> | <b>168 971</b> |
| <b>ИТОГО по АКТИВУ</b>                          | <b>333 298</b> | <b>225 121</b> | <b>250 645</b> | <b>352 327</b> | <b>412 535</b> |
| ПАССИВ  |                |                |                |                |                |
| Уставный капитал                                | 10             | 10             | 10             | 10             | 10             |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)    | 139            | 140            | 148            | 161            | 180            |
| <b>Итого капитал и резервы</b>                  | <b>149</b>     | <b>150</b>     | <b>158</b>     | <b>171</b>     | <b>190</b>     |

## Примеры анализа кредитных рисков

|                                    |                |                |                |                |                |
|------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Займы и кредиты</b>             | <b>34 000</b>  | <b>38 500</b>  | <b>32 500</b>  | <b>92 821</b>  | <b>82 821</b>  |
| <b>Кредиторская задолженность</b>  | <b>66 004</b>  | <b>83 593</b>  | <b>113 011</b> | <b>149 292</b> | <b>163 903</b> |
| перед поставщиками и подрядчиками  | 64 136         | 82 293         | 111 450        | 146 838        | 159 652        |
| по оплате труда                    | 96             | 87             | 41             | 129            | 86             |
| по социальному обеспечению         | 67             | 197            | 318            | 435            | 479            |
| перед бюджетом                     | 89             | 681            | 868            | 1 268          | 1 396          |
| прочие кредиторы                   | 1 616          | 335            | 334            | 622            | 2 290          |
| Доходы будущих периодов            | 233 145        | 92 872         | 95 830         | 101 050        | 156 475        |
| Резерв предстоящих расходов        | 0              | 10 006         | 9 146          | 8 993          | 9 146          |
| <b>Итого краткосрочные пассивы</b> | <b>333 149</b> | <b>224 971</b> | <b>250 487</b> | <b>352 156</b> | <b>412 345</b> |
| <b>ИТОГО по ПАССИВУ</b>            | <b>333 298</b> | <b>225 121</b> | <b>250 645</b> | <b>352 327</b> | <b>412 535</b> |

### Форма №2 (тыс. руб.)

| Наименование позиций                             | 1 окт 06       | 1 янв 07       | 1 апр 07      | 1 июл 07      | 1 окт 07      |
|--|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Выручка</b>                                   | <b>105 206</b> | <b>109 741</b> | <b>29 435</b> | <b>47 252</b> | <b>53 776</b> |
| Себестоимость реализации товаров                 | 99 874         | 102 513        | 28 031        | 43 405        | 49 700        |
| Валовая прибыль                                  | 5 332          | 7 228          | 1 404         | 3 847         | 4 076         |
| Управленческие расходы                           | 323            | 774            | 411           | 1 101         | 1 235         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>            | <b>5 009</b>   | <b>6 454</b>   | <b>993</b>    | <b>2 746</b>  | <b>2 841</b>  |
| Прочие операционные расходы                      | 324            | 516            | 0             | 0             | 0             |
| Прочие внереализационные доходы                  | 0              | 0              | 0             | 0             | 1 181         |
| Прочие внереализационные расходы                 | 4 400          | 5 457          | 784           | 2 348         | 3 320         |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>285</b>     | <b>481</b>     | <b>209</b>    | <b>398</b>    | <b>702</b>    |
| Текущий налог на прибыль                         | 265            | 460            | 201           | 377           | 662           |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>20</b>      | <b>21</b>      | <b>8</b>      | <b>21</b>     | <b>40</b>     |
| <b>В абсолютном</b>                              |                |                |               |               |               |
| Наименование позиций                             | 1 окт 06       | 1 янв 07       | 1 апр 07      | 1 июл 07      | 1 окт 07      |
| <b>Выручка</b>                                   | <b>105 206</b> | <b>4 535</b>   | <b>29 435</b> | <b>17 817</b> | <b>6 524</b>  |
| Себестоимость реализации товаров                 | 99 874         | 2 639          | 28 031        | 15 374        | 6 295         |
| Валовая прибыль                                  | 5 332          | 1 896          | 1 404         | 2 443         | 229           |
| Управленческие расходы                           | 323            | 451            | 411           | 690           | 134           |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>            | <b>5 009</b>   | <b>1 445</b>   | <b>993</b>    | <b>1 753</b>  | <b>95</b>     |
| Прочие операционные расходы                      | 324            | 192            | 0             | 0             | 0             |
| Прочие внереализационные доходы                  | 0              | 0              | 0             | 0             | 1 181         |
| Прочие внереализационные расходы                 | 4 400          | 1 057          | 784           | 1 564         | 972           |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>285</b>     | <b>196</b>     | <b>209</b>    | <b>189</b>    | <b>304</b>    |
| Текущий налог на прибыль                         | 265            | 195            | 201           | 176           | 285           |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>20</b>      | <b>1</b>       | <b>8</b>      | <b>13</b>     | <b>19</b>     |

**Финансовые показатели**

| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ                                | 01.10.06     | 01.01.07     | 01.04.07     | 01.07.07     | 01.10.07     |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|   | 39,7         | 18,1         | 11,9         | 11,5         | 10,2         |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>  | <b>38,99</b> | <b>14,59</b> | <b>11,62</b> | <b>11,89</b> | <b>18,42</b> |
| Общий коэффициент ликвидности                               | 1,11         | 0,68         | 0,62         | 0,58         | 0,68         |
| Коэффициент текущей ликвидности                             | 0,70         | 0,43         | 0,40         | 0,41         | 0,50         |
| Коэффициент абсолют. ликвид.                                | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Коэффициент срочной ликвидности                             | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Ликвидность средств в обращении                             | 0,70         | 0,43         | 0,40         | 0,41         | 0,50         |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>                              | <b>41,47</b> | <b>16,84</b> | <b>13,19</b> | <b>6,76</b>  | <b>13,39</b> |
| Коэффициент обеспеченности тек. актив. СОС                  | 0,10         | -0,47        | -0,60        | -0,73        | -0,46        |
| Коэффициент независимости                                   | 0,70         | 0,46         | 0,42         | 0,31         | 0,40         |
| Коэффициент обеспеч. внеоборотных активов собств. капиталом | 1,05         | 0,72         | 0,66         | 0,52         | 0,68         |
| Соотношение обор. и внеоб. капитала                         | 0,50         | 0,58         | 0,57         | 0,66         | 0,69         |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                       | <b>7,35</b>  | <b>30,01</b> | <b>5,13</b>  | <b>14,86</b> | <b>2,30</b>  |
| Рентабельность реализации                                   | 0,05         | 0,32         | 0,03         | 0,10         | 0,01         |
| Рентабельность активов                                      | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Рентабельность оборотных активов                            | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Рентабельность инвестиций                                   | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| Рентабельность собствен. капитала                           | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         | 0,00         |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость)</b>                 | <b>77,32</b> | <b>7,69</b>  | <b>19,04</b> | <b>11,93</b> | <b>9,76</b>  |
| Период оборач. активов, дней                                | 145,73       | 5 664,23     | 727,35       | 1 539,83     | 5 392,96     |
| Период оборач. тек. активов, дней                           | 48,59        | 1 968,66     | 265,53       | 588,63       | 2 176,85     |
| Период оборач. запасов сырья материалов, дней               | 4,83         | 129,20       | 16,24        | 22,28        | 71,85        |
| Период оборач. готовой продукции и товаров, дней            | 0,00         | 17,80        | 2,67         | 0,00         | 13,61        |
| Длительность операционного цикла                            | 35,18        | 1 366,80     | 185,58       | 426,63       | 1 643,89     |
| Соотношение обор. ДЗ. к обор. КЗ                            | 1,05         | 0,82         | 0,56         | 0,60         | 0,71         |
| Период оборач. дебит. задол. (ДЗ)                           | 30,36        | 1 237,60     | 169,34       | 404,35       | 1 572,04     |
| Период оборач. кредит. задол. (КЗ)                          | 28,86        | 1 517,41     | 300,57       | 669,85       | 2 208,30     |

**Анализ кредитных рисков**

| <b>Страновой риск</b>  |
|--|
| Контрагенты заемщика осуществляют свою деятельность на территории РФ. Заемщик не ведет внешнеэкономической деятельности. |
| Уровень риска: <i>допустимый</i>   |
| <b>Региональный риск</b>   |
| Заемщик осуществляет свою деятельность на территории РФ, а именно в г. Санкт-Петербурге и Ленинградской области.         |
| Уровень риска: <i>допустимый</i>   |
| <b>Отраслевой риск</b>   |

Доля организации на рынке — 5%. Основными конкурентами организации являются ЗАО «Тест» — 15% доли рынка, ООО «Ник» — 40% доли рынка. Несмотря на то, что рынок СПб весьма емкий и насчитывает более 3000 предприятий, работающих в данной отрасли, официальные данные о распределении долей рынка отсутствуют. Основные клиенты заемщика - физические лица. Устанавливаемые цены по реализации недвижимости находятся на среднем уровне сложившихся рыночных цен в регионе.

**Факторы риска:**

*существует риск кризиса на рынке недвижимости вследствие необоснованно высокого темпа роста цен на недвижимость и критического соотношения инвестиционного спроса на нее (приобретение недвижимости в спекулятивных целях) и естественного спроса (приобретение недвижимости для дальнейшего длительного использования) на протяжении последних 5 лет;*

*возможность изменения требований по лицензированию (риск отмены лицензирования и внедрения системы сертификации строительной отрасли с обязательным страхованием ответственности застройщика, что может повлечь за собой дополнительные расходы);*

*необходимо большое количество разрешительной документации на строительство домов;*

*нехватка русских специалистов в отрасли (в основном работают иностранные граждане без регистрации, так как являются наиболее дешевой рабочей силой, а это сопряжено с правовыми рисками).*

Уровень риска: **высокий**

**Риски клиента**

Деятельность заемщика подлежит лицензированию, лицензии представлены в банк. Заемщик работает более 1 года. Аффилированные лица не выявлены. Заключение СЭБ положительное. Все инженеры и эксперты имеют соответствующие дипломы о высшем образовании и опыт работы по специальности не менее 10 лет.

**Факторы риска:**

*реальным собственником бизнеса является Мылов А.А., информация о деловой репутации и имущественном положении которого не предоставлена (по информации СЭБ);*

*учредители компании работают не по профилю, опыт работы в строительной отрасли небольшой;*

*на протяжении последних 12 месяцев дважды изменялись учредитель-*

*ные документы компании, что было связано со сменой учредителей; заемщик не выполняет условие кредитного договора по поддержанию ежеквартальных оборотов в размере 60 млн.руб. в Гранд-Инвест-Банке.*

Уровень риска: **высокий**

### Производственные риски

Заемщик осуществляет деятельность за счет арендуемого оборудования, в основном автотранспорта (краны, грузовики и т.д.). На рынке достаточно предложений необходимой техники.

Уровень риска: **допустимый**

### Платежный риск

Финансовое состояние заемщика за последние пять отчетных периодов удовлетворительное: валюта баланса на 01.10.2007 г. составляет 412 млн. руб., из них оборотные активы — 41%, незавершенное строительство — 59% (строящиеся объекты), пассивы: краткосрочные обязательства — 100%. Кредиторская задолженность — 164 млн. руб., дебиторская — 123 млн. руб. Займы и кредиты — 83 млн. руб., из них 16 млн. руб. кредит в банке «Гранд-Инвест-Банк», 53 млн. руб. — кредит в Мирбанке и 14 млн. руб. — займ компании ООО «Лир». Основные дебиторы — дольщики (98 млн. руб. или 79% от ДЗ). Кредиторская задолженность на 40% представлена задолженностью перед подрядными организациями и на 60% — доходами будущих периодов в виде окончательной оплаты квартир дольщиками. Незавершенное строительство на 40% профинансировано денежными средствами дольщиков и на 35% — кредитами коммерческих банков. Собственный капитал отсутствует. Среднемесячная выручка заемщика составляет 7,4 млн. руб., среднеквартальная — 22,2 млн. руб. Деятельность заемщика прибыльна. У клиента открыто 7 расчетных счетов в разных банках. Основные обороты проходят в Мирбанке — 30%. Среднемесячные обороты — 70 млн. руб. Ликвидность группы удовлетворительная. Финансовая устойчивость низкая в силу специфики деятельности. Картотека № 2 отсутствует.

#### **Факторы риска:**

*выручка компании нарастающим итогом по сравнению с аналогичным периодом прошлого года сократилась в 2 раза и по состоянию на 01.10.2007 г. составляет 53,8 млн. руб.;*

*низкая рентабельность и чистая прибыль не соответствуют соотношению рыночных цен на жилье и затрат;*

*наблюдаются большие колебания оборотов по расчетным счетам и*

*несоответствие их выручке;*

*долговая нагрузка высокая: обязательства в размере 83 млн. руб. в 2,5 раза превышают среднеквартальную выручку и в 3,5 раза превышают выручку за два последних отчетных периода.*

**Аспекты, снижающие платежные риски:**

*выручка по состоянию на 01.10.2007 г. на 55% состоит из выручки от строительства и на 40% — от торгово-закупочной деятельности. Фактически на расчетные счета организации за 3 квартала 2007 г. поступило 419 млн. руб. (в т.ч. средства от дольщиков). Сокращение выручки связано с тем, что застройщик строит несколько объектов и выручка отразится по факту сдачи объектов в эксплуатацию в 2008–2009 гг. Выручка по уже построенным объектам была отражена во 2 и 3 квартале 2006 г., в связи с чем и наблюдается такая разница за 3 кв. 2006 г. и 2007 г.;*

*темп роста чистой прибыли превышает темп роста прибыли до налогообложения и выручки;*

*низкая расчетная рентабельность связана с тем, что выручка отражается по мере сдачи дома в эксплуатацию, а затраты - по факту их возникновения. Реальная рентабельность заемщика составляет не менее 20 %. В целом, неравномерное поступление денежных средств и отражение выручки по факту сдачи дома в эксплуатацию - нормальное явление для строительных организаций в силу специфики их деятельности, поэтому для реальной оценки финансового результата целесообразно рассматривать не только выручку, но и обороты по расчетным счетам заемщика. Показатели деловой активности ухудшились в связи с началом нового цикла строительства нескольких объектов. Высокая зависимость от привлеченных средств связана со спецификой деятельности заемщика;*

*колебание оборотов происходит в связи с производственным циклом и выполнением графиков работ по заключенным контрактам;*

*кредитный портфель диверсифицирован по срокам погашения, срок погашения испрашиваемого кредита превышает срок действующих кредитов.*

Уровень риска: **повышенный**

**Риски проекта**

Кредитные средства испрашиваются на финансирование проектов по строительству 2-х жилых домов. Краткое описание вышеуказанных проектов: общая сумма затрат 560 млн. руб.; осуществлено расходов по состоянию на 01.01.08 г. на сумму 230 млн. руб.; всего поступило денеж-

ных средств — 210 млн. руб.; ожидаемые доходы до конца срока кредитования — 390 млн. руб.; чистая прибыль от проекта составляет не менее 15 млн. руб.; дата ввода домов в эксплуатацию — сентябрь 2008 г. Кроме вышеуказанных проектов, заемщик строит еще 4 дома, поступления по которым не учитывались при составлении плана доходов и расходов на период кредитования, так как поступлений от вышеуказанных объектов вполне достаточно для исполнения заемщиком своих обязательств перед банком (в т.ч. перед другими кредиторами). План доходов и расходов составлен на основании предоставленных договоров, КС-3, доходов будущих периодов в разрезе по проектам, и других документов. Разрешительная документация на вышеуказанные объекты предоставлена (лицензии, разрешения, договоры аренды земли и др.). Ежемесячные планируемые поступления по вышеуказанным объектам на период гашения кредита составляют не менее 25 млн. руб. ДКР считает, что предоставление кредитных ресурсов является обоснованным.

**Факторы риска:**

*вид и срок кредита не соответствует целям кредитования;*

*не объяснено, за счет каких средств планируется осуществить окончательные капитальные вложения в строительство объектов в размере 330 млн. руб.*

Уровень риска: **повышенный**

**Риски обеспечения**

В качестве обеспечения по испрашиваемому кредитному продукту предлагается недвижимое имущество (помещение кафе), принадлежащее на праве собственности ООО «Мир», рыночной стоимостью 80 млн. руб., залоговый дисконт — 0,5, залоговая стоимость имущества — 40 млн. руб. Право собственности залогодателей на имущество подтверждено. Объект залога не обременен правами третьих лиц, под арестом не находится. Кредитным договором предусматривается страхование имущества и предоставление кредита после регистрации договора ипотеки в ГБР. Залог обладает удовлетворительной ликвидностью.

**Факторы риска:**

*предоставленный технический паспорт оформлен более 1 года назад, в результате чего существует риск наличия незарегистрированных перепланировок и незаконных построек.*

Уровень риска: **повышенный**

### **Выводы и предложения риск-менеджера:**

Проекту присвоен повышенный уровень риска, ближе к высокому. Предоставление ресурсов возможно при выполнении следующих условий:

1. Установить вид кредита в форме КЛЛВ или кредита с единовременной выдачей, сроком на 18 месяцев, с ежеквартальным графиком погашения кредита начиная с 3-го месяца кредитования (в соответствии с планируемыми поступлениями от продажи 2-х основных проектов).

2. В течение 10 рабочих дней после подписания кредитного договора предоставить соглашения на безакцептное списание со всеми обслуживающими банками.

3. Предусмотреть условиями кредитного договора:

обязательство заемщика согласовывать с банком привлечение кредитов в коммерческих банках в случае, если совокупный объем лимитов кредитования (сумм кредитов) превысит ежеквартальные чистые обороты, рассчитанные за последние 4 отчетных периода;

обязательство заемщика предоставить в банк лицензию на строительство зданий и сооружений I и II уровней не позднее 17.04.2009 г.;

обязательство заемщика поддерживать среднеквартальные обороты по расчетному счету, открытому в банке, в размере не менее 25 млн. руб.;

обязательство заемщика предоставлять в банк не реже 1 раза в шесть месяцев с даты заключения кредитного договора отчет о ходе строительства объектов (об объемах выполненных и оплаченных работ);

обязательство заемщика предоставлять в банк не реже 1 раза в шесть месяцев с даты заключения кредитного договора отчет о фактическом выполнении прогноза движения денежных средств на период кредитования, предоставленного заемщиком на момент выдачи кредита;

за невыполнение вышеуказанных условий, а также при отклонении от плана доходов и расходов более чем на 50% от заявленного плана (выручки) на момент предоставления кредита установить штрафные санкции и право банка на досрочное истребование кредита;

4. Подписать договор поручительства со всеми учредителями и реальным собственником бизнеса.

Риск менеджер Беляев Н.Н.

## 5.2. Энергосбытовая организация

### Описание проекта

*В примере кратко описан проект и предложена форма заключения риск-менеджера, которая включает в себя:*

*факторы риска и аспекты, нивелирующих их;*

*выводы и предложения риск-менеджера.*

### Описание проекта

| Структура заявки                               |   |
|--|---|
| Дата поступления проекта в ДКР — 15.12.2007 г. |   |
| Заемщик  | ОАО «Синявская энергосбытовая компания» (ОАО «СЭК») |
| Вид кредитного продукта                        | Кредитная линия с лимитом задолженности             |
| Сумма кредита                                  | 400 000 000,00 рублей                               |
| Цель кредитования                              | Пополнение оборотных средств                        |
| Срок действия кредита                          | 18 месяцев  |
| Длительность траншей                           | 180 дней  |
| Процентная ставка                              | 12,0 % годовых                                      |
| Обеспечение                                    | Без обеспечения                                     |

### Описание заемщика

Дата регистрации — 01.10.2004 г. Основные виды деятельности: покупка электрической энергии и реализация (продажа) электрической энергии на оптовом и розничных рынках электрической энергии потребителям (в том числе гражданам). Общество является правопреемником в отношении части прав и обязанностей ОАО «Синявэнерго» в соответствии с разделительным балансом ОАО «Синявэнерго». Состав акционеров заемщика: ОАО «ГЭК» — 60% в УК, ОАО «Синявэнерго ГМ» — 40% в УК. ОАО «СЭК» — крупнейшее предприятие на рынке сбыта электроэнергии в «Х» области, самостоятельная организация, осуществляющая функции сбыта электрической энергии промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, а также населению «Х» области (доля закупок — 97% от совокупного объема закупок электроэнергии в регионе), занимает третье место в регионе по объемам продаж. Клиентами компании являются порядка 30 тыс. физических и около 1 тыс. юридических лиц, среди них крупнейшие предприятия региона. В соответствии с положением о кредитной политике заемщик от-

носится к группе кредитоспособности «А» с минимальным уровнем финансового риска.

### Описание проекта

Заемные ресурсы необходимы предприятию для своевременного выполнения обязательств перед поставщиками электроэнергии. Часть потребителей — это муниципальные предприятия, зависящие от финансирования бюджетов разных уровней, которые не рассчитываются за отпущенную энергию в установленные договорами сроки. Также кредитные средства могут быть направлены на финансирование текущих расходов предприятия: выплата заработной платы, погашение текущей задолженности по налогам и т.д.

В качестве источников погашения рассматривается выручка от основной деятельности. На 2008 год запланировано увеличение выручки, связанное с увеличением среднего тарифа на электроэнергию в регионе в 2008 году на 23%; увеличением объемов отпуска электроэнергии компании в 2008 году до 12,4 млрд. кВтч. В настоящее время наблюдается повышение энергопотребления в «Х» области. Среди причин подобного роста можно назвать следующие: рост промышленного производства (разработка Энского газоконденсатного месторождения, строительство завода по сжижению газа); развитие секторов торговли и услуг, особенно в городах области; тенденция к переводу систем отопления с минерального сырья на электроэнергию; рост уровня жизни населения и как следствие рост потребления электроэнергии; развитие транспортной инфраструктуры (создание морского порта крупного транспортного узла). В ближайшей перспективе планируется расширение рынка электроэнергии за счет заключения договоров на технологическое присоединение новых потребителей. Это позволит заемщику значительно увеличить объем реализации электроэнергии.

### Финансовые показатели

#### Форма № 1 (руб.)

| АКТИВ                                     | Код<br>строк | 01.10.06       | 01.01.07       | 01.04.07         | 01.07.07         | 01.10.07         |
|---|--------------|----------------|----------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Внеоборотные активы,</b>               | <b>190</b>   | <b>22 337</b>  | <b>22 366</b>  | <b>164 783</b>   | <b>356 793</b>   | <b>567 238</b>   |
| Нематериальные активы                     | 110          | 0              | 0              | 0                | 0                | 0                |
| Основные средства                         | 120          | 16 471         | 16 615         | 40 716           | 44 094           | 45 031           |
| Незавершенное строительство               | 130          | 5 273          | 5 699          | 5 699            | 5 699            | 5 830            |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135          | 0              | 0              | 0                | 0                | 0                |
| Отложенные налоговые активы               | 145          | 593            | 52             | 118 368          | 307 000          | 516 377          |
| Прочие внеоборотные активы                | 150          | 0              | 0              | 0                | 0                | 0                |
| <b>Оборотные активы в т.ч.</b>            | <b>290</b>   | <b>818 316</b> | <b>746 250</b> | <b>1 251 015</b> | <b>1 228 477</b> | <b>1 498 415</b> |

## Примеры анализа кредитных рисков

|   |            |                 |                 |                  |                  |                   |
|---|------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|-------------------|
| Запасы  | 210        | 35 353          | 31 744          | 28 912           | 26 546           | 25 526            |
| НДС по приобр. ценностям                              | 220        | 32 507          | 29 857          | 27 273           | 33 630           | 37 278            |
| Дебиторская задолж.сроком погаш. более 12 мес.        | 230        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| Дебиторская задолж. сроком погаш. менее 12 мес.       | 240        | 676 783         | 639 628         | 1 097 742        | 995 242          | 1 384 054         |
| Краткосроч. фин. вложен.                              | 250        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| Денежные средства                                     | 260        | 73 673          | 45 021          | 97 088           | 173 059          | 51 557            |
| Прочие оборотные средства                             | 270        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| <b>БАЛАНС (стр.190+стр.290)</b>                       | <b>300</b> | <b>840 653</b>  | <b>768 616</b>  | <b>1 415 798</b> | <b>1 585 270</b> | <b>2 065 653</b>  |
| <b>ПАССИВ</b>   | Код строк  | <b>01.10.06</b> | <b>01.01.07</b> | <b>01.04.07</b>  | <b>01.07.07</b>  | <b>01.10.07</b>   |
| <b>Капитал и резервы</b>                              | <b>490</b> | <b>137 638</b>  | <b>135 671</b>  | <b>-219 001</b>  | <b>-821 149</b>  | <b>-1 488 347</b> |
| Добавочный капитал                                    | 420        | 13 977          | 13 870          | 37 930           | 37 930           | 37 930            |
| Резервный капитал                                     | 430        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| Нераспределенная прибыль прошлого и отчетного периода | 470        | 118 430         | 116 570         | -262 162         | -864 310         | -1 531 508        |
| Непокрытый убыток прошлого и отчетного периода        | 475        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| <b>Отложенные налоговые обязательства</b>             | <b>515</b> | <b>8 353</b>    | <b>9 423</b>    | <b>8 666</b>     | <b>6 080</b>     | <b>5 338</b>      |
| <b>Краткосрочные пассивы в т.ч.</b>                   | <b>690</b> | <b>694 662</b>  | <b>623 522</b>  | <b>1 626 133</b> | <b>2 400 339</b> | <b>3 548 662</b>  |
| Краткосроч. заемные сред-ва                           | 610        | 440 317         | 416 490         | 341 903          | 160 127          | 0                 |
| Кредиторская задолженность                            | 620        | 254 345         | 207 032         | 1 284 230        | 2 240 212        | 3 548 662         |
| Доходы будущих периодов                               | 640        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| Прочие краткосрочные обязательства                    | 660        | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                 |
| <b>БАЛАНС</b>   | <b>700</b> | <b>840 653</b>  | <b>768 616</b>  | <b>1 415 798</b> | <b>1 585 270</b> | <b>2 065 653</b>  |

### Расшифровка дебиторов

| Дебиторы                   | Сумма, (тыс.руб.) | Доля ( %)   | в т.ч. просроченная задолженность, тыс. руб. | Доля (%)    |
|----------------------------|-------------------|-------------|--|-------------|
| 1                          | 51 050            | 3.7%        |  |             |
| 2                          | 25 828            | 1.9%        | 13 368                                       | 15.7%       |
| 3                          | 17 559            | 1.3%        | 6 533  | 7.6%        |
| 4                          | 99 491            | 7.2%        | 45 364                                       | 53.1%       |
| 5                          | 30 957            | 2.2%        | 16 620                                       | 19.5%       |
| 8                          | 15 034            | 1.1%        | 3 520  | 4.1%        |
| НДС                        | 269 910           | 19.5%       |  |             |
| Прочие (дебиторы менее 2%) | 874 225           | 63.1%       | 29 601                                       |             |
| <b>ИТОГО</b>               | <b>1 384 054</b>  | <b>100%</b> | <b>115 006</b>                               | <b>100%</b> |

### Расшифровка кредиторов

| Кредиторы         | Сумма (тыс.руб.) | Доля ( %) | в т.ч. просроченная задолженность, тыс. руб. | Доля (%) |
|-------------------|------------------|-----------|--|----------|
| 1                 | 944 448          | 26.8%     | 6 347  | 1.0%     |
| 2                 | 511 878          | 14.5%     | 79 434                                       | 12.0%    |
| 3                 | 851 481          | 24.2%     | 224 739                                      | 34.1%    |
| ОАО "Синявэнерго" | 916 797          | 26.1%     | 297 528                                      | 45.1%    |
| Прочие (менее 2%) | 293 839          | 8.4 %     | 9 198  | 7.8%     |

## Примеры анализа кредитных рисков

|              |                  |             |                |             |
|--------------|------------------|-------------|----------------|-------------|
| <b>ИТОГО</b> | <b>3 518 443</b> | <b>100%</b> | <b>659 851</b> | <b>100%</b> |
|--------------|------------------|-------------|----------------|-------------|

### Форма № 2 (руб.)

| Наименование позиций                          | 1 окт 06         | 1 янв 07         | 1 апр 07         | 1 июл 07          | 1 окт 07          |
|---|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Выручка</b>                                | <b>5 584 752</b> | <b>7 705 539</b> | <b>2 296 765</b> | <b>4 215 662</b>  | <b>6 007 720</b>  |
| Себестоимость реализации товаров              | 5 499 977        | 4 815 787        | 1 832 097        | 1 674 387         | 2 535 541         |
| Валовая прибыль                               | 84 775           | 2 889 752        | 464 668          | 2 541 275         | 3 472 179         |
| Коммерческие расходы                          | 0                | 2 806 704        | 952 415          | 3 815 153         | 5 627 386         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>         | <b>84 775</b>    | <b>83 048</b>    | <b>-487 747</b>  | <b>-1 273 878</b> | <b>-2 155 207</b> |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                |                  |                  |                  |                   |                   |
| %% к получению                                | 3544             | 3786             | 94               | 459               | 1 167             |
| %% к уплате                                   | 18 370           | 27 385           | 6 772            | 11 193            | 11 915            |
| Прочие операционные доходы                    | 3 198            | 33 909           | 1 648            | 5 871             | 15 640            |
| Прочие операционные расходы                   | 6 411            | 29 707           | 5 022            | 10 568            | 16 310            |
| Прочие внереализационные доходы               | 5 378            | 0                | 0                | 0                 | 0                 |
| Прочие внереализационные расходы              | 6348             | 0                | 0                | 0                 | 0                 |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>    | <b>65 766</b>    | <b>63 651</b>    | <b>-497 799</b>  | <b>-1 289 309</b> | <b>-2 166 625</b> |
| Отложенные налоговые активы                   | 593              | 52               | 118368           | 307000            | 516 377           |
| Отложенные налоговые обязательства            | 8353             | 9423             | 8666             | 6080              | 5 338             |
| Текущий налог на прибыль                      | 8160             | 6409             | 0                | -1                | 1                 |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчет. периода</b> | <b>49 521</b>    | <b>47 554</b>    | <b>-378 726</b>  | <b>-980 974</b>   | <b>-1 648 072</b> |
| Наименование позиций                          | 3 кв. 06         | 4 кв. 06         | 1 кв. 07         | 2 кв. 07          | 3 кв. 07          |
| <b>Выручка</b>                                | <b>1 670 800</b> | <b>2 120 787</b> | <b>2 296 765</b> | <b>1 918 897</b>  | <b>1 792 058</b>  |
| Себестоимость реализации товаров              | 1 649 730        | -684 190         | 1 832 097        | -157 710          | 861 154           |
| Валовая прибыль                               | 21 070           | 2 804 977        | 464 668          | 2 076 607         | 930 904           |
| Коммерческие расходы                          | 0                | 2 806 704        | 952 415          | 2 862 738         | 1 812 233         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>         | <b>21 070</b>    | <b>-1 727</b>    | <b>-487 747</b>  | <b>-786 131</b>   | <b>-881 329</b>   |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                |                  |                  |                  |                   |                   |
| %% к получению                                | 171              | 242              | 94               | 365               | 708               |
| %% к уплате                                   | 7 864            | 9 015            | 6 772            | 4 421             | 722               |
| Прочие операционные доходы                    | -2 120           | 30 711           | 1 648            | 4 223             | 9 769             |
| Прочие операционные расходы                   | -1 050           | 23 296           | 5 022            | 5 546             | 5 742             |
| Прочие внереализационные доходы               | 1 961            | -5 378           | 0                | 0                 | 0                 |
| Прочие внереализационные расходы              | 2 703            | -6 348           | 0                | 0                 | 0                 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения           | 11 565           | -2 115           | -497 799         | -791 510          | -877 316          |
| Отложенные налоговые активы                   | 593              | -541             | 118 368          | 188 632           | 209 377           |
| Отложенные налоговые обязательства            | 8 353            | 1 070            | 8 666            | -2 586            | -742              |
| Текущий налог на прибыль                      | 2 564            | -1 751           | 0                | -1                | 2                 |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчет. периода</b> | <b>8 597</b>     | <b>-1 967</b>    | <b>-378 726</b>  | <b>-602 248</b>   | <b>-667 098</b>   |

### Финансовые показатели

| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ          | 30.09.06     | 31.12.06     | 31.03.07     | 30.06.07     | 30.09.07     | Норма |      |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------|------|
|                                       | 62.2         | 58.8         | 40.4         | 39.8         | 33.3         | от    | до   |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                    | <b>90.47</b> | <b>87.31</b> | <b>64.25</b> | <b>48.70</b> | <b>25.26</b> |       |      |
| Общий коэффициент ликвидности         | 1.18         | 1.20         | 0.77         | 0.51         | 0.42         | 0.25  | 1.75 |
| Коэффициент текущей ликвидности       | 1.08         | 1.10         | 0.73         | 0.49         | 0.40         | 0.1   | 0.9  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности    | 0.11         | 0.07         | 0.06         | 0.07         | 0.01         | 0     | 0.07 |
| Коэффициент срочной ликвидности       | 0.11         | 0.07         | 0.06         | 0.07         | 0.01         | 0     | 0.1  |
| Ликвидность средств в обращении       | 1.08         | 1.10         | 0.73         | 0.49         | 0.40         | 0.1   | 1    |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>        | <b>52.22</b> | <b>53.03</b> | <b>20.69</b> | <b>20.69</b> | <b>20.69</b> |       |      |
| Коэф. обеспеченности тек. активов СОС | 0.14         | 0.15         | -0.31        | -0.96        | -1.37        | 0     | 0.8  |
| Коэффициент независимости             | 0.16         | 0.18         | -0.15        | -0.52        | -0.72        | 0.1   | 0.9  |

## Примеры анализа кредитных рисков

|  |              |              |              |              |              |      |      |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------|------|
| Кэф. обеспеч. внеоб. активов собств. кап.            | 6.16         | 6.07         | -1.33        | -2.30        | -2.62        | 0.15 | 1.6  |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                | 36.64        | 33.37        | 7.59         | 3.44         | 2.64         | 0.2  | 2.4  |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                | <b>43.59</b> | <b>35.00</b> | <b>23.60</b> | <b>35.00</b> | <b>35.00</b> |      |      |
| Рентабельность реализации                            | 0.01         | 1.32         | 0.20         | 1.08         | 0.52         | 0    | 0.3  |
| Рентабельность активов (обор. и внеобор.)            | 0.02         | 0.00         | -0.35        | -0.40        | -0.37        | 0    | 0.05 |
| Рентабельность оборотных активов                     | 0.02         | 0.00         | -0.38        | -0.49        | -0.49        | 0    | 0.08 |
| Рентабельность инвестиций                            | 0.12         | -0.01        | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0    | 0.07 |
| Рентабельность собственного капитала                 | 0.12         | -0.01        | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0    | 0.06 |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость — в днях)</b> | <b>76.66</b> | <b>74.71</b> | <b>71.30</b> | <b>66.57</b> | <b>57.92</b> |      |      |
| Период оборачиваемости активов                       | 23.14        | 34.91        | 42.80        | 71.16        | 93.71        | 600  | 35   |
| Период оборачиваемости тек. активов                  | 22.53        | 33.94        | 39.13        | 58.79        | 70.00        | 350  | 50   |
| Период оборач. запасов сырья материалов              | 0.99         | 0.69         | 0.47         | 0.45         | 0.44         |      |      |
| Период оборач. готовой продукции                     | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0.00         |      |      |
| Длительность операционного цикла                     | 19.62        | 29.24        | 34.51        | 50.07        | 61.51        |      |      |
| Соотнош. обор. дебит. задолж. к кред.                | 2.66         | 2.85         | 1.17         | 0.59         | 0.41         | 0.9  | 0.05 |
| Период оборачиваемости дебит. задолж.                | 18.63        | 28.55        | 34.04        | 49.63        | 61.07        | 120  | 10   |
| Период оборачиваемости кредит. задолж.               | 7.00         | 10.01        | 29.22        | 83.57        | 148.59       | 160  | 15   |

### Обороты по расчетным счетам в банках за 12 месяцев (тыс. руб.):

| Месяц        | ОБОРОТЫ (тыс. руб.) |                  |                      |                |                 |                    |                | Всего по р/с      |
|--------------|---------------------|------------------|----------------------|----------------|-----------------|--------------------|----------------|-------------------|
|              | ОАО «Ам-банк»       | ОАО «Свет-банк»  | Расчетная палата РСТ | АБ «Газ-банк»  | ЗАО «Креп-банк» | ОАО АКБ «Мир-банк» | НБ "Рит-банк»  |                   |
| дек.06       | 15 312              | 172 319          | 557 207              | 222 710        | 0               | 0                  | 228 357        | 1 195 908         |
| январ.07     | 187 397             | 36 745           | 468 536              | 130 904        | 0               | 0                  | 11 026         | 834 610           |
| февр.07      | 13 262              | 48 387           | 491 594              | 126 667        | 0               | 0                  | 7 655          | 687 568           |
| мар.07       | 93 037              | 31 410           | 478 566              | 94 399         | 0               | 0                  | 7 737          | 705 152           |
| апр.07       | 131 113             | 90 335           | 512 082              | 52 587         | 0               | 1                  | 16 028         | 802 149           |
| май.07       | 71 482              | 87 967           | 546 009              | 29 093         | 0               | 1                  | 25 830         | 760 384           |
| июн.07       | 31 921              | 130 702          | 417 621              | 16 004         | 0               | 10 000             | 20 229         | 626 479           |
| июл.07       | 51 435              | 108 368          | 383 197              | 5              | 0               | 49 000             | 16 549         | 608 556           |
| авг.07       | 15 100              | 168 507          | 403 556              | 4              | 0               | 0                  | 8 198          | 595 366           |
| сен.07       | 97 132              | 9 537            | 467 748              | 52 135         | 20 001          | 0                  | 6 088          | 652 643           |
| окт.07       | 57 679              | 122 578          | 485 185              | 4 942          | 0               | 0                  | 7 959          | 678 346           |
| ноя.07       | 25 006              | 212 020          | 2 608 270            | 163 909        | 0               | 0                  | 11 570         | 3 020 779         |
| <b>ИТОГО</b> | <b>789 880</b>      | <b>1 218 881</b> | <b>7 819 576</b>     | <b>893 364</b> | <b>20 003</b>   | <b>59 003</b>      | <b>367 233</b> | <b>11 167 944</b> |
| Среднемес.   | 65 823              | 101 573          | 651 631              | 74 447         | 1 666           | 4 916              | 30 602         | 930 662           |

01 ноября 2007 года заключено соглашение о предоставлении средств на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике между заемщиком и комитетом по тарифному регулированию «Х» области. Проведем анализ финансового состояния компании, скорректированной с учетом субсидирования:

### Форма № 1 (руб.)

| АКТИВ                       | Код строк  | 01.10.06      | 01.01.07      | 01.04.07       | 01.07.07       | 01.10.07       |
|-----------------------------|------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Внеоборотные активы,</b> | <b>190</b> | <b>22 337</b> | <b>22 366</b> | <b>164 783</b> | <b>356 793</b> | <b>567 238</b> |
| Нематериальные активы       | 110        | 0             | 0             | 0              | 0              | 0              |
| Основные средства           | 120        | 16 471        | 16 615        | 40 716         | 44 094         | 45 031         |

## Примеры анализа кредитных рисков

|   |              |                 |                 |                  |                  |                  |
|---|--------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|
| Незавершенное строительство                           | 130          | 5 273           | 5 699           | 5 699            | 5 699            | 5 830            |
| Доходные вложения в материальные ценно-сти            | 135          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| Отложенные налоговые активы                           | 145          | 593             | 52              | 118 368          | 307 000          | 516 377          |
| Прочие внеоборотные активы                            | 150          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| <b>Оборотные активы в т.ч.</b>                        | <b>290</b>   | <b>818 316</b>  | <b>746 250</b>  | <b>1 251 015</b> | <b>1 228 477</b> | <b>1 498 415</b> |
| Запасы  | 210          | 35 353          | 31 744          | 28 912           | 26 546           | 25 526           |
| НДС по приобр. ценностям                              | 220          | 32 507          | 29 857          | 27 273           | 33 630           | 37 278           |
| Дебитор. задолж..сроком погаш. > 12 мес.              | 230          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| Дебитор. задолж..сроком погаш. < 12 мес.              | 240          | 676 783         | 639 628         | 1 097 742        | 995 242          | 1 384 054        |
| Краткосрочные фин. вложен.                            | 250          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| Денежные средства                                     | 260          | 73 673          | 45 021          | 97 088           | 173 059          | 51 557           |
| Прочие оборотные средства                             | 270          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| <b>БАЛАНС (стр.190+стр.290)</b>                       | <b>300</b>   | <b>840 653</b>  | <b>768 616</b>  | <b>1 415 798</b> | <b>1 585 270</b> | <b>2 065 653</b> |
| <b>ПАССИВ</b>   | Код<br>строк | <b>01.10.06</b> | <b>01.01.07</b> | <b>01.04.07</b>  | <b>01.07.07</b>  | <b>01.10.07</b>  |
| <b>Капитал и резервы</b>                              | <b>490</b>   | <b>137 638</b>  | <b>135 671</b>  | <b>505 581</b>   | <b>487 585</b>   | <b>353 692</b>   |
| Добавочный капитал                                    | 420          | 13 977          | 13 870          | 37 930           | 37 930           | 37 930           |
| Резервный капитал                                     | 430          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| Нераспределенная прибыль прошлого и отчетного периода | 470          | 118 430         | 116 570         | 462 420          | 444 424          | 310 531          |
| Непокрытый убыток прошлого и отчетного периода        | 475          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| <b>Отложенные налоговые обязательства</b>             | <b>515</b>   | <b>8 353</b>    | <b>9 423</b>    | <b>8 666</b>     | <b>6 080</b>     | <b>5 338</b>     |
| <b>Краткосрочные пассивы в т.ч.</b>                   | <b>690</b>   | <b>694 662</b>  | <b>623 522</b>  | <b>901 551</b>   | <b>1 091 605</b> | <b>1 706 623</b> |
| Краткосрочные заемные средства                        | 610          | 440 317         | 416 490         | 341 903          | 160 127          | 0                |
| Кредиторская задолженность                            | 620          | 254 345         | 207 032         | 559 648          | 931 478          | 1 706 623        |
| Доходы будущих периодов                               | 640          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| Прочие краткосрочные обязательства                    | 660          | 0               | 0               | 0                | 0                | 0                |
| <b>БАЛАНС</b>   | <b>700</b>   | <b>840 653</b>  | <b>768 616</b>  | <b>1 415 798</b> | <b>1 585 270</b> | <b>2 065 653</b> |

Комментарии к Форме № 1: изменения произошли по стр. 490, 470, 690 и 620.

### Форма № 2 (руб.)

| Наименование позиций                          | 1 окт 06         | 1 янв 07         | 1 апр 07         | 1 июл 07          | 1 окт 07          |
|---|------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| <b>Выручка</b>                                | <b>5 584 752</b> | <b>7 705 539</b> | <b>2 296 765</b> | <b>4 215 662</b>  | <b>6 007 720</b>  |
| Себестоимость реализации товаров              | 5 499 977        | 4 815 787        | 1 832 097        | 1 674 387         | 2 535 541         |
| Валовая прибыль                               | 84 775           | 2 889 752        | 464 668          | 2 541 275         | 3 472 179         |
| Коммерческие расходы                          | 0                | 2 806 704        | 952 415          | 3 815 153         | 5 627 386         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>         | <b>84 775</b>    | <b>83 048</b>    | <b>-487 747</b>  | <b>-1 273 878</b> | <b>-2 155 207</b> |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                |                  |                  |                  |                   |                   |
| % к получению                                 | 3544             | 3786             | 94               | 459               | 1 167             |
| % к уплате                                    | 18 370           | 27 385           | 6 772            | 11 193            | 11 915            |
| Прочие операционные доходы                    | 3 198            | 33 909           | 1 648            | 5 871             | 15 640            |
| Прочие операционные расходы                   | 6 411            | 29 707           | 5 022            | 10 568            | 16 310            |
| Прочие внереализационные доходы               | 5 378            | 0                | 724 576          | 1 308 828         | 1 842 033         |
| Прочие внереализационные расходы              | 6348             | 0                | 0                | 0                 | 0                 |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>    | <b>65 766</b>    | <b>63 651</b>    | <b>226 777</b>   | <b>19 519</b>     | <b>-324 592</b>   |
| Отложенные налоговые активы                   | 593              | 52               | 118368           | 307000            | 516 377           |
| Отложенные налоговые обязательства            | 8353             | 9423             | 8666             | 6080              | 5 338             |
| Текущий налог на прибыль                      | 8160             | 6409             | 0                | -1                | 1                 |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчет. периода</b> | <b>49 521</b>    | <b>47 554</b>    | <b>345 850</b>   | <b>327 854</b>    | <b>193 961</b>    |
| <b>Наименование позиций</b>                   | <b>3 кв. 06</b>  | <b>4 кв. 06</b>  | <b>1 кв. 07</b>  | <b>2 кв. 07</b>   | <b>3 кв. 07</b>   |
| <b>Выручка</b>                                | <b>1 670 800</b> | <b>2 120 787</b> | <b>2 296 765</b> | <b>1 918 897</b>  | <b>1 792 058</b>  |

|   |               |               |                 |                 |                 |
|---|---------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Себестоимость реализации товаров              | 1 649 730     | -684 190      | 1 832 097       | -157 710        | 861 154         |
| Валовая прибыль                               | 21 070        | 2 804 977     | 464 668         | 2 076 607       | 930 904         |
| Коммерческие расходы                          | 0             | 2 806 704     | 952 415         | 2 862 738       | 1 812 233       |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>         | <b>21 070</b> | <b>-1 727</b> | <b>-487 747</b> | <b>-786 131</b> | <b>-881 329</b> |
| Прочие доходы и расходы                       |               |               |                 |                 |                 |
| % к получению                                 | 171           | 242           | 94              | 365             | 708             |
| % к уплате                                    | 7 864         | 9 015         | 6 772           | 4 421           | 722             |
| Прочие операционные доходы                    | -2 120        | 30 711        | 1 648           | 4 223           | 9 769           |
| Прочие операционные расходы                   | -1 050        | 23 296        | 5 022           | 5 546           | 5 742           |
| Прочие внереализационные доходы               | 1 961         | -5 378        | 724 576         | 584 252         | 533 205         |
| Прочие внереализационные расходы              | 2 703         | -6 348        | 0               | 0               | 0               |
| Прибыль (убыток) до налогообложения           | 11 565        | -2 115        | 226 777         | -207 258        | -344 111        |
| Отложенные налоговые активы                   | 593           | -541          | 118 368         | 188 632         | 209 377         |
| Отложенные налоговые обязательства            | 8 353         | 1 070         | 8 666           | -2 586          | -742            |
| Текущий налог на прибыль                      | 2 564         | -1 751        | 0               | -1              | 2               |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчет. периода</b> | <b>8 597</b>  | <b>-1 967</b> | <b>345 850</b>  | <b>-17 996</b>  | <b>-133 893</b> |

В соответствии с подписанным соглашением, в течение 2007–2010 гг. ОАО «СЭС» будет получать средства (субсидии) федерального бюджета, направляемые Министерством промышленности и энергетики РФ бюджету «Х» области на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике в размере 2 537 804 400 рублей, что окажет существенное влияние на улучшение показателей финансово-экономической деятельности общества. 15 ноября 2007 г. заемщик уже получил 2 058 382 700 руб. субсидий (за 10 месяцев 2007 г.), которые были направлены на погашение кредиторской задолженности за электроэнергию. Размер субсидии ОАО «СЭС» за 9 мес. 2007 г. составляет 1 842 032 600 руб. Таким образом, реальным финансовым результатом компании по итогам 9 мес. 2007 г. является прибыль в размере 193 961 тыс. руб., что в 4 раза больше прибыли за аналогичный период прошлого года. Всего в 2007 году объем перечислений на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике составил 2 537 804 400 руб. Выручка от реализации услуг, работ за 9 мес. 2007 г. — 6 007 720 тыс. руб. против 5 584 752 тыс. руб. за аналогичный период предыдущего года (рост на 8%). Поступление субсидий в 2007 году выглядит следующим образом: ноябрь — 233 572 000 руб., декабрь — 245 849 700 руб. С учетом планируемого субсидирования до конца 2007 года можно с высокой вероятностью ожидать получения положительного финансового результата.

| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ       | 30.09.06     | 31.12.06     | 31.03.07     | 30.06.07     | 30.09.07     | Норма |      |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------|------|
|                                    | 62.2         | 58.8         | 79.0         | 57.0         | 43.9         | от    | до   |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                 | <b>90.47</b> | <b>87.31</b> | <b>93.96</b> | <b>89.59</b> | <b>63.39</b> |       |      |
| Общий коэффициент ликвидности      | 1.18         | 1.20         | 1.39         | 1.13         | 0.88         | 0.25  | 1.75 |
| Коэффициент текущей ликвидности    | 1.08         | 1.10         | 1.33         | 1.07         | 0.84         | 0.1   | 0.9  |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | 0.11         | 0.07         | 0.11         | 0.16         | 0.03         | 0     | 0.07 |
| Коэффициент срочной ликвидности    | 0.11         | 0.07         | 0.11         | 0.16         | 0.03         | 0     | 0.1  |
| Ликвидность средств в обращении    | 1.08         | 1.10         | 1.33         | 1.07         | 0.84         | 0.1   | 1    |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>     | <b>52.22</b> | <b>53.03</b> | <b>63.15</b> | <b>51.33</b> | <b>30.72</b> |       |      |

## Примеры анализа кредитных рисков

|  |              |              |              |              |              |      |      |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|------|------|
| Коэф. обеспеченности тек. активов СОС                | 0.14         | 0.15         | 0.27         | 0.11         | -0.14        | 0    | 0.8  |
| Коэффициент независимости                            | 0.16         | 0.18         | 0.36         | 0.31         | 0.17         | 0.1  | 0.9  |
| Коэф. обеспеч. внеоб. активов собств. кап.           | 6.16         | 6.07         | 3.07         | 1.37         | 0.62         | 0.15 | 1.6  |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                | 36.64        | 33.37        | 7.59         | 3.44         | 2.64         | 0.2  | 2.4  |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                | <b>43.59</b> | <b>35.00</b> | <b>88.60</b> | <b>35.00</b> | <b>35.00</b> |      |      |
| Рентабельность реализации                            | 0.01         | 1.32         | 0.20         | 1.08         | 0.52         | 0    | 0.3  |
| Рентабельность активов (оборот. и внеоборот.)        | 0.02         | 0.00         | 0.32         | -0.01        | -0.07        | 0    | 0.05 |
| Рентабельность оборотных активов                     | 0.02         | 0.00         | 0.35         | -0.01        | -0.10        | 0    | 0.08 |
| Рентабельность инвестиций                            | 0.12         | -0.01        | 1.05         | -0.04        | -0.31        | 0    | 0.07 |
| Рентабельность собственного капитала                 | 0.12         | -0.01        | 1.08         | -0.04        | -0.32        | 0    | 0.06 |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость — в днях)</b> | <b>76.66</b> | <b>74.71</b> | <b>73.42</b> | <b>65.97</b> | <b>57.54</b> |      |      |
| Период оборачиваемости активов                       | 23.14        | 34.91        | 42.80        | 71.16        | 93.71        | 600  | 35   |
| Период оборачиваемости тек. активов                  | 22.53        | 33.94        | 39.13        | 58.79        | 70.00        | 350  | 50   |
| Период оборач. запасов сырья материалов              | 0.99         | 0.69         | 0.47         | 0.45         | 0.44         |      |      |
| Период оборач. готовой продукции                     | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0.00         | 0.00         |      |      |
| Длительность операционного цикла                     | 19.62        | 29.24        | 34.51        | 50.07        | 61.51        |      |      |
| Соотнош. обор. дебит. задолж. к кред.                | 2.66         | 2.85         | 2.27         | 1.40         | 0.90         | 0.9  | 0.05 |
| Период оборачиваемости дебит. задолж.                | 18.63        | 28.55        | 34.04        | 49.63        | 61.07        | 120  | 10   |
| Период оборачиваемости кредит. задолж.               | 7.00         | 10.01        | 15.02        | 35.36        | 67.72        | 160  | 15   |

## Анализ кредитных рисков

| Региональный риск  |
|--|
| <p>Заемщик зарегистрирован в качестве налогоплательщика и ведет деятельность в «Х» области, которая является одним из развитых регионов страны с большим количеством потребителей электроэнергии (потребление электроэнергии постоянно растет). Потенциал региона высокий. Все это позволяет говорить об устойчивости заемщика и его значительно меньшей подверженности региональным рискам.</p> <p>Уровень риска: <i>допустимый</i></p>   |
| Отраслевой риск  |
| <p><b>Факторы риска:</b></p> <p><i>государственное регулирование тарифов на электроэнергию может привести к занижению тарифов, которые могут быть установлены ниже экономически обоснованного уровня;</i></p> <p><i>изменения тарифной политики в области электроэнергетики (повышение цен на электроэнергию) могут негативно повлиять на финансово-экономическое состояние субъектов, работающих в данной отрасли;</i></p> <p><i>возможна дестабилизация экономической ситуации, связанная с кризисом на мировых финансовых рынках и (или) с возникновением трудовых конфликтов, нарастанием социального напряжения в результате непопулярных действий власти при осуществлении реформ в экономике.</i></p> |

|   |
|---|
| Уровень риска: <b>повышенный</b>  |
| <b>Риски клиента</b>  |
| <p><b>Факторы риска:</b></p> <p><i>не представлены положительные заключения юридической службы и СЭБ;</i></p> <p><i>не предоставлена информация о результатах налоговой проверки;</i></p> <p><i>не проанализирован срок действия полномочий генерального директора;</i></p> <p><i>в настоящее время акции заемщика выставлены на продажу, в результате чего возникают риски по смене акционеров;</i></p> <p><i>заемщик не предоставил справки из коммерческих банков о состоянии ссудной задолженности.</i></p> <p><b>Аспекты, снижающие риски:</b></p> <p><i>по информации из внешних источников, потенциальным покупателем акций заемщика является компания с государственной формой собственности.</i></p> <p>Уровень риска: <b>повышенный</b></p>   |
| <b>Платежный риск</b>   |
| <p><b>Факторы риска:</b></p> <p><i>с 1 кв.2007 г. деятельность заемщика стала убыточной. По состоянию на 01.10.2007 г. чистый убыток нарастающим итогом составляет 1 648 млн. руб. Увеличение убытка связано с тем, что заемщик реализовывает электроэнергию по ценам, установленным государством (в соответствии с утвержденными тарифами) и как правило цена реализации меньше цены приобретения. Государство возмещает убытки путем субсидирования. В результате задержки предоставления субсидии убыток не был своевременно покрыт и увеличился за последние 3 отчетных периода в 4,5 раза;</i></p> <p><i>заемщик предоставил справку, заверенную генеральным директором, о состоянии ссудной задолженности по состоянию на 25.12.2007 г., в соответствии с которой общая сумма кредитов составляет 1 269 млн. руб., остаток задолженности — 1 259 млн. руб. В соответствии с кредитным планом на декабрь 2007 г., максимальная задолженность на 01.01.2008 г. не должна превышать 1 300 млн. руб. С учетом испрашиваемого кредита в размере 100 млн. руб. общая ссудная задолженность составит 1 369 млн. руб. (1259 + 100), что превышает максимальный лимит кредитования;</i></p> <p><i>коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности суще-</i></p> |

ственно увеличился из-за несвоевременных расчетов с поставщиками электроэнергии. Коэффициент покрытия неудовлетворительный; не предоставлена информация о целевом использовании субсидии в размере 2 058,38 млн. руб., полученной заемщиком 15.11.2007 г., а также не предоставлена расшифровка сч.60 на текущий момент, в связи с чем невозможно проанализировать состояние кредиторской задолженности после предоставления субсидии; общество не способно обслуживать свои текущие обязательства в полном объеме без дополнительной реализации электроэнергии; рейтинг финансового положения ухудшился с 66 до 21 балла в связи с увеличением непокрытого убытка и ростом кредиторской задолженности (начиная с 01.01.2007г. нарастающим итогом); в деятельности компании присутствует зависимость от поставщиков.

**Аспекты, снижающие риски:**

15.11.2007 г. заемщику была предоставлена субсидия в размере 2 058,38 млн. руб., что полностью покрывает непокрытый убыток в рамках установленного размера субсидии на заемщика ФЗ «О федеральном бюджете на 2007 г.» в размере 2 710,45 млн. руб., до конца года заемщику должно поступить еще 652,07 млн. руб.;

убытки возникли в связи с государственным регулированием тарифов на электроэнергию, в результате чего они были установлены ниже экономически обоснованного уровня, и заемщик вынужден был продавать электроэнергию по более низким ценам, чем закупочные. В результате задержки перечисления средств из федерального бюджета, направленных на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования в электроэнергетике, убытки не были своевременно покрыты и по состоянию на 01.10.2007 г. составили (-1 531 млн. руб.); «зависимость от поставщиков» присутствует в силу специфики деятельности компании

Уровень риска: **повышенный**

**Риски проекта**

**Факторы риска**

невозможно подтвердить свободный лимит заимствования, так как в банк не предоставлены справки из обслуживающих банков о состоянии ссудной задолженности заемщика; в банк не предоставлена инвестиционная политика на 2007 г. и 2008 г.

Уровень риска: **повышенный**

### **Выводы и предложения риск-менеджера:**

Проекту присвоен повышенный уровень риска. Предоставление ресурсов возможно при выполнении следующих условий:

1. Установить лимит кредитования не более 331 000 000,00 рублей сроком на 12 месяцев.
2. В соответствии с п. 3.2. Кредитной политикой организации от 16.04.2007 г., «Советом директоров не реже чем 1 раз в год устанавливаются Лимит стоимостных параметров заимствования (ЛСПЗ), в рамках которых Общество осуществляет привлечение заемных средств. При этом устанавливаемый ЛСПЗ обратной силы не имеет. Привлечение Обществом заемных средств с превышением установленного ЛСПЗ не допускается». В Банк предоставлен кредитный план привлечения заемных средств, утвержденный Советом директоров, только на декабрь 2007 г., следовательно, срок окончания договора кредита не должен превышать 31.12.2007 г.
3. Так как в банк не предоставлены справки из всех обслуживающих банков о состоянии текущей ссудной задолженности заемщика, в результате чего не представляется возможным определить свободный лимит заимствования, необходимо до предоставления кредита запросить у клиента указанные справки и предоставить кредит в размере не более размера свободного лимита заимствования.
4. До выдачи кредита обязать заемщика предоставить в банк подтверждение целевого использования субсидии в размере 2 058,38 млн. руб. (на погашение кредиторской задолженности), в т.ч. оборотно-сальдовую ведомость по сч. 60.
5. Предусмотреть условиями кредитного договора предоставление в банк договоров на покупку и реализацию электроэнергии не позднее 01.02.2008 г.
6. Установить условиями кредитного договора контроль над максимальным и свободным лимитом заимствования и использования субсидий.
7. Предусмотреть условиями кредитного договора обязательство заемщика на ежемесячной основе предоставлять в банк «отчеты об использовании выделяемых средств на ликвидацию межтерриториального перекрестного субсидирования» (не позднее 25 числа каждого месяца) и оборотно-сальдовые ведомости по сч.60 (не позднее 25 числа каждого месяца).
8. Предусмотреть условиями кредитного договора право банка на досрочное истребование кредита в случае невыполнения условий, предусмотренных выше.

9. Предоставить одобрение сделки Советом директоров и подтвердить полномочия генерального директора.

10. Своевременно предоставлять в банк информацию о результатах аукционов по продаже акций компании, в т.ч. который состоится 25.01.2008 г.

### 5.3. Субъект Российской Федерации

*В примере кратко описана структура заявки и предложена форма заключения риск-менеджера, которая включает в себя:*

*краткую информацию основных параметров проекта в разрезе каждого вида риска;*

*факторы риска и аспекты, нивелирующие их;*

*выводы и предложения риск-менеджера.*

#### Описание проекта

| Структура кредитной заявки                           |   |   |   |
|--|---|---|---|
| Дата поступления проекта в ДКР — 10.09.2007 г.       |   |   |   |
| Заемщик  | «Х» область   |   |   |
| Вид лимита   | Лимит на предоставление кредитных продуктов   |   |   |
| Сумма лимита   | 4 000 000,00 рублей   |   |   |
| Срок лимита  | Бессрочный, с ежегодным подтверждением  |   |   |
| Кредитные продукты в рамках подлимитов               | Кредиты с единовременной выдачей, кредитные линии с лимитом выдачи в сумме 3360 млн. руб. | Операции с ценными бумагами в сумме 140 млн. руб. | Гарантии и поручительства в сумме 500 млн. руб. |
| <i>В т.ч. кредитные продукты в рамках подлимитов</i> |   |   |   |
| Вид кредитных продуктов в рамках подлимитов          | Кредиты с единовременной выдачей, кредитные линии с лимитом выдачи                        | Операции с облигациями Ленинградской области      | Гарантии  |
| Цель   | Финансирование расходов бюджета   |   |   |
| Сумма подлимита                                      | 3360,00 млн. руб.   | 140,00 млн. руб.                                  | 500,00 млн. руб.                                |

|                   |  |
|-------------------|--|
| Процентная ставка | В соответствии с утвержденными банком ставками и сроками кредитных продуктов |
| Обеспечение       | Без обеспечения  |

### Анализ кредитных рисков

|                          |  |
|--------------------------|--|
| <b>Региональный риск</b> | <p><i>В соответствии с методикой оценки регионального риска «Х» область относится к группе регионов с уровнем риска «допустимый умеренный».</i></p> <p>Оценка риска: <b>допустимый</b></p>   |
| <b>Риски клиента</b>     | <p>«Х» область является самостоятельным субъектом РФ. Правительство «Х» области является высшим исполнительным органом государственной власти и действует на основании областного закона «Устав «Х» области» от 12.07.2001 г. № 50. Губернатор области — Мокров В.В., вступил в должность 21.11.2003 г., срок его полномочий истекает 20.11.2008 г. Действующий губернатор возглавляет область более 3-х лет. Комитет финансов «Х» области является областным органом исполнительной власти, обеспечивающим проведение единой финансовой, бюджетной, налоговой и валютной политики на территории «Х» области. Право осуществления заимствований, предоставление поручительств под доходы областного бюджета по кредитам и выпуска (обращения) ценных бумаг от имени «Х» области принадлежит Комитету финансов «Х» области.</p> <p>Негативной информации в отношении Заемщика по линии СЭБ не выявлено.</p> <p>Заемщик имеет положительную кредитную историю в коммерческих банках (в т.ч. в Банке).</p> <p>В настоящее время все поступления доходов области аккумулируются на счетах Комитета финансов «Х» области в ГРКЦ ЦБ РФ по «Х» области. Расчетные счета Комитета финансов в коммерческих банках (в том числе в Банке) закрыты в соответствии с Бюджетным кодексом РФ.</p> <p>Доходы Заявителя составили: за 2005 год — 19,39 млн. руб., за 2006 год — 28,27 млн. руб., за 1-е полугодие 2007 г. — 15,76 млн. руб. Наибольшие доходы</p> |

|                              |   |
|------------------------------|---|
|                              | <p>«Х» область получает в 4 квартале. Доля денежной составляющей в доходной части бюджета составляет 100%.</p> <p>Верхний предел госдолга в 2007 году (с учетом изменений от 10.07.2007 г. к бюджету области) составляет 8 554,23 млн. руб., или 32,9 % от собственных доходов в размере 26 003,06 млн. руб. (ниже предельно допустимого значения — 100%).</p> <p>Фактический размер госдолга по состоянию на 01.08.2007 г. составляет 4 443,94 млн. руб. Структура госдолга следующая:</p> <p>задолженность по бюджетным ссудам — 125,83 млн. руб., или 2,84% (задолженность подлежит погашению в 2010 г.- 2011 г.);</p> <p>обязательства по выпущенным облигациям — 2 100,00 млн. руб., или 47,25 % (обязательства подлежат погашению в 2010 г. и 2014 г.);</p> <p>гарантии и поручительства — 2 008,20 млн. руб., или 45,19% (срок погашения 2010–2015 гг.);</p> <p>гос.гарантия (внешний долг) — 209,91 млн. руб. или 4,72% (срок погашения — 2013 г.).</p> <p>По сравнению с данными на 01.01.2007 г. госдолг сократился на 0,5%. Параметры, установленные нормами БК РФ, в 2006 г. и за 6 месяцев 2007 г. заемщиком соблюдены.</p> <p><b>Факторы риска:</b></p> <p><i>срок полномочий губернатора «Х» области истекает раньше срока действия лимита;</i></p> <p><i>данные об открытых счетах и о движении денежных средств по счетам в кредитных организациях Комитета финансов не предоставлены. Сведения об оборотах бюджетных средств по счетам в данных банках клиентом не предоставлены со ссылкой на коммерческую тайну.</i></p> <p>Оценка риска: <b>допустимый</b></p> |
| <p><b>Платежный риск</b></p> | <p>Финансовое состояние заявителя по результатам анализа исполнения бюджета за 2006 г. и 1-е полугодие 2007 г. может быть признано удовлетворительным.</p>  |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>Основные аспекты, характеризующие исполнение бюджета за 2006 год:</p> <p>Фактическое исполнение доходной части бюджета составило 106,2% (в отчетном периоде получены доходы в сумме 28 268,05 млн. руб., 91% из которых — собственные), по расходам — на 96,8% (или 25 761,83 млн. руб.). Неотложные расходы полностью профинансированы за счет собственных источников.</p> <p>Получен профицит бюджета (2 506,22 млн. руб.), что выше установленного Законом нормативного значения в размере 0 млн. руб., за счет недофинансирования расходной части и перевыполнения плана по доходной части бюджета.</p> <p>Бюджет области характеризуется умеренной зависимостью от безвозмездных перечислений из федерального бюджета (11% от объема доходной части за 2006 г.).</p> <p>По состоянию на 01.01.2007 г. долговая нагрузка умеренная: объем государственного долга области составил 4 476,71 млн. руб., или 17,8% от объема собственных доходов (предельный объем госдолга на 01.01.2007 г. — 4 476,71 млн. руб.), при этом 47% госдолга сформировано долгосрочными обязательствами по государственным облигациям.</p> <p>В 2006 г. объем расходов обслуживания госдолга составил 412,99 млн. руб., или 1,6% от расходов.</p> <p>Кредиторская задолженность заявителя на 01.01.2007 г. незначительная (13,99 млн. руб.), при этом вся задолженность является текущей.</p> <p>Параметры, установленные БК РФ и Законом о бюджете области, соблюдены.</p> <p>Основные аспекты, характеризующие исполнение бюджета за 1-е полугодие 2007 года:</p> <p>Доходы бюджета составили 15 760,92 млн. руб. (или 48,7% от плана на 2007 г.), в т.ч. собственные — 14 267,23 млн. руб. При этом расходы профинансированы в объеме 13 016,82 млн. руб. (или 38,7% от плана на 2007 г.).</p> <p>По итогам 6 месяцев т.г. получен профицит бюджета</p> |
|--|---|

|  |   |
|--|---|
|  | <p>в размере 2 744,10 млн. руб. за счет недофинансирования расходной части и перевыполнения плана по доходной части бюджета (Законом предусмотрен дефицит на 2007 г. в размере 1 326,62 млн. руб.).</p> <p>Бюджет области характеризуется умеренной зависимостью от безвозмездных перечислений из федерального бюджета (9,5% от объема доходной части за 1-е полугодие 2007 г., что ниже по сравнению с 2006 г. на 53 %).</p> <p>По состоянию на 01.07.2007 г. долговая нагрузка умеренная: объем государственного долга области составил 4 449,23 млн. руб., или 31,18% от объема собственных доходов. При этом 47% госдолга сформировано долгосрочными обязательствами по государственным облигациям.</p> <p>Кредиторская задолженность бюджета по состоянию на 01.07.2007 г. незначительно увеличилась — на 6% — по сравнению с началом года и составила 14, 90 млн. руб., при этом просроченной задолженности нет.</p> <p>Параметры, установленные БК РФ и Законом о бюджете области, соблюдены.</p> <p>Бюджетом заявителя на 2007 г. предусмотрено увеличение как доходной части бюджета до 32 324,91 млн. руб. ( на 21%), так и расходной — до 33 651,53 млн. руб. (на 26%).</p> <p>Рост доходной части должен быть обеспечен, прежде всего, за счет увеличения собственных доходов. Увеличение расходной части обусловлено, прежде всего, за счет роста межбюджетных трансфертов, которые областной бюджет предполагает финансировать в большей степени за счет собственных доходов.</p> <p>Зависимость области от вышестоящего бюджета остается умеренной — объем безвозмездных перечислений запланирован на уровне 4 819,58 млн. руб. (15% от запланированного объема доходной части на 2007 г.).</p> <p>Предельная величина расходов обслуживания госдолга на 2007 г. установлена в размере 390,00 млн. руб. (1,2 % от расходов).</p> |
|--|---|

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p><i>В качестве отрицательных аспектов следует отметить:</i></p> <p>запланированное увеличение долговой нагрузки области (предельный объем госдолга на 01.01.2008 г. установлен в 1,9 раза выше аналогичного показателя на 01.01.2007г. и составляет 8 554,23 млн. руб. (33% от запланированных собственных доходов));</p> <p>бюджетом на 2007 г. запланирован дефицит в размере 1 326,62 млн. руб.</p> <p><i>В качестве положительных аспектов можно отметить:</i></p> <p>Власти «Х» области планируют, что совокупные налоговые платежи трех крупнейших налогоплательщиков региона — ЗАО «1», ООО «2» и ОАО «3» в 2008 году составят 3,44 млрд. рублей. Как сообщает ИА REGNUM, об этом заявлено в документах, подготовленных к заседанию областного правительства. Совокупные платежи этих компаний в 2007 году должны составить около 3 млрд. рублей (общие доходы бюджета — около 40 млрд. руб.)</p> <p>Оценка риска: <b>допустимый</b></p> |
| <p><b>Риски проекта</b></p> | <p>Проект предполагает установление лимита заемщику в размере 4 000,00 млн. руб., предусматривающего предоставление следующих кредитных продуктов заемщику: подлимит (1) — предоставление кредитов в размере 3 360,00 млн. руб.; подлимит (2) — осуществление операций с ценными бумагами в размере 140,00 млн. руб. и подлимит (3) — предоставление гарантий в размере 500,00 млн. руб.</p> <p>В соответствии с программой заимствований на 2007 г. запланировано привлечь кредитов на сумму 1 850,00 млн. руб. и гарантий на сумму 3 820 млн. руб. Предельная величина обязательств по кредитам на 01.01.2008 г. установлена в размере 1 350,00 млн. руб., по гарантиям в размере 2 820,00 млн. руб. Следует отметить, что программой госзаимствований области в объем привлечения не включены ценные бумаги.</p> <p>Свободный лимит привлечения кредитов по подлимит (1) составляет 1 850,00 млн. руб., свободный ос-</p>                      |

|  |  |
|--|--|
|  | <p>таток предельного объема обязательств по кредитам составляет 850,00 млн. руб. Следует отметить, что подлимит (1) превышает свободный лимит и свободный остаток привлечения кредитов.</p> <p>Свободный лимит и свободный остаток предельного объема обязательств по подлимит (2) отсутствует.</p> <p>Свободный лимит привлечения обязательств по подлимит (3) составляет 3 669,06 млн. руб. Свободный остаток предельного объема обязательств составляет 2 461,77 млн. руб.</p> <p>Лимит риска на Заявителя достаточен (в соответствии с внутренней методикой Банка).</p> <p>Оценка риска: <b>допустимый</b></p> |
|--|--|

### Выводы и предложения риск-менеджера:

Проекту присвоен **допустимый уровень** риска. Главный специалист по оценке рисков не возражает против установления лимита кредитования «Х» области в запрашиваемом объеме, при этом считает необходимым:

1. Включить в условия кредитования требования о том, что заключение кредитных договоров после 01.01.2008 г. осуществляется после утверждения и предоставления в Банк Закона о бюджете «Х» области на 2007 год в пределах свободного остатка государственного долга.
2. Обеспечение легитимности кредитной сделки на дату ее заключения с проведением юридической экспертизы кредитных договоров.
3. Обеспечение легитимности кредитной сделки на дату ее заключения с проведением юридической экспертизы кредитных договоров;
4. Предусмотреть «Отлагательными условиями» кредитования следующее:

предоставление выписки из долговой книги «Х» области на дату предоставления кредитных продуктов для подтверждения легитимности привлечения ресурсов областью, в том числе на предмет соблюдения Программы государственных заимствований и верхнего предела государственного долга;

предоставление Комитетом финансов «Х» области справки, подтверждающей достаточность размера статьи расходов «обслуживание государственного и муниципального долга», установленной решениями Законодательного собрания «Х» области на 2007 г. и на 2008 г., в случае заключения кредитного договора с Банком;

предоставление на ознакомление Закона «Х» области «Об областном бюджете на 2007 г.» и Программы государственных заимствований на 2007 г. после 01.01.2008 г.;

соблюдение предельных соотношений, предусмотренных Бюджетом РФ и Программой заимствований «Х» области на 2007 г. и 2008 г.;

предоставление в Банк распоряжения Комитета финансов о привлечении кредита в Банке и документов, подтверждающих полномочия лица, подписывающего кредитный договор;

предоставление документов о подтверждении полномочий губернатора «Х» области после истечения срока.

## 5.4. Финансирование инвестиционного проекта

*В примере комментария и выводы риск-менеджера (ДКР) вставлены в заключение кредитного отдела (КО). Данная форма удобна тем, что в этом случае членам кредитного комитета не придется читать два заключения (КО и ДКР), так как вся информация представлена в одном сводном заключении.*

### Заключение КО и ДКР на выдачу кредита

#### Краткое содержание обращения

|                                |   |
|--------------------------------|---|
| Дата поступления заявки в КО — | 15.02.2008 г. и в ДКР — 15.03.2008 г.   |
| Полное наименование заявителя  | ООО «Град»                              |
| Форма участия Банка            | Кредитная линия с лимитом задолженности |
| Сумма кредита                  | 120 000 000,00 руб.                     |
| Срок кредита                   | 24 месяца                               |
| Процентная ставка              | 13%                                     |
| Цель кредита                   | Инвестиционные цели                     |
| Предлагаемое обеспечение       | Залог долей, поручительство             |

### 1. Описание текущей деятельности

#### 1.1. Краткая характеристика компании ООО «Град»

Дата регистрации — 01.05.2002 г. Сфера деятельности компании: торговля (автомобили, запчасти, сопутствующие товары); услуги (обслуживание и ремонт автомобилей); тюнинг. Высший менеджмент компании ООО «Град» характеризуется хорошей управленческой и технической подготов-

кой. В настоящее время фирма не ведет торговой деятельности, так как находится на инвестиционной фазе – строительство автосалона по продаже и обслуживанию автомобилей Mercedes Benz. Запуск центра планируется в апреле 2008 года, степень готовности 80%. ООО «Град» не имеет кредитной истории в банках.

## 1.2. Обороты по расчетным счетам (руб.)

| Период            | Ветбанк             |              | Банк                 |              | Всего                |
|-------------------|---------------------|--------------|----------------------|--------------|----------------------|
|                   | Сумма, руб.         | Доля, %      | Сумма, руб.          | Доля, %      |                      |
| мар.07            | 0.00                | 0.00         | 2 450 000.00         | 100.00       | 2 450 000.00         |
| апр.07            | 426 422.00          | 3.44         | 11 979 809.00        | 96.56        | 12 406 231.00        |
| май.07            | 141 386.78          | 1.91         | 7 250 000.00         | 98.09        | 7 391 386.78         |
| июн.07            | 199 885.00          | 1.23         | 16 115 000.00        | 98.77        | 16 314 885.00        |
| июл.07            | 19 425.00           | 0.39         | 4 965 000.00         | 99.61        | 4 984 425.00         |
| авг.07            | 64 960.00           | 0.63         | 10 262 804.00        | 99.37        | 10 327 764.00        |
| сен.07            | 70 955.00           | 1.37         | 5 120 809.40         | 98.63        | 5 191 764.40         |
| окт.07            | 66 660.00           | 1.46         | 4 500 000.00         | 98.54        | 4 566 660.00         |
| ноя.07            | 234 880.00          | 6.77         | 3 235 714.00         | 93.23        | 3 470 594.00         |
| дек.07            | 193 140.00          | 3.53         | 5 285 461.40         | 96.47        | 5 478 601.40         |
| янв.08            | 86 080.97           | 1.18         | 7 184 024.00         | 98.82        | 7 270 104.97         |
| фев.08            | 22 250.00           | 100.00       | 0.00                 | 0.00         | 22 250.00            |
| <b>Итого</b>      | <b>1 526 044.75</b> | <b>1.91</b>  | <b>78 348 621.80</b> | <b>98.09</b> | <b>79 874 666.55</b> |
| <b>Среднемес.</b> | <b>127 170.40</b>   | <b>10.16</b> | <b>6 529 051.82</b>  | <b>89.84</b> | <b>6 656 222.21</b>  |

### Комментарии ДКР:

Среднемесячный кредитовый оборот по р/сч компании ООО «Гранд» за последние 12 месяцев составил 6 656 тыс. руб., при этом почти на 100% состоит из предоставляемых учредителем займов. Всего поступило выручки от продажи автомобилей в сентябре 2007 г. — 4 100 000,00 руб., в декабре 2007 г. — 2 200 000,00 руб., в январе 2008 г. — 3 500 000,00 руб.

## 1.3. Финансовые показатели

| Наименование показателя                    | 1 окт 06       | 1 янв 07       | 1 апр 07       | 1 июл 07       | 1 окт 07       |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Валюта баланса, в т.ч.:</b>             | <b>44 399</b>  | <b>61 115</b>  | <b>70 667</b>  | <b>106 859</b> | <b>112 909</b> |
| <b>Внеоборотные активы, в т.ч.:</b>        | <b>27 087</b>  | <b>39 929</b>  | <b>51 776</b>  | <b>81 960</b>  | <b>98 138</b>  |
| Основные средства                          | 9              | 32             | 232            | 11 458         | 11 435         |
| Незавершенное строительство                | 27 078         | 39 897         | 51 544         | 70 502         | 86 703         |
| <b>Оборотные активы, в т.ч.:</b>           | <b>17 312</b>  | <b>21 186</b>  | <b>18 891</b>  | <b>24 899</b>  | <b>14 771</b>  |
| Запасы                                     | 0              | 27             | 24             | 22             | 47             |
| Дебиторская задолженность менее 12 мес     | 2 763          | 11 389         | 18 776         | 22 891         | 12 220         |
| Денежные средства                          | 9 777          | 2 580          | 72             | 110            | 841            |
| <i>Справочно: чистый оборотный капитал</i> | <i>17 210</i>  | <i>21 084</i>  | <i>18 611</i>  | <i>14 727</i>  | <i>-333</i>    |
| <b>Капитал и резервы, в т.ч.:</b>          | <b>-17 239</b> | <b>-18 083</b> | <b>-18 309</b> | <b>-18 384</b> | <b>-18 623</b> |
| Нераспределенная прибыль/убыток            | -17 249        | -18 093        | -18 319        | -18 394        | -18 633        |
| <i>Справочно: Чистые активы</i>            | <i>-17 239</i> | <i>-18 083</i> | <i>-18 309</i> | <i>-18 160</i> | <i>-18 116</i> |

# Примеры анализа кредитных рисков

|   |               |               |               |                |                |
|---|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|
| <b>Долгосрочные обязательства, в т.ч.:</b>        | <b>61 536</b> | <b>79 096</b> | <b>88 696</b> | <b>115 071</b> | <b>116 428</b> |
| Долгосрочные займы и кредиты                      | 61 536        | 79 096        | 88 696        | 114 847        | 115 921        |
| <b>Краткосрочные обязательства, в т.ч.:</b>       | <b>102</b>    | <b>102</b>    | <b>280</b>    | <b>10 172</b>  | <b>15 104</b>  |
| Кредиторская задолженность                        | 102           | 102           | 280           | 10 172         | 15 104         |
| <b>Выручка от реализации (нарастающим итогом)</b> | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>8 190</b>   | <b>11 983</b>  |
| <b>Выручка от реализации (за квартал)</b>         | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>8 190</b>   | <b>3 793</b>   |
| <i>Справочно: выручка от реализации ср/мес.</i>   | <i>0</i>      | <i>0</i>      | <i>0</i>      | <i>2 730</i>   | <i>1 264</i>   |
| <b>Чистая прибыль (за квартал)</b>                | <b>-5</b>     | <b>-638</b>   | <b>-226</b>   | <b>-75</b>     | <b>-239</b>    |

| ОЦЕНКА<br>ФИНАНСОВОГО<br>СОСТОЯНИЯ                   | 01.10.06      | 01.01.07      | 01.04.07      | 01.07.07     | 01.10.07     | Допустимые значения |      |
|--|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------------|------|
|  | 21.2          | 20.9          | 20.5          | 20.4         | 14.8         | от                  | до   |
|  |               |               |               |              |              |                     |      |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                                   | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>100.00</b> | <b>78.28</b> | <b>74.18</b> |                     |      |
| Общий коэффициент ликвидности                        | 169.73        | 207.71        | 67.47         | 2.45         | 0.98         | 0.60                | 1.80 |
| Коэффициент текущей ликвидности                      | 122.94        | 136.95        | 67.31         | 2.26         | 0.86         | 0.20                | 1.10 |
| Коэффициент абсол. ликвидности                       | 95.85         | 25.29         | 0.26          | 0.01         | 0.06         | 0                   | 0.04 |
| Коэффициент срочной ликвидности                      | 95.85         | 25.29         | 0.26          | 0.01         | 0.06         | 0                   | 0.12 |
| Ликвидность средств в обращении                      | 122.94        | 136.95        | 67.31         | 2.26         | 0.86         | 0.20                | 1.10 |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>                       | <b>4.13</b>   | <b>3.11</b>   | <b>1.55</b>   | <b>0.98</b>  | <b>0.00</b>  |                     |      |
| Кэф-т обесп-сти тек. активов собств.обор. средствами | -2.56         | -2.74         | -3.71         | -4.03        | -7.90        | 0.00                | 0.60 |
| Кэф-т независимости                                  | -0.39         | -0.30         | -0.26         | -0.17        | -0.16        | 0.20                | 0.70 |
| Кэф-т обесп-сти внеобор. активов собств. капиталом   | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.00         | 0.00         | 0.60                | 1.80 |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                | 0.64          | 0.53          | 0.36          | 0.30         | 0.15         | 0.40                | 4.50 |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                | <b>0.00</b>   | <b>0.00</b>   | <b>0.00</b>   | <b>0.00</b>  | <b>0.00</b>  |                     |      |
| Рентабельность реализации                            | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.00         | -0.06        | 0                   | 20%  |
| Рентабельность активов (обор. и внеобор.)            | 0.00          | -0.01         | 0.00          | 0.00         | 0.00         | 0                   | 5%   |
| Рентабельность оборотных активов                     | 0.00          | -0.03         | -0.01         | 0.00         | -0.01        | 0                   | 6%   |
| Рентабельность инвестиций                            | 0.00          | -0.01         | 0.00          | 0.00         | 0.00         | 0                   | 8%   |
| Рентабельность собственного капитала                 | 0.00          | 0.00          | 0.00          | 0.00         | 0.00         | 0                   | 8%   |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость)</b>          | <b>0.00</b>   | <b>0.00</b>   | <b>0.00</b>   | <b>22.34</b> | <b>0.00</b>  |                     |      |
| Период оборачиваемости активов, дней                 | 10 000        | 10 000        | 10 000        | 986          | 2 665        | 450                 | 70   |
| Период оборачиваемости                               | 10 000        | 10 000        | 10 000        | 243          | 481          | 300                 | 70   |

## Примеры анализа кредитных рисков

|  |        |        |        |      |      |      |      |
|--|--------|--------|--------|------|------|------|------|
| сти тек. активов, дней   |        |        |        |      |      |      |      |
| Период оборачиваемости запасов сырья материалов, дней (пром-сть) | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 0.12 | 0.54 |      |      |
| Период оборачиваемости готовой продукции и товаров, дней         | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 0.00 | 0.00 |      |      |
| Длительность операционного цикла                                 | 20 000 | 20 000 | 20 000 | 231  | 426  |      |      |
| Соот-е обор-сти дебит. задолж-сти к обор-сти кредит. задолж-сти  | 0.00   | 0.00   | 0.00   | 3.99 | 1.39 | 1.20 | 0.20 |
| Период оборачиваемости дебиторской задолженности                 | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 231  | 425  | 200  | 15   |
| Период оборачиваемости кредиторской задолженности                | 10 000 | 10 000 | 10 000 | 58   | 306  | 200  | 30   |

За последние 5 отчетных периодов произошло увеличение валюты баланса в 2,5 раза. Активы увеличились за счет незавершенного строительства и дебиторской задолженности, пассивы — за счет долгосрочных обязательств и кредиторской задолженности. Структура баланса на анализируемую отчетную дату соответствует текущей деятельности компании на ее инвестиционном этапе, характеризующейся отрицательными показателями деятельности, высокой финансовой нагрузкой на компанию. Основные средства представлены производственным и офисным оборудованием, автотранспортом и т.д. Незавершенное строительство (77% от ВБ (валюты баланса)), представлено вложениями в строительство автоцентра — представляет собой основную статью актива, так как в настоящее время фирма практически не ведет торговой деятельности (в течение рассматриваемого периода осуществлялись разовые продажи автомашин, доставленных «под заказ»). Дебиторская задолженность в основном состоит из авансов, выданных строительным подрядным организациям, за подключение коммунальных услуг и т.д. Самым крупным дебитором является ОАО «Энерго» — 10%. Непокрытый убыток прошлых лет связан с первым инвестиционным этапом развития компании — строительством автоцентра. Основными кредиторами являются: ООО «Нет-лизинг» - 55% и ООО «Трест строй» — 40%.

Текущий кредитный портфель по состоянию на 17.03.2008 г. следующий: действующий кредит в форме КЛЛВ в Банке в размере 40 млн. руб. от 08.02.2007 года, сроком погашения 28.01.2009. Срок транша — 540 дней. График погашения: 01.08.08 — 5 650 000.00; 01.09.08 — 5 350 000.00; 01.10.08 — 11 600 000.00; 01.11.08 — 4 960 000.00; 01.12.08 — 5 705 000.00; 01.01.09 — 6 735 000.00; финансирование текущей деятельности, связанной со строительством автосалона, происходит за счет предоставляемых учре-

дителями беспроцентных займов, оформляемых сроком на 5 лет с возможностью последующей пролонгации, общей суммой 84 493 493,03 руб.

За период существования компании основная деятельность не велась (ООО «Град» занималось строительством автоцентра). Платежеспособность компании оценивается на среднем уровне, что, однако, является нормальным для данного этапа развития — компания фактически еще не осуществляет основную деятельность и лишь несет капитальные затраты.

Финансовая устойчивость компании не является достаточной, что объясняется отрицательной величиной собственного капитала (накопленные убытки) и увеличением заемного капитала. Основные причины сокращения коэффициента автономии: темп роста активов, превышающий темп роста собственного капитала; рост активов может быть связан с ростом внеоборотных активов (инвестиционных затрат); отсутствие прибыли по основной деятельности. Компания характеризуется низкими показателями рентабельности за анализируемый период, однако после открытия автосалона в 2008 году планируется зарабатывать прибыль от основной деятельности, что будет способствовать росту рентабельности капитала. В целом проведенный анализ показывает, что финансовое положение полностью соответствует инвестиционному этапу деятельности компании, характеризующемуся отрицательными значениями собственных средств, получаемыми убытками и недостаточностью значений рассчитанных коэффициентов, что, однако, будет постепенно перекрываться получаемой после запуска автосалона (март 2008 года) прибылью. В настоящее время, учитывая значения финансовых показателей, указанный кредит можно отнести к III категории качества.

### **Комментарии ДКР:**

*Отрицательная величина собственного капитала вызвана наличием непокрытого убытка, в связи с большими управленческими и коммерческими расходами, связанными со строительством автоцентра. Финансовое положение заемщика в настоящее время сложно оценить, так как организация не ведет торгово-закупочную (операционную) деятельность, а осуществляет реализацию инвестиционного проекта по строительству автосалона и несет капитальные затраты. Финансовая устойчивость компании низкая, но строительство в настоящее время уже закончено и в марте 2008 года планируется открыть автоцентр, следовательно, появятся источники погашения кредита и сократится долговая нагрузка. Таким образом, в 2008 году есть все основания для повышения финансовой устойчивости. Реализация последней стадии проекта планируется после привлечения кредита в Банке на закупку автомобилей. Выводы по финансовому поло-*

*жению заемщика можно сделать не ранее, чем через 1 отчетный период после начала торгово-закупочной деятельности.*

#### **1.4. Характеристика предполагаемого обеспечения**

В качестве обеспечения предлагаются имущественные права на объект недвижимости, который будет создан в рамках реализации инвестиционного проекта по строительству автосалона на земельном участке, который находится в собственности заемщика. В настоящее время оценка имущественных прав осуществлена независимым оценщиком. Рыночная стоимость объекта с учетом НДС составляет 303 031 880,00 руб., НДС составляет 43 031 880,00 руб., таким образом, стоимость без учета НДС составляет 260 000 000,00 руб. Принимая залоговый коэффициент в размере 0,7, залоговая стоимость имущественных прав составит 182 000 000,00 руб. На период оформления права собственности на объект недвижимости планируется принятие в залог доли ООО «Град».

#### **Комментарии ДКР:**

*Риски обеспечения **высокие**:*

*115 млн. руб. планируется предоставить до оформления недвижимости в залог. В настоящее время невозможно проанализировать, в какой стадии находятся документы для регистрации в ГБР, следовательно, невозможно обозначить точные сроки оформления в залог автосалона;*

*оценка долей не произведена. Так как компания не действующая, данный фактор не снижает риски обеспечения.*

### **2. Описание инвестиционного проекта**

#### **2.1. Ключевые аспекты**

ООО «Град» планирует привлечь кредитные средства для реализации последней, функциональной стадии проекта (открытие и эксплуатация автоцентра) по созданию автосалона по продаже и обслуживанию автомобилей Mercedes-Benz. Заемщик предоставил бизнес-план, разработанный ООО «Цезарь». Общая сумма инвестиций составляет 291,2 млн. руб. В настоящий момент осуществлено затрат на сумму около 130 000 тыс. руб. (или 45% от общих затрат) за счет собственных средств заемщика (займы учредителя). Чистая приведенная стоимость по проекту (NPV) составляет 165 083 тыс. руб. за 4 года при ставке дисконтирования 9,8% годовых. Внутренняя норма прибыли (IRR) составляет 56,3% годовых, что превышает среднюю стоимость капитала в России в настоящее время. Индекс доходности собственного капитала составляет 59,6%. Срок окупаемости — **3,85 года**. Необходимая сумма для завершения проекта составляет **91 млн. руб.** Заемщик планирует привлечь кредитные средства для окончания реализа-

ции проекта по строительству автосалона по продаже и обслуживанию автомобилей Mercedes-Benz. Центр будет осуществлять четыре основных вида деятельности: продажу новых автомобилей и б/у автомобилей (не старше 5 лет); гарантийное и послегарантийное техническое обслуживание автомобилей; тюнинг (интерьер, экстерьер, мотор); торговлю запасными частями и аксессуарами. В настоящее время построено и сдано государственной комиссии здание автосалона — трехэтажное здание (площадь застройки — 1300 кв.м., общая площадь 4000 кв.м.).

### **Комментарии ДКР:**

*Представленный бизнес-план не раскрывает полностью источники погашения кредита и составлен некорректно (выручка завышена, расходы занижены, нет пессимистического анализа проекта). В Приложении №1 к настоящему заключению предоставлен расчет NPV и срока окупаемости, проведенный ДКР на основе имеющейся информации: NPV = (-183 млн. руб.).*

## **2.2. Маркетинговый обзор рынка автотранспорта и конкурентной ситуации**

По данным маркетингового агентства на конец 2006 года, привлекательность региона для населения и предприятий является важным фактором для оценки потенциала исследуемого рынка в отношении торговли автомобилями в среднесрочной перспективе. В качестве характеристик привлекательности можно использовать: «Индекс развития человеческого потенциала», ежегодно рассчитываемый для регионов России Программой развития Организации Объединенных Наций<sup>1</sup>; инвестиционную привлекательность регионов, которую готовит рейтинговое агентство «ЭКСПЕРТ РА»<sup>2</sup>.

Рейтинг инвестиционной привлекательности Санкт-Петербурга — 1В, средняя привлекательность на фоне умеренного риска. С точки зрения Индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП) Санкт-Петербург обеспечивает наилучшие перспективы в отношении привлечения образованного и экономически активного населения.

### **Рейтинг регионов РФ по индексу развития человеческого потенциала**

|  |  | Индекс дохода | Индекс долготлетия | Индекс образования | ИРЧП |
|--|--|---------------|--------------------|--------------------|------|
|--|--|---------------|--------------------|--------------------|------|

<sup>1</sup> Программа развития Организации Объединенных Наций. «Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации, 2005 год», <http://www.undp.ru>

<sup>2</sup> ЭКСПЕРТ РА «Инвестиционный рейтинг регионов», <http://www.raexpert.ru/ratings/regions/>

|    |                          |              |             |              |              |
|----|--------------------------|--------------|-------------|--------------|--------------|
|    | Российская Федерация     | 0,73         | 0,664       | 0,905        | 0,766        |
| 1  | Тюменская обл.           | 0,993        | 0,698       | 0,908        | 0,866        |
| 2  | Москва                   | 0,866        | 0,707       | 0,964        | 0,846        |
| 3  | Татарстан                | 0,764        | 0,709       | 0,921        | 0,798        |
| 4  | <b>Санкт-Петербург</b>   | <b>0,748</b> | <b>0,69</b> | <b>0,954</b> | <b>0,798</b> |
| 5  | Республика Саха (Якутия) | 0,769        | 0,664       | 0,92         | 0,784        |
| 6  | Липецкая обл.            | 0,739        | 0,689       | 0,902        | 0,777        |
| 7  | Самарская обл.           | 0,737        | 0,675       | 0,917        | 0,776        |
| 8  | Магаданская обл.         | 0,733        | 0,679       | 0,916        | 0,776        |
| 9  | Томская обл.             | 0,749        | 0,664       | 0,915        | 0,776        |
| 10 | Башкортостан             | 0,72         | 0,685       | 0,917        | 0,774        |
| 58 | Ленинградская область    | 0,725        | 0,614       | 0,854        | 0,731        |

Таким образом, можно сделать вывод, что Санкт-Петербург — один из высокоразвитых регионов со стабильным положением и высокими показателями роста. Согласно прогнозам МЭРиТ<sup>3</sup>, в 2007 году тенденция к улучшению экономического положения сохранится. Так, в 2007 году Санкт-Петербург будет относиться к регионам с высоким уровнем социально-экономического развития (и будет входить, таким образом, в число девяти наиболее развитых регионов страны). В ближайшей перспективе экономика Санкт-Петербурга будет расти высокими темпами, а соседние регионы обеспечивать темп не ниже среднего экономического роста России.

Для оценки перспективы развития автомобильного рынка принципиальное значение имеет размер денежных доходов и структура расходов населения. Реальные денежные доходы населения Санкт-Петербурга в 1 полугодии 2006 г. выросли на 6,7% по сравнению с соответствующим периодом 2005 г., по данным комитета экономического развития, промышленной политики и торговли Санкт-Петербурга. По предварительной оценке комитета, среднедушевые денежные доходы населения составят в 2006 г. 13,8 тыс. руб. в месяц. Это превысит показатель, предусмотренный Программой социально-экономического развития Санкт-Петербурга на 2005–2008 гг., согласно которой среднедушевые денежные доходы запланированы в размере 12,6 тыс. руб. в месяц. Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата в 1 полугодии 2006 г. составила 12,3 тыс. руб., что на 25% больше, чем в соответствующем периоде 2005 г. Реальная заработная плата за 1 полугодие 2006 г. увеличилась на 14,1% по сравнению с тем же периодом 2005 г. Средний уровень благосостояния владельцев иномарок на 27–30% выше, чем у владельцев отечественных автомобилей, который в свою очередь на 14–15% выше среднего по Санкт-Петербургу (по данным ООО «Гортис»).

<sup>3</sup> Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2006 год и основные параметры прогноза до 2008 года (Министерство экономического развития и торговли, август 2005 года)

**Оценка и прогноз динамики расходов жителей Санкт-Петербурга**

| <u>млрд.руб. в год</u>         | ОЦЕНКА |      |      |      |      |      |      | ПРОГНОЗ |           |
|--------------------------------|--------|------|------|------|------|------|------|---------|-----------|
|                                | 1999   | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006    | 2015      |
| Доходы                         | 110    | 160  | 223  | 305  | 355  | 406  | 474  | 550     | 1200-1250 |
| Расходы (прямые)               | 105    | 155  | 216  | 292  | 330  | 383  | 450  | 515     | 1050-1100 |
| в том числе                    |        |      |      |      |      |      |      |         |           |
| услуги                         | 16     | 28   | 50   | 77   | 92   | 109  | 130  | 155     | 340       |
| продукты                       | 48     | 67   | 87   | 106  | 116  | 133  | 155  | 170     | 300       |
| товары                         | 41     | 59   | 79   | 110  | 122  | 141  | 165  | 190     | 440       |
| СТРУКТУРА ПРЯМЫХ РАСХОДОВ (%%) |        |      |      |      |      |      |      |         |           |
| Услуги                         | 15%    | 18%  | 23%  | 26%  | 28%  | 28%  | 29%  | 30%     | 31%       |
| продукты                       | 46%    | 44%  | 40%  | 36%  | 35%  | 35%  | 34%  | 33%     | 28%       |
| товары                         | 39%    | 38%  | 37%  | 38%  | 37%  | 37%  | 37%  | 37%     | 41%       |

Денежные расходы населения Петербурга в 1 полугодии 2006 года составили 352,1 млрд. руб. и увеличились в номинальном выражении на 31,1% по сравнению с соответствующим периодом 2005 г. В структуре расходов 11,3% составили сбережения населения, 11,4% — обязательные платежи и различные взносы, 12% — приобретение иностранной валюты, 19,3% — оплата услуг, 46% — покупка товаров. По итогам 2005 года 14% совокупных расходов на непродовольственные товары жителей Санкт-Петербурга приходится на автотранспорт, это третья позиция после расходов на одежду (обувь) и топливо (автотовары). Автоуслуги составляют 6% от совокупных услуг среди расходов жителей Санкт-Петербурга в 2005 году.

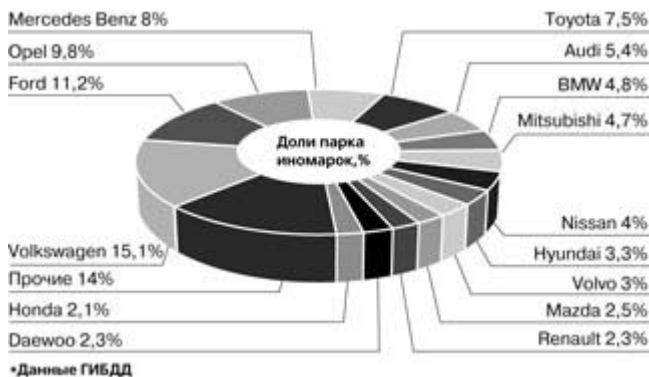
**Состояние и перспективы автомобильного рынка Санкт-Петербурга**

По состоянию на 1 января 2006 года на учете в ГИБДД Санкт-Петербурга числилось 1 млн. 331,2 тысяч автотранспортных средств. Доля легковых автомобилей от всего автотранспорта составляет 79,9%, что выше, чем в среднем по России (69,2%). За последние семь лет, с 1999 по 2006 год, парк легковых автомобилей в Санкт-Петербурге увеличился на 34,8%. Общий объем автомобильного рынка Санкт-Петербурга за 2005 год оценивается специалистами МИК ГОРТИС в 85 млрд. рублей, что на 30% больше, чем в предыдущем. Для сравнения: аналогичные оценки объемов 2004 года — 65,3 млрд. руб., а 2003 года — 51,8 млрд.руб. Автомобильный рынок России 2005 года — 1250 млрд. руб. Важно отметить, что это не только пер-

вичный рынок, т.е. не только первая продажа автомобиля. Доля иномарок в парке Санкт-Петербурга за пять последние лет выросла на 9%.

Автомобильный рынок Санкт-Петербурга развивается достаточно динамично. Если в 2003 году здесь было продано около 60 тысяч новых автомобилей, то уже в 2005 был преодолен 100-тысячный рубеж. Оценка продаж на 2006 год показывает рост до 140 тыс. машин. При этом три из четырех проданных в Петербурге автомобилей это иномарки, в том числе российской сборки. Аналитики отмечают, что Санкт-Петербург, как и Москва, является «транзитной площадкой» для близлежащих регионов. Хотя отсутствие крупных городов на Северо-Западе России, а также достаточно низкие доходы населения в этом регионе не позволяют в полной мере использовать данный фактор. По оценке компании «АВТОСТАТ», «транзитный фактор» добавляет к емкости питерского рынка еще 15–20%.

### Структура автопарка Санкт-Петербурга в разрезе иномарок:



### Рынок тюнинг-услуг

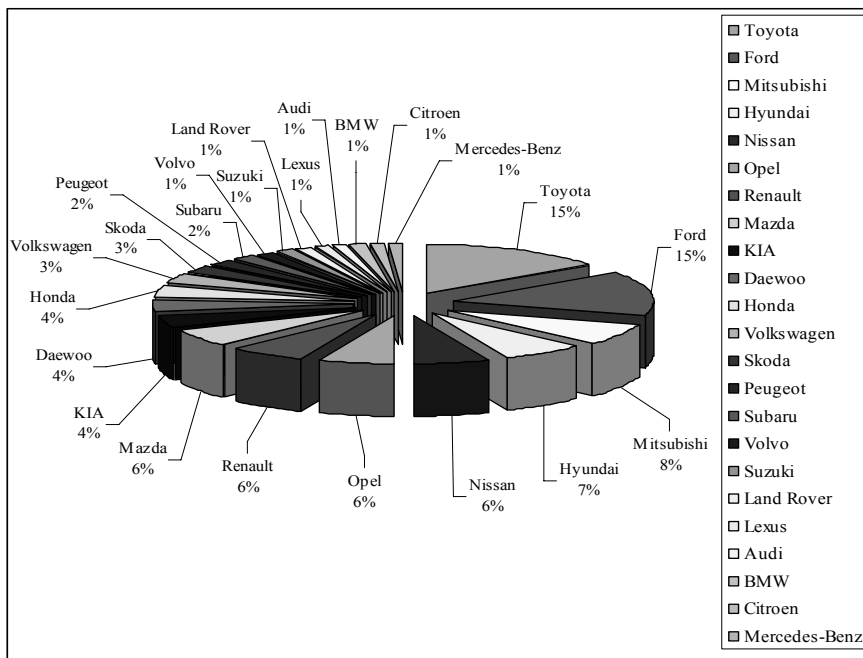
К серьезным игрокам относятся компании Аларм Сервис, Deep Rasing, Lika Design, SV-art, RS Competition, Zestline. Эти фирмы являются дилерами крупнейших тюнинг-компаний мира, предлагая клиентам готовые программы, детали и узлы, и осуществляют работы практически любой

сложности. Также направление тюнинга пытаются развивать и официальные дилеры АВТОДОМ (BMW), Урарту Моторс (VW), У-Сервис + (Subaru), Автоспеццентр Ауди на Таганке (Audi), ЛогоВАЗ-Беляево (Mercedes-Benz), основным преимуществом которых при достаточно высоких ценах является сохранение заводской гарантии на автомобиль. Сейчас в Петербурге сложилась благоприятная ситуация для создания большого специализированного тюнинг-центра, где клиент мог подобрать себе подходящий тюнинг-пакет или перестроить салон, установить аудио- и видеосистему, увеличить мощность двигателя. По сути дела в городе нет большого центра, где сосредоточены все составляющие тюнинг-индустрии, этот сегмент рынка не разработан в должной мере в отличие от Москвы. С введением в строй кольцевой автодороги, по которой будет удобно добираться из одного района в другой, популярность тюнинга, несомненно, существенно возрастет. Кольцевая дорога — место, где можно будет реально почувствовать произошедшие в автомобиле изменения, и к качеству тюнинга.

### **Анализ конкуренции на рынке**

Автомобильный рынок Санкт-Петербурга достаточно емок и разнообразен. Автосервис в городе — одна из наиболее динамично развивающихся отраслей. На данный момент можно прогнозировать дальнейшее развитие данной отрасли рынка, как качественно, так и количественно. В перспективе следующих лет те участники рынка, которые в настоящее время заняли определенную нишу, приложат максимум усилий к закреплению своих позиций. Для ООО «Град» основными конкурентами являются: автомобили других иностранных производителей (марки-конкуренты); официальные представители марки Mercedes в Санкт-Петербурге. Среди самых продаваемых иномарок в Санкт-Петербурге в 2007 году Toyota (15%), Ford (15%), Hyundai (7%), Mitsubishi (8%).

## Доля продаж иномарок за 2007 г.



Доля рынка марки Mercedes-Benz в Санкт-Петербурге по объему рынка — 1%, по числу продаж машин — 1%. Предложение новых иномарок в Петербурге определяют: официальные дилеры; фирмы, торгующие автомобилями, не являющиеся официальными дилерами (серые дилеры); частные лица, ввозящие новые иномарки из-за рубежа. В настоящее время только официальные дилеры заводов-изготовителей могут обеспечить необходимый уровень послепродажного сервиса. Кроме этого, ужесточение импортной политики и таможенного контроля все более осложняет работу «серых» дилеров. Поэтому за потенциальных конкурентов принимались компании, торгующие импортными автомобилями целевого фрагмента рынка и обеспечивающие необходимый уровень послепродажного сервиса. Автомобильные дилеры представлены на рынке Санкт-Петербурга не так сильно, как в Москве, поэтому вхождение в рынок новой компании не будет иметь сильного противодействия.

## Основные конкуренты

| Компания | Доля рынка, %       |     |        |
|----------|---------------------|-----|--------|
|          | Продажа автомобилей | СТО | Тюнинг |
| «Лим»    | 40%                 | 70% |        |
| «Руф»»   | 28%                 |     |        |
| «Неф»    | 25%                 |     | 20%    |
| «Град»   | 7%                  | 30% | 80%    |

В перспективе ООО «Град» планирует занять рынок в 5–7% от продаж новых импортных автомобилей в Санкт-Петербурге, ожидается продавать 85–100 автомобилей Mercedes-Benz в год. Потенциальная доля рынка по услугам тюнинга — 80%.

## Анализ конкурентоспособности ООО «Град»

Спрос на новые иномарки в Санкт-Петербурге будет расти по следующим причинам: общий уровень жизни в России повышается; многие владельцы подержанных иномарок будут заменять их на новые автомобили; многие владельцы отечественных автомобилей будут заменять их на новые импортные (качество сборки отечественных автомобилей неуклонно ухудшается); будет возрастать частота покупки новых автомобилей вследствие развития механизмов покупки автомобилей за счет кредита, лизинга и рассрочки (на западе автомобиль меняется на новый в среднем раз в 2,5 года). Потенциальные покупатели моделей «Мерседес-Бенц» — это люди со средним ежемесячным доходом от 5 тыс. долларов

Конкурентные преимущества ООО «Град» заключаются в следующем: в салоне и на складе имеется большое количество автомобилей в наличии (у большинства конкурентов выбор автомобилей в наличии ограничен тремя-пятью штуками); удобное место расположения автосалона; возможность выполнения высококачественных работ по всем направлениям тюнинга; грамотный и опытный менеджмент, имеющий опыт построения дилерских отношений; предоставление полного комплекса услуг по продаже и послепродажному обслуживанию, которые будут оказываться покупателям и владельцам автомобилей Mercedes-Benz после осуществления проекта по запуску сервис-центра; продуманная рекламная политика; стабильные отношения с надежным поставщиком.

Достаточное количество автомобилей в наличии — один из наиболее важных конкурентных факторов, поскольку большой выбор позволяет покупателю получить автомобиль немедленно, а не ждать заказанной машины несколько месяцев; значительный ассортимент автомобилей оказывает

психологическое влияние на покупателя, создавая ощущение мощи и надежности фирмы, с одной стороны, и его собственной защищенности, с другой. В двух салонах автосалона на XXX проспекте будет постоянная выставка из 10 модельных рядов автомобилей.

### **Маркетинговая стратегия**

Стратегия ООО «Град» по продвижению предоставляемых услуг строится по стандартной для Санкт-Петербурга схеме и включает в себя типовые рекламные акции. Как показывает практика, значительного положительного эффекта от использования дорогостоящей рекламы, в частности на радио и телевидении, при презентации подобных услуг не наблюдается. Исходя из этого ООО «Град» использует размещение рекламных объявлений в специализированных справочниках и интернет-изданиях. Достаточно эффективным рекламным методом является размещение рекламных щитов вдоль основных автомагистралей города. Одним из эффективных методов продвижения услуг и рекламы в настоящее время является Интернет-сайт компании. Последние исследования доказали, что рынок размещения рекламы и информации в сети Интернет активно развивается. Главная причина этого заключается в более низкой стоимости размещения рекламной информации в Интернете, путем использования собственных сайтов и Интернет-ресурсов. Реализация запланированного комплекса мероприятий обеспечит компании необходимые конкурентные преимущества и создаст базу для долгосрочного роста бизнеса ООО «Град».

### **Комментарии ДКР:**

*Строительство ведется на участке, расположенном на XXX проспекте. Это выезды на трассу ННН и огромные пространства Карельского переулка, с его многочисленными коттеджами, поселками и зонами элитного строительства, а значит, место удачно подобрано для отбора целевой аудитории (потенциальных клиентов автосалона с уровнем достатка выше среднего). В XXX районе уже построены автосалоны других дилеров, но до сих пор среди представленных марок нет дилера Mercedes-Benz.*

### **Инвестиционные затраты**

Организация предоставила реестр платежных поручений контрагентам по строительству за период с 01.01.2002 года по 31.01.2008 года, согласно которому общая стоимость произведенных расходов по строительству объектов составила 128 387 306,03 руб. (с НДС), по счету 08 («незавершенное строительство») отражена стоимость 99 226 692,78 руб. (без НДС), превышение платежей над отраженными затратами связано с осуществлением предоплат по договорам. Из крупных статей 08 счета можно выделить: изготовление и монтаж металлоконструкций (12 451 644,24 руб.), отделочные

работы (10 877 175,68 руб.), благоустройство (3 605 803,53 руб.), устройство монолитных ж/б стен и перекрытий (5 309 852,87 руб.), система вентиляции (4 223 720,05 руб.), устройство котельной (3 475 389,9 руб.) и др. Для осуществления деятельности было закуплено оборудование согласно требованиям, предъявляемым к дилеру Мерседес-Бенц, на сумму 20 839 200,10 руб. Кроме того, оборудование взято в лизинг в компании ООО «Лентранслизинг» на срок до 01.10.2011 г. Ежемесячная сумма лизинговых платежей составляет от 500 000,00 руб. до 800 000,00 руб.

Открытие и эксплуатация автоцентра планируется во 2 квартале 2008 г. Для реализации последней стадии проекта необходимы кредитные средства в сумме 91 063 000,00 руб. на следующие цели:

закупка выставочных образцов на сумму 73 563 000,00 руб.;

окончательный расчет с генеральным подрядчиком ООО «Трест строй» за выполненные работы в размере 10 млн. руб.;

закупку минимально необходимого количества запасных частей на склад в сумме 7,5 млн. руб.

### **2.3. Источники погашения**

Возвратность привлекаемых ресурсов планируется производить за счет получаемой выручки от реализации, анализ планируемых доходов и расходов по проекту представлен ниже.

Примеры анализа кредитных рисков

## Доходы

### 1. Продажа автомобилей

Средняя цена продажи новых автомобилей 75600 евро (курс 35 руб.). Средняя цена подержанных автомобилей 37800 евро. В 2008 году планируется продать 260 новых автомобилей (при квоте в размере 121 автомобилей, установленных в шадцем режиме на первый год работы) и 120 подержанных автомобилей. В 2009 году объемы реализации — 600 новых и 150 подержанных автомобилей. План по реализации на 2010 год: новых 600, подержанных 200, на 2011 год и далее: новых 700, подержанных 250 автомобилей в год. Средняя торговая наценка — 8%. За 4 года планируется к реализации 2160 новых автомобилей и 720 подержанных автомобилей. Доход от продажи автомобилей за 4 года прогноза составит 6667,9 млн. руб.

**Доход от продажи автомобилей (с НДС) по кварталам** представлен в следующей таблице:

| Наименование показателя | 1 кв. 08                          | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 | 1 кв. 10 | 2 кв. 10 | 3 кв. 10 | 4 кв. 10 | 1 кв. 11 | 2 кв. 11 | 3 кв. 11 | 4 кв. 11 |
|-------------------------|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
|                         | Количество проданных автомобилей: |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |
| новых                   | 19,0                              | 70,0     | 67,0     | 104,0    | 90,0     | 180,0    | 150,0    | 180,0    | 90,0     | 180,0    | 150,0    | 180,0    | 105,0    | 210,0    | 175,0    | 210,0    |
| подержанных             | 13,0                              | 30,0     | 35,0     | 42,0     | 22,0     | 45,0     | 38,0     | 45,0     | 30,0     | 60,0     | 50,0     | 60,0     | 37,0     | 75,0     | 63,0     | 75,0     |
| Цена, тыс. евро         |                                   |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |          |
| новых                   | 75,6                              | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     | 75,6     |
| подержанных             | 37,8                              | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     | 37,8     |
| Выручка, тыс. руб.      | 67 473                            | 224 910  | 223 587  | 330 750  | 267 246  | 535 815  | 447 174  | 535 815  | 277 830  | 555 660  | 463 050  | 555 660  | 326 781  | 654 885  | 546 399  | 546 399  |

Примеры анализа кредитных рисков

|             |        |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|-------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| новых       | 50 274 | 185 220 | 177 282 | 275 184 | 238 140 | 476 280 | 396 900 | 476 280 | 238 140 | 476 280 | 396 900 | 476 280 | 277 830 | 555 660 | 463 050 | 555 660 |
| подержанных | 17 199 | 39 690  | 46 305  | 55 566  | 29 106  | 59 535  | 50 274  | 59 535  | 39 690  | 79 380  | 66 150  | 79 380  | 48 951  | 99 225  | 83 349  | 99 225  |

2. Услуги техобслуживания

Планируется 15 постов для техобслуживания. Стоимость одного нормочаса составляет 647,6 руб. В 2008 году загрузка постов минимальная, а дальшеишем будет соответствовать средней загрузке на подобных СТО.  
**Доход от техобслуживания (с НДС) за анализируемый период — 63,7 млн. руб.**

| Наименование показателей                     | 1 кв.<br>08 | 2 кв.<br>08 | 3 кв.<br>08 | 4 кв.<br>08 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 | 1 кв.<br>10 | 2 кв.<br>10 | 3 кв.<br>10 | 4 кв.<br>10 | 1 кв.<br>11 | 2 кв.<br>11 | 3 кв.<br>11 | 4 кв.<br>11 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество постов                            | 0           | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          | 15          |
| Количество рабочих дней в период             | 0           | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          |
| Количество рабочих часов в день              | 0           | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          |
| Количество часов в периоде                   | 0           | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       | 14685       |
| Средняя загрузка в периоде, %                | 0           | 12%         | 25%         | 49%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         |
| Количество н/ч в период при средней загрузке | 0           | 1 714       | 3 720       | 7 244       | 3 671       | 9 105       | 6 461       | 9 350       | 3 671       | 9 105       | 6 461       | 9 350       | 3 671       | 9 105       | 6 461       | 9 350       |
| Стоимость 1 н/ч, руб.                        | 0           | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       | 647,6       |
| <b>Выручка, тыс.руб.</b>                     | 0           | 1 110       | 2 409       | 4 691       | 2 378       | 5 896       | 4 184       | 6 055       | 2 378       | 5 896       | 4 184       | 6 055       | 2 378       | 5 896       | 4 184       | 6 055       |

Примеры анализа кредитных рисков

3. Услуги тьюннга

Планируется 5 постов для тьюннга. Доход от тьюннга (С НДС) за анализируемый период — 64,3 млн. руб.

| Наименование показателей                     | 1 кв.<br>08 | 2 кв.<br>08 | 3 кв.<br>08 | 4 кв.<br>08 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 | 1 кв.<br>10 | 2 кв.<br>10 | 3 кв.<br>10 | 4 кв.<br>10 | 1 кв.<br>11 | 2 кв.<br>11 | 3 кв.<br>11 | 4 кв.<br>11 |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Количество постов                            |             | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           | 5           |
| Количество рабочих дней в период             |             | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          | 89          |
| Количество рабочих часов в день              |             | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          | 11          |
| Количество часов в периоде                   |             | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        | 4895        |
| Средняя загрузка в периоде, %                |             | 12%         | 25%         | 49%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         | 25%         | 62%         | 44%         | 64%         |
| Количество н/ч в период при средней загрузке |             | 571         | 1240        | 2415        | 1224        | 3035        | 2154        | 3117        | 1224        | 3035        | 2154        | 3117        | 1224        | 3035        | 2154        | 3117        |
| Выручка, тыс. руб., в т.ч.:                  | 0           | 805         | 3 675       | 4 200       | 3 675       | 5 337,5     | 4 200       | 5 337,5     | 3 675       | 5 337,5     | 4 200       | 5 337,5     | 3 675       | 5 337,5     | 4 200       | 5 337,5     |
| внешние работы                               | 0           | 105         | 1 750       | 2 100       | 1 750       | 3 150       | 2 100       | 3 150       | 1 750       | 3 150       | 2 100       | 3 150       | 1 750       | 3 150       | 2 100       | 3 150       |
| внутренние работы                            | 0           | 350         | 875         | 1 050       | 875         | 1 137,5     | 1 050       | 1 137,5     | 875         | 1 137,5     | 1 050       | 1 137,5     | 875         | 1 137,5     | 1 050       | 1 137,5     |
| Hi-Fi  | 0           | 350         | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       | 1 050       |

4. Продажа запчастей и аксессуаров

Наценка 70%. Доход от продажи запчастей (с НДС) за анализируемый период составит 16 млн. руб.

| Наименование показателей    | 1 кв.<br>08 | 2 кв.<br>08 | 3 кв.<br>08 | 4 кв.<br>08 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 |
|-----------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Продажа запчастей, тыс.руб. | 301         | 903         | 602         | 1 204       | 702         | 1 103       | 702         | 1 505       | 802         | 1 204       | 802         | 1 605       | 843         | 1 264       | 863         | 1 605       |

Наибольший доход приносит продажа автомобилей: новых (84%), поддержанных (14%). Удельный вес услуг тюнинга и технического обслуживания — по 1%, продажа запчастей — 0,2%. За рассматриваемый горизонт планирования (2008–2011 гг.) совокупный доход составит **6 812 007 тыс. руб.**

(в тыс. руб. в ценах 2007 года с НДС)

| Направление                              | 1 кв.<br>2008  | 2 кв.<br>2008  | 3 кв.<br>2008  | 4 кв.<br>2008  | 1 кв.<br>2009  | 2 кв.<br>2009  | 3 кв.<br>2009    | 4 кв.<br>2009  | 1 кв.<br>2010  | 2 кв.<br>2010  |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|------------------|----------------|----------------|----------------|
| Реализация новых автомобилей             | 50 274         | 185 220        | 177 282        | 275 184        | 238 140        | 476 280        | 396 900          | 476 280        | 238 140        | 476 280        |
| Реализация поддержанных автомо-<br>билей | 17 199         | 39 690         | 46 305         | 55 566         | 29 106         | 59 535         | 50 274           | 59 535         | 39 690         | 79 380         |
| ТО                                       | 0              | 1 110          | 2 409          | 4 691          | 2 378          | 5 896          | 4 184            | 6 055          | 2 378          | 5 896          |
| Тюнинг                                   | 0              | 805            | 3 675          | 4 200          | 3 675          | 5 338          | 4 200            | 5 338          | 3 675          | 5 338          |
| Продажа запчастей                        | 301            | 903            | 602            | 1 204          | 702            | 1 103          | 702              | 1 505          | 802            | 1 204          |
| <b>Итого</b>                             | <b>67 774</b>  | <b>227 728</b> | <b>230 273</b> | <b>340 845</b> | <b>274 001</b> | <b>548 152</b> | <b>456 261</b>   | <b>548 712</b> | <b>284 685</b> | <b>568 097</b> |
| Направление                              | 3 кв.<br>2010  | 4 кв.<br>2010  | 1 кв.<br>2011  | 2 кв.<br>2011  | 3 кв.<br>2011  | 4 кв.<br>2011  | <b>Итого</b>     |                |                |                |
| Реализация новых автомобилей             | 396 900        | 476 280        | 277 830        | 555 660        | 463 050        | 555 660        | <b>5 715 360</b> |                |                |                |
| Реализация поддержанных автомо-<br>билей | 66 150         | 79 380         | 48 951         | 99 225         | 83 349         | 99 225         | <b>952 560</b>   |                |                |                |
| ТО                                       | 4 184          | 6 055          | 2 378          | 5 896          | 4 184          | 6 055          | <b>63 749</b>    |                |                |                |
| Тюнинг                                   | 4 200          | 5 338          | 3 675          | 5 338          | 4 200          | 5 338          | <b>64 330</b>    |                |                |                |
| Продажа запчастей                        | 802            | 1 605          | 843            | 1 264          | 863            | 1 605          | <b>16 008</b>    |                |                |                |
| <b>Итого</b>                             | <b>472 237</b> | <b>568 657</b> | <b>333 676</b> | <b>667 382</b> | <b>555 646</b> | <b>667 882</b> | <b>6 812 007</b> |                |                |                |

## Расходы

Формирование **текущих затрат** по статьям затрат основывается на информации, полученной от ООО «Град». При построении финансовой модели учитывался принцип разделения текущих расходов на постоянную и переменную части.

Примеры анализа кредитных рисков

1. Продажа автомобилей

Затраты по продаже автомобилей, тыс. руб. с НДС

| Наименование показателей             | 1 кв. 08       | 2 кв. 08       | 3 кв. 08       | 4 кв. 08       | 1 кв. 09       | 2 кв. 09       | 3 кв. 09       | 4 кв. 09       |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Затраты на закупку:                  |                |                |                |                |                |                |                |                |
| новых                                | 46 550         | 171 500        | 164 150        | 254 800        | 220 500        | 441 000        | 367 500        | 441 000        |
| подержанных                          | 15 925         | 36 750         | 42 875         | 51 450         | 26 950         | 55 125         | 46 550         | 55 125         |
| Затраты на оплату труда, включая ЕСН | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          |
| Затраты по реализации                | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           |
| <b>Затраты всего</b>                 | <b>62 798</b>  | <b>208 573</b> | <b>207 348</b> | <b>306 573</b> | <b>247 773</b> | <b>496 448</b> | <b>414 373</b> | <b>496 448</b> |
| Наименование показателей             | 1 кв. 10       | 2 кв. 10       | 3 кв. 10       | 4 кв. 10       | 1 кв. 11       | 2 кв. 11       | 3 кв. 11       | 4 кв. 11       |
| Затраты на закупку:                  |                |                |                |                |                |                |                |                |
| новых                                | 220 500        | 441 000        | 367 500        | 441 000        | 257 250        | 514 500        | 428 750        | 514 500        |
| подержанных                          | 36 750         | 73 500         | 61 250         | 73 500         | 45 325         | 91 875         | 77 175         | 91 875         |
| Затраты на оплату труда, включая ЕСН | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          | 260,4          |
| Затраты по реализации                | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           | 63,0           |
| <b>Затраты всего</b>                 | <b>257 573</b> | <b>514 823</b> | <b>429 073</b> | <b>514 823</b> | <b>302 898</b> | <b>606 698</b> | <b>506 248</b> | <b>606 698</b> |

Итого — 6,2 млрд. руб.

2. Услуги техобслуживания

Переменные затраты на станцию техобслуживания и размер заработной платы сотрудникам зависят от загрузки. Прочие затраты на СТО остаются постоянными и составляют 24,5 тыс. руб. в квартал.

Заплаты на услуги ТО, тыс. руб. с НДС

| Наименование показателей             | 1 кв. 08 | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Переменные затраты                   | 0        | 245,63   | 857,36   | 843,57   | 457,28   | 1044,72  | 568,41   | 1071,21  |
| Затраты на оплату труда, включая ЕСН | 0        | 379,54   | 428,93   | 1604,30  | 813,05   | 2016,35  | 1430,98  | 2070,67  |
| Прочие затраты                       | 0        | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     |
| Затраты всего                        | 0        | 649,67   | 1310,79  | 2472,37  | 1294,83  | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  |
| Наименование показателей             | 1 кв.10  | 2 кв.10  | 3 кв.10  | 4 кв.10  | 1 кв.11  | 2 кв.11  | 3 кв.11  | 4 кв.11  |
| Переменные затраты                   | 457,28   | 1044,72  | 568,41   | 1071,21  | 457,28   | 1044,72  | 568,41   | 1071,21  |
| Затраты на оплату труда, включая ЕСН | 813,05   | 2016,35  | 1430,98  | 2070,67  | 813,05   | 2016,35  | 1430,98  | 2070,67  |
| Прочие затраты                       | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     | 24,5     |
| Затраты всего                        | 1294,83  | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  | 1294,83  | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  |

Итого — 32,5 млн. руб.

3. Услуги тюнинга

Заплаты на услуги тюнинга, тыс. руб. с НДС

| Наименование показателей | 1 кв. 08 | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 |
|--------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Внешние работы           | 0        | 78,75    | 1312,50  | 1575,0   | 1312,50  | 2362,50  | 1575,0   | 2362,50  |
| Внутренние работы        | 0        | 122,50   | 306,25   | 367,50   | 306,25   | 398,13   | 367,50   | 398,13   |
| Hi-Fi                    | 0        | 122,50   | 367,50   | 367,50   | 367,50   | 367,50   | 367,50   | 367,50   |
| Затраты всего            | 0        | 323,75   | 1986,25  | 2310,00  | 1986,25  | 3128,13  | 2310,00  | 3128,13  |
| Наименование показателей | 1 кв.10  | 2 кв. 10 | 3 кв.10  | 4 кв.10  | 1 кв.11  | 2 кв.11  | 3 кв.11  | 4 кв.11  |
| Внешние работы           | 1312,50  | 2362,50  | 1575,0   | 2362,50  | 1312,50  | 2362,50  | 1575,0   | 2362,50  |
| Внутренние работы        | 306,25   | 398,13   | 367,50   | 398,13   | 306,25   | 398,13   | 367,50   | 398,13   |

Примеры анализа кредитных рисков

|               |  |         |         |         |         |         |         |         |         |
|---------------|--|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| НН-ГГ         |  | 367,50  | 367,50  | 367,50  | 367,50  | 367,50  | 367,50  | 367,50  | 367,50  |
| Затраты всего |  | 1986,25 | 3128,13 | 2310,00 | 3128,13 | 1986,25 | 3128,13 | 2310,00 | 3128,13 |

**Итого — 36,3 млн. руб.**

4. *Продажа запчастей* (наценка 70%).

**Затраты на услуги тюнинга, тыс. руб. с НДС**

| Наименование<br>показателей     | 1 кв.<br>08 | 2 кв.<br>08 | 3 кв.<br>08 | 4 кв.<br>08 | 1 кв.<br>09 | 2 кв.<br>09 | 3 кв.<br>09 | 4 кв.<br>09 | 1 кв.<br>10 | 2 кв.<br>10 | 3 кв.<br>10 | 4 кв.<br>10 | 1 кв.<br>11 | 2 кв.<br>11 | 3 кв.<br>11 | 4 кв.<br>11 |
|---------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Затраты на покупку<br>запчастей | 177,00      | 531,00      | 354,00      | 708,00      | 413,00      | 649,00      | 413,00      | 885,00      | 472,00      | 708,00      | 472,00      | 944,00      | 495,60      | 743,40      | 507,40      | 944,00      |

**Итого — 9,4 млн. руб.**

Одной из наиболее весомых составляющих в структуре расходов ООО «Град» являются затраты на автомобили и материалы для перепродажи. Эти затраты носят переменный характер и будут расти пропорционально росту объемов продаж. Постоянная часть затрат незначительно зависит от объема продаж. Суммарные затраты по всем видам деятельности составляют **6 281 827 тыс. руб.** за весь период планирования. Самое затратное направление — продажа автомобилей, наибольший удельный вес в этой величине приходится на затраты на закупку. Суммарные общепроизводственные расходы составляют 10473 тыс.руб., суммарные управленческие расходы — 13980 тыс. руб. за весь интервал планирования (2008–2011 гг.)

Расходы в тыс. руб. в ценах 2007 года с НДС

| Направление                           | 1 кв. 08 | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 | 1 кв. 10 |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Расходы по разным видам деятельности: | 63 865   | 211 609  | 212 547  | 313 640  | 253 015  | 504 903  | 420 690  | 505 222  | 262 874  |
| 1. по продаже автомашин:              | 62 798   | 208 573  | 207 348  | 306 573  | 247 773  | 496 448  | 414 373  | 496 448  | 257 573  |
| стоимость приобретения машин          | 62 475   | 208 250  | 207 025  | 306 250  | 247 450  | 496 125  | 414 050  | 496 125  | 257 250  |
| общие расходы по реализации           | 0        | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       |
| затраты на оплату труда               | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      |
| ЕЧН                                   | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       |
| 2. по техсервису:                     | 0        | 649,67   | 1310,79  | 2472,37  | 1294,83  | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  | 1294,83  |
| материалы                             | 0        | 245,63   | 857,36   | 843,57   | 457,28   | 1 044,72 | 568,41   | 1 071,21 | 457,28   |
| затраты на оплату труда               | 0        | 301      | 340      | 1 273    | 645      | 1 600    | 1 136    | 1 643    | 645      |
| ЕЧН                                   | 0        | 78       | 89       | 331      | 168      | 416      | 295      | 427      | 168      |
| Прочие затраты                        | 0        | 25       | 25       | 25       | 25       | 25       | 25       | 25       | 25       |
| 3. по тонингу                         | 0        | 324      | 1 986    | 2 310    | 1 986    | 3 128    | 2 310    | 3 128    | 1 986    |
| 4. по продаже запчастей               | 177,0    | 531,0    | 354,0    | 708,0    | 413,0    | 649,0    | 413,0    | 885,0    | 472,0    |
| Общепроизводственные расходы          | 15       | 657      | 674      | 703      | 673      | 718      | 696      | 720      | 673      |
| Управленческие расходы                | 874      | 874      | 874      | 874      | 874      | 874      | 874      | 874      | 874      |

| Направление                           | 2 кв. 10 | 3 кв. 10 | 4 кв. 10 | 1 кв. 11 | 2 кв. 11 | 3 кв. 11 | 4 кв. 11 | Итого     |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|-----------|
| Расходы по разным видам деятельности: | 523 337  | 435 449  | 523 656  | 308 222  | 615 247  | 512 660  | 614 891  | 6 281 827 |
| 1. по продаже автомашин:              | 514 823  | 429 073  | 514 823  | 302 898  | 606 698  | 506 248  | 606 698  | 6 179 175 |
| стоимость приобретения машин          | 514 500  | 428 750  | 514 500  | 302 575  | 606 375  | 505 925  | 606 375  | 6 174 000 |
| общие расходы по реализации           | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 63       | 1 008     |
| затраты на оплату труда               | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 207      | 3 307     |
| ЕЧН                                   | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 54       | 860       |
| 2. по техсервису:                     | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  | 1294,83  | 3085,57  | 2023,88  | 3166,38  | 32505     |
| материалы                             | 1 044,72 | 568,41   | 1 071,21 | 457,28   | 1 044,72 | 568,41   | 1 071,21 | 11 371    |
| затраты на оплату труда               | 1 600    | 1 136    | 1 643    | 645      | 1 600    | 1 136    | 1 136    | 16 481    |
| ЕЧН                                   | 416      | 295      | 427      | 168      | 416      | 295      | 295      | 4 285     |

Примеры анализа кредитных рисков

|                              |       |       |       |       |       |       |       |       |        |
|------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| Прочие затраты               | 25    | 25    | 25    | 25    | 25    | 25    | 25    | 25    | 368    |
| 3. по тьюннгу                | 3 128 | 2 310 | 3 128 | 1 986 | 3 128 | 2 310 | 3 128 | 3 128 | 36 278 |
| 4. по продаже запчастей      | 708,0 | 472,0 | 944,0 | 495,6 | 743,4 | 507,4 | 944,0 | 944,0 | 9 416  |
| Общепроизводственные расходы | 718   | 696   | 720   | 673   | 718   | 696   | 720   | 720   | 10 473 |
| Управленческие расходы       | 874   | 874   | 874   | 874   | 874   | 874   | 874   | 874   | 13 980 |

Прибыль

Прогнозный отчет о прибылях и убытках ООО «Град» представлен в следующей таблице. Видно, что годовая прибыль постепенно повышается, колебания в периодах объясняются сезонностью бизнеса, совокупная прибыль за весь интервал планирования – **262 356 тыс. руб.**  
**Прогноз отчета о прибылях и убытках, тыс. руб.**

| ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ                 | 1 кв. 08 | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 | 1 кв. 10 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Выручка (нетто)                            | 57 436   | 192 989  | 195 146  | 288 852  | 232 204  | 464 536  | 386 661  | 465 010  | 241 258  |
| Себестоимость проданных товаров            | 56 261   | 183 064  | 183 901  | 269 695  | 216 835  | 430 426  | 358 912  | 430 589  | 224 960  |
| материалы и комплектующие                  | 53 095   | 177 141  | 176 471  | 260 849  | 210 441  | 421 880  | 351 722  | 422 103  | 218 796  |
| оплата труда                               | 207      | 508      | 547      | 1 480    | 852      | 1 807    | 1 342    | 1 850    | 852      |
| налоги, относимые на текущие затраты       | 54       | 132      | 142      | 385      | 222      | 470      | 349      | 481      | 222      |
| производственные расходы                   | 67       | 905      | 2 328    | 2 627    | 2 328    | 3 334    | 2 622    | 3 335    | 2 328    |
| начисленные лизинговые платежи             | 2 839    | 3 000    | 3 035    | 2 978    | 1 615    | 1 558    | 1 500    | 1 443    | 1 385    |
| амортизация                                | 0        | 1 377    | 1 377    | 1 377    | 1 377    | 1 377    | 1 377    | 1 377    | 1 377    |
| Валовая прибыль                            | 1 175    | 9 926    | 11 245   | 19 156   | 15 369   | 34 110   | 27 749   | 34 421   | 16 298   |
| Коммерческие расходы                       | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        | 0        |
| Административные расходы                   | 740      | 740      | 740      | 740      | 740      | 740      | 740      | 740      | 740      |
| Прибыль (убыток) от продаж                 | 434      | 9 185    | 10 505   | 18 416   | 14 629   | 33 370   | 27 009   | 33 681   | 15 558   |
| Налоги, относимые на финансовые результаты | 474      | 945      | 937      | 930      | 922      | 915      | 907      | 900      | 892      |

Примеры анализа кредитных рисков

|  |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                 |                |        |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|--------|
| Проценты к уплате                          | 1 500           | 4 418           | 4 423           | 4 170           | 4 200           | 4 080           | 4 080           | 3 330          | 2 880  |
| <b>Прибыль до налогообложения</b>          | -1 540          | 3 823           | 5 145           | 13 316          | 9 506           | 28 375          | 22 022          | 29 451         | 11 786 |
| Налог на прибыль                           | 0               | 1 054           | 1 334           | 3 279           | 2 366           | 6 892           | 5 367           | 7 135          | 2 886  |
| <b>Чистая прибыль (убыток)</b>             | -1 540          | 2 769           | 3 810           | 10 037          | 7 141           | 21 483          | 16 655          | 22 316         | 8 900  |
| <b>ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ</b>          | <b>2 кв. 10</b> | <b>3 кв. 10</b> | <b>4 кв. 10</b> | <b>1 кв. 11</b> | <b>2 кв. 11</b> | <b>3 кв. 11</b> | <b>4 кв. 11</b> | <b>ИТОГО</b>   |        |
| <b>Выручка (нетто)</b>                     | 481 438         | 400 201         | 481 913         | 282 776         | 565 578         | 470 886         | 566 002         | 5 772 888      |        |
| Себестоимость проданных товаров            | 445 818         | 371 190         | 445 981         | 263 161         | 523 034         | 435 718         | 522 355         | 5 361 901      |        |
| материалы и комплектующие                  | 437 502         | 364 229         | 437 725         | 257 227         | 515 392         | 429 662         | 515 585         | 5 249 820      |        |
| оплата труда                               | 1 807           | 1 342           | 1 850           | 852             | 1 807           | 1 342           | 1 342           | 19 788         |        |
| налоги, относимые на текущие затраты       | 470             | 349             | 481             | 222             | 470             | 349             | 349             | 5 145          |        |
| производственные расходы                   | 3 334           | 2 622           | 3 335           | 2 328           | 3 334           | 2 622           | 3 335           | 40 785         |        |
| начисленные лизинговые платежи             | 1 328           | 1 270           | 1 213           | 1 155           | 654             | 366             | 366             | 25 706         |        |
| амортизация                                | 1 377           | 1 377           | 1 377           | 1 377           | 1 377           | 1 377           | 1 377           | 20 637         |        |
| <b>Валовая прибыль</b>                     | 35 621          | 29 011          | 35 932          | 19 615          | 42 544          | 35 168          | 43 647          | 410 987        |        |
| Коммерческие расходы                       | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0              |        |
| Административные расходы                   | 740             | 740             | 740             | 740             | 740             | 740             | 740             | 11 848         |        |
| <b>Прибыль (убыток) от продаж</b>          | 34 880          | 28 270          | 35 191          | 18 875          | 41 804          | 34 428          | 42 906          | 399 139        |        |
| Налоги, относимые на финансовые результаты | 884             | 877             | 869             | 862             | 854             | 847             | 839             | 13 834         |        |
| Проценты к уплате                          | 2 280           | 1 890           | 840             | 450             | 0               | 0               | 0               | 38 540         |        |
| <b>Прибыль до налогообложения</b>          | 31 716          | 25 503          | 33 482          | 17 563          | 40 950          | 33 581          | 42 068          | 346 745        |        |
| Налог на прибыль                           | 7 657           | 6 159           | 8 052           | 4 224           | 9 828           | 8 059           | 10 096          | 84 388         |        |
| <b>Чистая прибыль (убыток)</b>             | <b>24 058</b>   | <b>19 345</b>   | <b>25 429</b>   | <b>13 339</b>   | <b>31 122</b>   | <b>25 522</b>   | <b>31 971</b>   | <b>262 356</b> |        |

## Примеры анализа кредитных рисков

По проекту средняя рентабельность продаж (отношение чистой прибыли к объему реализации) будет находиться на уровне 4%. В перспективе этот уровень может увеличиться до 7%. Рентабельность активов увеличится с 6% (средний показатель) в 2008 году до 26% в 2011 г. (средний показатель), что является положительной тенденцией. Рентабельность собственного капитала также увеличивается: в 2008 году — 22%, в 2011 г. — 38%. Базовый вариант развития ООО «Град» предполагает стабильный рост рентабельности его деятельности по отношению ко всем параметрам и основным задействованным ресурсам. Величина рентабельности продаж и рентабельности активов компании приведена в следующей таблице:

| Направление                          | 1 кв. 08 | 2 кв. 08 | 3 кв. 08 | 4 кв. 08 | 1 кв. 09 | 2 кв. 09 | 3 кв. 09 | 4 кв. 09 |
|--------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Рентабельность активов               | -3,0%    | 4,8%     | 5,9%     | 14,7%    | 10,0%    | 26,7%    | 19,1%    | 25,6%    |
| Рентабельность собственного капитала | -10,5%   | 18,5%    | 24,1%    | 57,3%    | 36,3%    | 92,4%    | 59,5%    | 67,9%    |
| Рентабельность продаж                | -2,7%    | 1,4%     | 2,0%     | 3,5%     | 3,1%     | 4,6%     | 4,3%     | 4,8%     |
| Направление                          | 1 кв. 10 | 2 кв. 10 | 3 кв. 10 | 4 кв. 10 | 1 кв. 11 | 2 кв. 11 | 3 кв. 11 | 4 кв. 11 |
| Рентабельность активов               | 10,9%    | 29,2%    | 22,1%    | 29,2%    | 15,8%    | 34,2%    | 24,4%    | 28,6%    |
| Рентабельность собственного капитала | 24,2%    | 58,8%    | 41,8%    | 49,0%    | 23,5%    | 49,9%    | 36,8%    | 41,7%    |
| Рентабельность продаж                | 3,7%     | 5,0%     | 4,8%     | 5,3%     | 4,7%     | 5,5%     | 5,4%     | 5,6%     |

**Комментарии ДКР:**

1. Не проведен полный анализ чувствительности проекта (к снижению объемов продаж и цены).
2. Не предоставлены документы, подтверждающие установление квоты на 2008 г. в размере 121 автомобилей.
3. Расчет NPV и срок окупаемости проекта осуществлены неверно:

прогноз движения денежных средств на 4 года не предусматривает ряд затрат организации (дополнительные затраты /убытки в результате простоя и ремонта оборудования, штрафные санкции, обслуживание оборудования, маркетинговые затраты, затраты на обучение, расходы на транспортировку и упаковку, расходы по растаможиванию товара, курсовые разницы, страхование лизингового имущества и др.);

объемы продаж на 2 кв. 2008 г. существенно завышены (заемщик планировал запустить продажи уже в 1 кв. 2008г., но не запустил), поэтому целесообразно во 2 кв. 2008г. предусмотреть объемы продаж на уровне ранее запланированного объема в 1 кв. 2008г. и как минимум увеличить расходы на ежеквартальный резерв в размере не менее 5 млн. руб.;

инвестиционные затраты в размере 291,23 млн. руб. не являются обоснованными: всего осуществлено затрат на сумму 130 млн. руб., требуется — 91 млн. руб., сумма на пополнение оборотных средств не установлена;

не объяснено, в связи с чем планируется существенное снижение объемов продаж в 1 кв. 2010г.

В целом бизнес-план, предоставленный клиентом, не отражает в полном объеме затратную часть проекта, статьи расходов сжаты и подробно не расписаны (за исключением себестоимости, в части затрат на покупку автомобилей), не предусмотрен график погашения действующего кредита в банке. Заявленный объем продаж соответствует объемам уже действующих игроков на рынке, что является настораживающим фактором при оценке заявленных планов. Предлагаемый график погашения кредита и срок кредитования не обоснованы.

## 2.4. Выводы и предложения

### Выводы и предложения КО

|   |  |
|---|--|
| Вид кредитного продукта   | Кредитная линия с лимитом выдачи   |
| Цель кредитования   | Финансирование строительства автосалона  |
| Лимит задолженности   | 120 000 000,00 рублей  |
| Срок кредитования   | 720 дней   |
| Срок траншей  | Не более 540 дней  |
| Процентная ставка   | 15% годовых  |
| Порядок уплаты процентов  | Ежемесячно   |
| Дополнительные комиссии   | Нет  |
| Процентная ставка по просроченной задолженности по кредиту              | 30% годовых  |
| Залог   | Земельный участок и доли в УК ООО «Град»   |
| Дополнительное обеспечение  | Поручительство учредителя  |
| Размер кредитовых оборотов по счету                                     | Не устанавливаются   |
| Процентная ставка при несоблюдении размера кредитовых оборотов по счету | Не устанавливается   |
| Дополнительные условия  | В кредитном договоре предусмотреть обязанность заемщика после завершения строительства, оформления права собственности на завершенный строительством объект недвижимости и произведения оценки предоставить в залог недвижимое имущество (автосалон) |
| Категория качества  | Категория качества ссуды - 3<br>Финансовое положение - «среднее»<br>Обслуживание долга - «среднее»<br>Портфель однородных ссуд - «нет»   |
| Ставка резерва  | Расчетный резерв - 21%<br>Формируемый резерв - 21%<br>Ставка резерва по неиспользованному лимиту кредитной линии — 21%   |

### ***Выводы и предложения ДКР***

Проекту присвоен **высокий** уровень риска в связи со следующими основными факторами:

слабая залоговая позиция, предложенная банку;

дилерское соглашение ограничивает деятельность заемщика и предусматривает ряд штрафных санкций, а также возможность досрочного расторжения соглашения за невыполнение условий договора ;

представленный бизнес-план не раскрывает полностью источники погашения кредита и составлен некорректно (выручка завышена, расходы занижены, нет анализа чувствительности проекта к цене и спросу, NPV завышено, срок окупаемости занижен, неправильно отражены суммы к погашению по действующему кредиту в банке);

в бизнес-плане не предусмотрено привлечение кредитных средств на пополнение оборотных средств на закупку автомобилей (только во 2 кв. 2008 г. заемщику необходимо закупить партию автомобилей на сумму 208,5 млн. руб.), при этом непонятно, входят ли в эту партию выставочные образцы, на закупку которых планируется направить испрашиваемый кредит в сумме 73,5 млн. руб.;

срок кредитования и предлагаемый график погашения не обоснованы (необходимо пересчитать дисконтированные денежные потоки и, исходя из них, планировать суммы и сроки к погашению).

ДКР отмечает, что рассмотрение проекта возможно после его доработки по вышеуказанным направлениям и при обязательном выполнении следующих условий.

1. Предусмотреть условиями кредитного договора:

контроль над подготовкой документов к регистрации автосалона;

контроль над реализацией последней стадии проекта: предоставление в банк ежемесячного отчета об объемах продаж и выполнении плана, в т.ч. установленных квот;

ежемесячный выезд на место нахождения заемщика в течение первых 6 месяцев кредитования с подготовкой отчета о товарных остатках на складе и состоянием складских и производственных помещений.

2. До предоставления кредита необходимо получить: письменное согласие дистрибьютора на заключение кредитного договора, договора залога долей и договора залога имущества, в соответствии с п. 11 дилерского соглашения от 01.01.2008г.; согласование точек розничной продажи, автосалонов и сервисных помещений с дистрибьютором.

3. Не позднее 15.01.2009 г. предоставить в банк Приложение № 8 к дилерскому соглашению от 01.01.2008 г.
4. Не позднее 7 календарных дней после получения демонстративных автомобилей (но не позднее 20 календарных дней после предоставления кредита) предоставить в банк документ, подтверждающий регистрацию автомобилей в ГИБДД.
5. Не позднее 15.01.2011 г. предоставить новое дилерское соглашение.
6. Предоставить одобренный дистрибьютором план проведения рекламной и маркетинговой кампании на ближайший период продаж.
7. В целях контроля целевого использования КЛЛВ предоставить в Банк акты приемки-передачи автомобилей и акт сверки расчета с ООО «Трестстрой» не позднее 3-х дней с момента их подписания, но не позднее 20 календарных дней после предоставления кредита.
8. Предоставлять все изменения дилерского соглашения и Приложений к нему не позднее 3-х рабочих дней с момента внесения соответствующих изменений.
9. Предоставлять все необходимые согласия дистрибьютора в соответствии с дилерским соглашением от 01.01.2008 г. (т.ч. указанные в п. 13 раздела II настоящего Приложения) не позднее 3-х рабочих дней с момента получения дилером документа, подтверждающего согласование тех или иных действий с дистрибьютором.
10. Установить требование по поддержанию оборотов в размере не менее 80% от общего оборота денежных средств по всем расчетным счетам.

**Комментарии автора:**

*Итак, вы ознакомились с маркетинговым исследованием. Время показало, как сильно заблуждались маркетологи. Однако я сочла нужным привести данный пример исследования, в том числе и в целях понимания необходимости критического подхода как к отчетам маркетинговых компаний, так и к организациям составляющим бизнес-планы.*

*Прогнозный баланс ДКР*

| Статьи затрат   | 2 кв.<br>2008 | 3 кв.<br>2008  | 4 кв.<br>2008  | 1 кв.<br>2009 | 2 кв.<br>2009 | 3 кв.<br>2009 | 4 кв.<br>2009 | 1 кв.<br>2010 |
|---|---------------|----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Поступления от продаж                                 | 67 774        | 230 273        | 340 845        | 274 001       | 548 152       | 456 261       | 548 712       | 284 685       |
| Затраты на материалы                                  | 62 652        | 208 236        | 307 802        | 248 320       | 497 819       | 415 031       | 498 081       | 258 179       |
| Зарплата  | 1 500         | 7 300          | 7 300          | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         |
| Общие затраты   | 952           | 3 621          | 3 974          | 3 621         | 4 808         | 3 968         | 4 810         | 3 621         |
| Налоги  | 2 000         | 4 677          | 8 492          | 6 584         | 14 940        | 12 037        | 15 245        | 7 241         |
| Выплата процентов                                     | 1 500         | 3 000          | 3 000          | 3 000         | 3 000         | 3 000         | 3 000         | 3 000         |
| <b>Денежные потоки от операционной деятельности</b>   | <b>-830</b>   | <b>3 439</b>   | <b>10 277</b>  | <b>5 176</b>  | <b>20 285</b> | <b>14 925</b> | <b>20 276</b> | <b>5 344</b>  |
| Поступления от продажи основных средств               | 0             | 0              | 0              | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |
| Лизинговые платежи                                    | 2000          | 2042           | 1974           | 1906          | 1838          | 1770          | 1703          | 1635          |
| <b>Денежные потоки от инвестиционной деятельности</b> | <b>-2 000</b> | <b>-2 042</b>  | <b>-1 974</b>  | <b>-1 906</b> | <b>-1 838</b> | <b>-1 770</b> | <b>-1 703</b> | <b>-1 635</b> |
| <b>Остаток денежных средств без нового кредита</b>    | <b>-2 830</b> | <b>-9 603</b>  | <b>-13 962</b> | <b>-3 265</b> | <b>18 447</b> | <b>13 155</b> | <b>18 573</b> | <b>3 709</b>  |
| Поступления кредитов                                  | 90 000        | 0              | 0              | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |
| Возврат действующих кредитов                          | 0             | 11 000         | 22 265         | 6 535         | 0             | 0             | 0             | 0             |
| Возврат нового кредита                                | 0             | 0              | 0              | 0             | 15 000        | 15 000        | 15 000        | 0             |
| Выплата дивидендов                                    | 0             | 0              | 0              | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |
| <b>Денежные потоки от финансовой деятельности</b>     | <b>90 000</b> | <b>-11 000</b> | <b>-22 265</b> | <b>-6 535</b> | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      |
| <b>Дисконт (9%)</b>                                   | <b>1,09</b>   | <b>1,19</b>    | <b>1,30</b>    | <b>1,41</b>   | <b>1,54</b>   | <b>1,68</b>   | <b>1,83</b>   | <b>1,99</b>   |
| <b>PV</b>   | <b>-2 596</b> | <b>-8 083</b>  | <b>-10 781</b> | <b>-2 313</b> | <b>11 989</b> | <b>7 844</b>  | <b>10 160</b> | <b>1 861</b>  |

# Примеры анализа кредитных рисков

Продолжение таблицы

| Статьи затрат                                      | 2 кв.<br>2010 | 3 кв.<br>2010 | 4 кв.<br>2010 | 1 кв.<br>2011 | 2 кв.<br>2011 | 3 кв.<br>2011 | 4 кв.<br>2011 | Итого          |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|
| Поступления от продаж                              | 568 097       | 472 237       | 568 657       | 333 676       | 667 382       | 555 646       | 667 882       | 6 584 280      |
| Затраты на материалы                               | 516 253       | 429 790       | 516 515       | 303 528       | 608 163       | 507 001       | 608 390       | 5 985 760      |
| Зарплата   | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 7 300         | 103 700        |
| Общие затраты                                      | 4 808         | 3 968         | 4 810         | 3 621         | 4 808         | 3 968         | 4 810         | 60 168         |
| Налоги   | 15 948        | 13 025        | 16 405        | 9 146         | 19 334        | 16 004        | 19 560        | 180 638        |
| Выплата процентов                                  | 3 000         | 1 000         | 1 000         | 1 000         | 1 000         | 1 000         | 1 000         | 31 500         |
| <b>Денежные потоки от опер. деятель.</b>           | <b>20 788</b> | <b>17 154</b> | <b>22 627</b> | <b>9 081</b>  | <b>26 777</b> | <b>20 373</b> | <b>26 822</b> | <b>222 514</b> |
| Поступл. от продаж основных средств                | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              |
| Лизинговые платежи                                 | 1567          | 1499          | 1431          | 1363          | 772           | 432           | 432           | 22 364         |
| <b>Денежные потоки от инвест. деят.</b>            | <b>-1 567</b> | <b>-1 499</b> | <b>-1 431</b> | <b>-1 363</b> | <b>-772</b>   | <b>-432</b>   | <b>-432</b>   | <b>-22 364</b> |
| <b>Остаток денежных средств без нового кредита</b> | <b>19 221</b> | <b>15 655</b> | <b>21 196</b> | <b>7 718</b>  | <b>26 005</b> | <b>19 941</b> | <b>26 390</b> | <b>160 350</b> |
| Поступления кредитов                               | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 90 000         |
| Возврат действующих кредитов                       | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 39 800         |
| Возврат нового кредита                             | 15 000        | 15 000        | 15 000        | 0             | 0             | 0             | 0             | 90 000         |
| Выплата дивидендов                                 | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0              |
| <b>Денежные потоки от фин. деятельн.</b>           | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>0</b>      | <b>50 200</b>  |
| <b>Дисконт (9%)</b>                                | <b>2,17</b>   | <b>2,37</b>   | <b>2,58</b>   | <b>2,81</b>   | <b>3,07</b>   | <b>3,34</b>   | <b>3,64</b>   |                |
| <b>PV</b>  | <b>8 850</b>  | <b>6 613</b>  | <b>8 214</b>  | <b>2 744</b>  | <b>8 482</b>  | <b>5 967</b>  | <b>7 245</b>  | <b>56 197</b>  |
| <b>NPV = (-183 803)</b>                            |               |               |               |               |               |               |               |                |

## Комментарии:

1. Заработная плата увеличена из расчета 25 тыс. руб. на человека
2. В резерв входят затраты по ремонту и обслуживанию оборудования, содержанию производственных площадей, расходы по страхованию лизингового имущества,
3. Уменьшены производственные расходы, затраты на рекламу, простои, снижение объемов производства и др. непредвиденные расходы.
4. При расчете NPV учитываются продажи на 2 кв. 2008 г.
5. В PV не включается 90 млн. руб., т.к. это инвестиции.
6. Курс доллара — 37 руб.

## 5.5. Торгово-промышленная группа компаний

*В примере описан проект и предложена форма заключения риск-менеджера в виде таблицы Excel, которая построена на основе данных бухгалтерской отчетности организации.*

### Описание проекта

| Структура заявки                      |  |
|---------------------------------------|--|
| Дата обращения в ДКР — 04.06.2009 г.  |  |
| Полное наименование заявителя         | Группа компаний «Сахар»: ООО «Сахар-инвест» и ООО «Сахар-мил»  |
| Форма участия Банка                   | Установление общего лимита кредитования  |
| Сумма лимита                          | 80 000 000,00 рублей   |
| Срок лимита                           | 36 месяцев   |
| <i>Предоставление в рамках лимита</i> |  |
| Полное наименование заявителя         | ООО «Сахар-инвест»   |
| Форма участия Банка                   | КЛЛЗ   |
| Сумма лимита                          | 40 000 000,00 рублей   |
| Срок лимита                           | 24 месяца  |
| Срок траншей                          | 12 месяцев   |
| Процентная ставка                     | 9 %  |
| Цель                                  | Пополнение оборотных средств   |
| Предлагаемое обеспечение              | основные средства и товары в обороте (залогодатель — ООО «Сахар-инвест») автотранспортные средства поручительство собственника бизнеса |
| Полное наименование заявителя         | ООО «Сахар-мил»  |
| Форма участия Банка                   | КЛЛВ   |
| Сумма лимита                          | 40 000 000,00 рублей   |
| Срок лимита                           | 12 месяцев   |
| Процентная ставка                     | 13%  |
| Цель                                  | Пополнение оборотных средств   |
| Предлагаемое обеспечение              | Товары в обороте   |

## Описание заемщика

### ООО «Сахар-инвест»:

Дата регистрации Заемщика — 15.09.2003 года. Вид деятельности — оптовая торговля различными видами сахара. Организация является балансодержателем. Участник — Светков А.А. (100 % в УК). Заемщик — один из ведущих игроков рынка сахара, поставщик предприятий пищевой промышленности Санкт-Петербурга. Его доля на рынке составляет порядка 17–20%.

### ООО «Сахар-мил»:

Дата регистрации Заемщика — 01.07.2001 года. Вид деятельности — торговля сахаром и сырцовый патокой (внешнеэкономическая деятельность). Участник — Патков С.А. (100 % в УК).

## Обороты группы

| Период            | ООО «Сахар-инвест» |           |                 |           |                 |           |                 |          |                |
|-------------------|--------------------|-----------|-----------------|-----------|-----------------|-----------|-----------------|----------|----------------|
|                   | Банк               |           | Свет банк       |           | Промбанк        |           | Крет банк       |          | Итого          |
|                   | Сумма, тыс.руб.    | Доля, %   | Сумма, тыс.руб. | Доля, %   | Сумма, тыс.руб. | Доля, %   | Сумма, тыс.руб. | Доля, %  |                |
| июнь.08           | 3569               | 11        | 18587           | 55        | 11 566          | 34        | 0               | 0        | 33722          |
| июл.08            | 53676              | 74        | 10968           | 15        | 82 80           | 11        | 0               | 0        | 72924          |
| авг.08            | 16281              | 42        | 8399            | 22        | 13 910          | 36        | 0               | 0        | 38590          |
| сен.08            | 6749               | 21        | 9110            | 29        | 15 884          | 50        | 0               | 0        | 31743          |
| окт.08            | 6215               | 25        | 5534            | 23        | 12 752          | 52        | 0               | 0        | 24501          |
| ноя.08            | 346                | 0         | 1898            | 0         | 490 681         | 100       | 0               | 0        | 492926         |
| дек.08            | 5407               | 15        | 7877            | 22        | 22 603          | 63        | 0               | 0        | 35886          |
| январ.09          | 992                | 9         | 31              | 0         | 94 23           | 90        | 0               | 0        | 10446          |
| фев.09            | 561                | 5         | 0               | 0         | 10 131          | 95        | 0               | 0        | 10692          |
| мар.09            | 584                | 1         | 1               | 0         | 10 586          | 14        | 66 662          | 86       | 77833          |
| апр.09            | 30                 | 0         | 1               | 0         | 24 525          | 100       | 0               | 0        | 24556          |
| май.09            | 3 637              | 20        | 0               | 0         | 14 235          | 80        | 0               | 0        | 17872          |
| <b>Итого</b>      | <b>98 046</b>      | <b>11</b> | <b>62 405</b>   | <b>7</b>  | <b>644 575</b>  | <b>74</b> | <b>66 662</b>   | <b>8</b> | <b>871 689</b> |
| <b>Среднемес.</b> | <b>8 171</b>       | <b>18</b> | <b>5 200</b>    | <b>18</b> | <b>53 715</b>   | <b>57</b> | <b>5 555</b>    | <b>7</b> | <b>67 086</b>  |

| Период   | ООО «Сахар-мил» |         |                |         |       |                      |                |                 |
|----------|-----------------|---------|----------------|---------|-------|----------------------|----------------|-----------------|
|          | Банк            |         | Мирбанк        |         | Итого | Итого по всем банкам | Итого по Банку | Доля Банка, в % |
|          | Сумма, тыс.руб  | Доля, % | Сумма, тыс.руб | Доля, % |       |                      |                |                 |
| июнь.08  | 29061           | 100     | 0              | 0       | 29061 | 62783                | 32 630         | 52              |
| июл.08   | 54671           | 100     | 0              | 0       | 54671 | 127595               | 108 347        | 85              |
| авг.08   | 5059            | 100     | 0              | 0       | 5059  | 43649                | 21 340         | 49              |
| сен.08   | 9533            | 100     | 0              | 0       | 9533  | 41275                | 16 281         | 39              |
| окт.08   | 5780            | 100     | 0              | 0       | 5780  | 30281                | 11 995         | 40              |
| ноя.08   | 4895            | 100     | 0              | 0       | 4895  | 497821               | 5 242          | 1               |
| дек.08   | 2790            | 100     | 0              | 0       | 2790  | 38676                | 8 197          | 21              |
| январ.09 | 503             | 31      | 1125           | 69      | 1628  | 12074                | 1 495          | 12              |
| фев.09   | 636             | 17      | 3085           | 83      | 3721  | 14413                | 1 197          | 8               |
| мар.09   | 367             | 73      | 135            | 27      | 502   | 78335                | 952            | 1               |

## Примеры анализа кредитных рисков

|                  |                |           |               |           |                |                  |                |           |
|------------------|----------------|-----------|---------------|-----------|----------------|------------------|----------------|-----------|
| апр.09           | 1022           | 13        | 7086          | 87        | 8108           | 32664            | 1 052          | 3         |
| май.09           | 2 639          | 25        | 8 123         | 75        | 10 762         | 28 634           | 6 276          | 22        |
| <b>Итого</b>     | <b>116 957</b> | <b>86</b> | <b>19 554</b> | <b>14</b> | <b>136 511</b> | <b>1 008 200</b> | <b>215 003</b> | <b>21</b> |
| <b>Среднемес</b> | <b>9 746</b>   | <b>80</b> | <b>1 630</b>  | <b>20</b> | <b>11 376</b>  | <b>84 017</b>    | <b>17 917</b>  | <b>21</b> |

Из состава кредитовых оборотов были исключены поступления, не связанные с объемом генерируемой выручки, а именно, кредиты, займы, возвраты от поставщиков и пополнения с расчетных счетов, открытых в других коммерческих банках. К открытым счетам отсутствуют картотека №2 и претензии со стороны банков.

### Финансовые показатели ООО «Сахар-инвест»

#### Форма № 1 (тыс. руб.)

| <b>АКТИВ</b>                                   | <b>стр</b> | <b>1 апр 08</b> | <b>1 июл 08</b> | <b>1 окт 08</b> | <b>1 янв 09</b> | <b>1 апр 09</b> |
|--|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Нематериальные активы                          | 110        | 12              | 20              | 20              | 20              | 20              |
| Основные средства                              | 120        | 96 790          | 117 088         | 113 294         | 110 506         | 88 628          |
| Незавершенное строительство                    | 130        | 56              | 0               | 0               | 0               | 0               |
| Итого внеоборотные активы                      | 190        | 96 858          | 117 108         | 113 314         | 110 526         | 88 648          |
| Запасы   | 210        | 42 759          | 54 007          | 83 435          | 59 385          | 62 507          |
| сырье и материалы, МБП                         | 211        | 7               | 14              | 19              | 80              | 84              |
| готовая продукция                              | 214        | 41 998          | 53 084          | 82 646          | 58 754          | 61 947          |
| расходы будущих периодов                       | 216        | 754             | 909             | 770             | 551             | 476             |
| НДС по приобретенным ценностям                 | 220        | 9 701           | 307             | 10 094          | 294             | 132             |
| Дебиторская задолженность сроком менее 12 мес. | 240        | 89 871          | 68 352          | 46,533          | 99 121          | 27 284          |
| в том числе покупатели и заказчики             |            | 60 139          | 50 105          | 19 160          | 91 436          | 13 509          |
| Краткосрочные финансовые вложения              | 250        | 0               | 0               | 0               | 193 835         | 6 194           |
| Денежные средства                              | 260        | 34              | 1 619           | 23              | 136             | 451             |
| Итого оборотные активы                         | 290        | 142 365         | 124 285         | 140 085         | 352 771         | 96 568          |
| <b>ИТОГО по АКТИВУ</b>                         | <b>300</b> | <b>239 223</b>  | <b>241 393</b>  | <b>253 399</b>  | <b>463 298</b>  | <b>185 216</b>  |
| <b>ПАССИВ</b>                                  |            |                 |                 |                 |                 |                 |
| Уставный капитал                               | 410        | 10              | 10              | 10              | 10              | 10              |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)   | 470        | 11 092          | 12 690          | 14 648          | 16 974          | 19 213          |
| Итого капитал и резервы                        | 490        | 11 102          | 12 700          | 14 658          | 16 984          | 19 223          |
| Прочие долгосрочные обязательства              | 520        | 37 732          | 41 634          | 41 634          | 37 427          | 34 642          |
| Итого долгосрочные пассивы                     | 590        | 37 732          | 41 634          | 41 634          | 37 427          | 34 642          |
| Займы и кредиты                                | 610        | 40 000          | 40 000          | 43 632          | 43 198          | 44 637          |
| Кредиторская задолженность                     | 620        | 150 389         | 147 059         | 153 475         | 365 689         | 86 714          |
| перед поставщиками и подрядчиками              | 621        | 146 509         | 145 182         | 126 847         | 352 133         | 68 471          |
| по оплате труда                                | 624        | 696             | 249             | 524             | 552             | 877             |
| по социальному обеспечению                     | 625        | 61              | 63              | 60              | 124             | 177             |
| перед бюджетом                                 | 626        | 767             | 834             | 514             | 424             | 560             |
| прочие кредиторы                               | 628        | 2 356           | 731             | 25 530          | 12 457          | 16 630          |
| Итого краткосрочные пассивы                    | 690        | 190 389         | 187 059         | 197 107         | 408 887         | 131 351         |
| <b>ИТОГО по ПАССИВУ</b>                        | <b>700</b> | <b>239 223</b>  | <b>241 393</b>  | <b>253 399</b>  | <b>463 298</b>  | <b>185 216</b>  |

## Примеры анализа кредитных рисков

### Расшифровка дебиторской задолженности

| Наименование дебиторов        | Текущая сумма,<br>тыс. руб. | Доля в общем<br>объеме, % | Причина возникнове-<br>ния |
|-------------------------------|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|
| <b>Покупатели и заказчики</b> | <b>13 509</b>               | <b>50%</b>                |                            |
| ООО «Сахар-мил»               | 6 147                       | 22%                       | сахар                      |
| ООО «РИТ»                     | 1 563                       | 6%                        | хранение                   |
| ООО «СЛЛ»                     | 1 310                       | 5%                        | хранение                   |
| ОАО «Авиа»                    | 743                         | 3%                        | сахар                      |
| ООО «Сахар-биг»               | 950                         | 4%                        | сахар                      |
| ООО «Люкс»                    | 754                         | 3%                        | хранение                   |
| Прочие                        | 2 042                       | 8%                        |                            |
| <b>Прочие дебиторы</b>        | <b>13 593</b>               | <b>50%</b>                |                            |
| ООО «Мед»                     | 1 328                       | 5%                        | трансп. услуги             |
| ООО «Рот»                     | 2 579                       | 10%                       | сахар                      |
| ООО «Фуд»                     | 2 121                       | 7%                        | сахар                      |
| Прочие                        | 7 565                       | 27%                       |                            |
| <b>ИТОГО</b>                  | <b>27 102</b>               | <b>100%</b>               |                            |

Прочие долгосрочные обязательства компании представлены текущей задолженностью перед лизинговой компанией ООО «Т» сроком погашения до 01.05.2011 г. Краткосрочные займы и кредиты представлены кредитом в Промбанке сроком погашения до 30.06.2009 г.

### Расшифровка кредиторской задолженности

| Наименование кредиторов               | Текущая сумма,<br>тыс. руб. | Доля в общем в<br>объеме, % |
|---------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| <b>Поставщики и подрядчики</b>        | <b>68 471</b>               | <b>79%</b>                  |
| ООО «Сириус»                          | 14 427                      | 16%                         |
| ООО «Рип»                             | 1 842                       | 3%                          |
| ООО «Сахар-биг»                       | 20 541                      | 23%                         |
| ООО «Сахар-мил»                       | 3 318                       | 4%                          |
| Прочие (менее 3%)                     | 28 343                      | 32%                         |
| <b>Задолженность перед персоналом</b> | <b>877</b>                  | <b>1%</b>                   |
| <b>Внебюджетные фонды</b>             | <b>177</b>                  | <b>0%</b>                   |
| <b>Налоги</b>                         | <b>560</b>                  | <b>1%</b>                   |
| <b>Прочие кредиторы</b>               | <b>16 630</b>               | <b>20%</b>                  |
| ООО «Сахар-биг»                       | 5 392                       | 6%                          |
| ООО «Сахар-мил»                       | 3 318                       | 4%                          |
| Прочие                                | 7 920                       | 10%                         |
| <b>ИТОГО</b>                          | <b>86 715</b>               | <b>100%</b>                 |

### Форма № 2 (тыс. руб.)

| Наименование позиций                  | 1 апр 08      | 1 июл 08       | 1 окт 08       | 1 янв 09       | 1 апр 09      |
|---------------------------------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Выручка</b>                        | <b>82 720</b> | <b>223 478</b> | <b>349 246</b> | <b>816 090</b> | <b>28 789</b> |
| Себестоимость реализации товаров      | 69 248        | 196 669        | 311 212        | 766 503        | 12 112        |
| Валовая прибыль                       | 13 472        | 26 809         | 38 034         | 49 587         | 16 677        |
| Коммерческие расходы                  | 5 359         | 11 012         | 15 013         | 21 879         | 13 064        |
| Управленческие расходы                | 2 846         | 5 942          | 8 821          | 11 134         | 2 176         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b> | <b>5 267</b>  | <b>9 855</b>   | <b>14 200</b>  | <b>16 574</b>  | <b>1 437</b>  |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>        |               |                |                |                |               |

## Примеры анализа кредитных рисков

|  |                 |                 |                 |                 |                 |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| %% к получению                                   | 0               | 0               | 0               | 2 352           | 3 412           |
| Прочие доходы                                    | 19              | 24              | 27              | 64              | 4               |
| Прочие расходы                                   | 2 680           | 5 612           | 7 916           | 10 284          | 2 571           |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>2 606</b>    | <b>4 267</b>    | <b>6 311</b>    | <b>8 706</b>    | <b>2 282</b>    |
| Текущий налог на прибыль                         | 86              | 149             | 235             | 304             | 43              |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>2 520</b>    | <b>4 118</b>    | <b>6 076</b>    | <b>8 402</b>    | <b>2 239</b>    |
| <b>В абсолютные</b>                              |                 |                 |                 | тыс. руб.       |                 |
| <b>Наименование позиций</b>                      | <b>1 апр 08</b> | <b>1 июл 08</b> | <b>1 окт 08</b> | <b>1 янв 09</b> | <b>1 апр 09</b> |
| Выручка  | 82 720          | 140 758         | 125 768         | 466 844         | 28 789          |
| Себестоимость реализации товаров                 | 69 248          | 127 421         | 114 543         | 455 291         | 12 112          |
| Валовая прибыль                                  | 13 472          | 13 337          | 11 225          | 11 553          | 16 677          |
| Коммерческие расходы                             | 5 359           | 5 653           | 4 001           | 6 866           | 13 064          |
| Управленческие расходы                           | 2 846           | 3 096           | 2 879           | 2 313           | 2 176           |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>            | <b>5 267</b>    | <b>4 588</b>    | <b>4 345</b>    | <b>2 374</b>    | <b>1 437</b>    |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                   |                 |                 |                 |                 |                 |
| %% к получению                                   | 0               | 0               | 0               | 2 352           | 3 412           |
| Прочие доходы                                    | 19              | 5               | 3               | 37              | 4               |
| Прочие расходы                                   | 2 680           | 2 932           | 2 304           | 2 368           | 2 571           |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>2 606</b>    | <b>1 661</b>    | <b>2 044</b>    | <b>2 395</b>    | <b>2 282</b>    |
| Текущий налог на прибыль                         | 86              | 63              | 86              | 69              | 43              |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>2 520</b>    | <b>1 598</b>    | <b>1 958</b>    | <b>2 326</b>    | <b>2 239</b>    |

## Финансовые показатели

|  | 01.04.08     | 01.07.08     | 01.10.08     | 01.01.09     | 01.04.09     |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ</b>                  | <b>29.0</b>  | <b>29.1</b>  | <b>28.7</b>  | <b>44.1</b>  | <b>21.2</b>  |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                                   | <b>30.32</b> | <b>25.71</b> | <b>15.75</b> | <b>59.18</b> | <b>24.37</b> |
| Общий коэффициент ликвидности                        | 0.75         | 0.66         | 0.71         | 0.86         | 0.74         |
| Коэффициент текущей ликвидности                      | 0.47         | 0.37         | 0.24         | 0.72         | 0.26         |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                   | 0.00         | 0.01         | 0.00         | 0.00         | 0.00         |
| Коэффициент срочной ликвидности                      | 0.00         | 0.01         | 0.00         | 0.47         | 0.05         |
| Ликвидность средств в обращении                      | 0.47         | 0.37         | 0.24         | 0.72         | 0.26         |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>                       | <b>11.94</b> | <b>8.10</b>  | <b>9.75</b>  | <b>20.75</b> | <b>9.59</b>  |
| Козф. обеспеченности тек. активов СОС                | -0.60        | -0.84        | -0.70        | -0.27        | -0.72        |
| Коэффициент независимости                            | 0.05         | 0.05         | 0.06         | 0.04         | 0.10         |
| Козф. обеспеч. внеоб. активов собств. кап.           | 0.11         | 0.11         | 0.13         | 0.15         | 0.22         |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                | 1.47         | 1.06         | 1.24         | 3.19         | 1.09         |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                | <b>44.24</b> | <b>30.35</b> | <b>32.56</b> | <b>28.96</b> | <b>34.32</b> |
| Рентабельность реализации                            | 0.06         | 0.03         | 0.03         | 0.01         | 0.05         |
| Рентабельность активов (обор. и внеобор.)            | 0.01         | 0.01         | 0.01         | 0.01         | 0.01         |
| Рентабельность оборотных активов                     | 0.02         | 0.01         | 0.01         | 0.01         | 0.01         |
| Рентабельность инвестиций                            | 0.09         | 0.03         | 0.04         | 0.04         | 0.04         |
| Рентабельность собственного капитала                 | 0.26         | 0.13         | 0.14         | 0.15         | 0.12         |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость - в днях)</b> | <b>30.24</b> | <b>61.90</b> | <b>64.07</b> | <b>86.93</b> | <b>15.80</b> |
| Период оборачиваемости активов                       | 285.75       | 155.36       | 180.97       | 70.62        | 1,013.69     |
| Период оборачиваемости тек. активов                  | 177.43       | 86.19        | 96.69        | 48.56        | 702.36       |
| Период оборач. запасов сырья материалов              | 54.92        | 32.08        | 51.72        | 14.07        | 199.50       |
| Период оборач. готовой продукции                     | 51.01        | 30.74        | 49.64        | 13.93        | 188.67       |

## Примеры анализа кредитных рисков

|  |        |       |        |       |        |
|--|--------|-------|--------|-------|--------|
| Длительность операционного цикла       | 168.72 | 83.22 | 93.74  | 28.42 | 397.08 |
| Соотнош. обор. дебит. задолж. к кред.  | 0.54   | 0.53  | 0.38   | 0.28  | 0.28   |
| Период оборачиваемости дебит. задолж.  | 113.80 | 51.15 | 42.02  | 14.35 | 197.58 |
| Период оборачиваемости кредит. задолж. | 210.17 | 96.15 | 109.92 | 51.16 | 707.15 |

Финансовое состояние за 4 последние отчетные даты — **среднее**.

## Анализ финансового состояния ООО «Сахар-мил»

### Форма № 1 (тыс. руб.)

| АКТИВ  | стр        | 1 апр<br>08    | 1 июл<br>08    | 1 окт<br>08    | 1 янв<br>09    | 1 апр<br>09    |
|--|------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Основные средства                                  | 120        | 1 863          | 2 299          | 2 523          | 2 461          | 2 391          |
| Итого внеоборотные активы                          | 190        | 1 863          | 2 299          | 2 523          | 2 461          | 2 391          |
| Запасы   | 210        | 53 450         | 53 580         | 57 676         | 41 670         | 39 315         |
| сырье и материалы, МБП                             | 211        | 335            | 3              | 30             | 0              | 820            |
| незавершенное производство                         | 213        | 0              | 0              | 5 228          | 0              | 0              |
| готовая продукция                                  | 214        | 52 975         | 53 461         | 52 326         | 41 551         | 38 412         |
| расходы будущих периодов                           | 216        | 140            | 116            | 92             | 119            | 82             |
| НДС по приобретенным ценностям                     | 220        | 29             | 204            | 47             | 726            | 72             |
| Дебиторская задолженность,<br>сроком менее 12 мес. | 240        | 76 060         | 93 746         | 86 785         | 57 977         | 61 122         |
| в том числе покупатели и заказчики                 |            | 35 016         | 46 008         | 20 963         | 42 915         | 45 124         |
| Краткосрочные финансовые вложе-<br>ния             | 250        | 378            | 378            | 378            | 378            | 378            |
| Денежные средства                                  | 260        | 551            | 509            | 1              | 8              | 38             |
| Итого оборотные активы                             | 290        | 130 468        | 148 417        | 144 887        | 100 759        | 100 925        |
| <b>ИТОГО по АКТИВУ</b>                             | <b>300</b> | <b>132 331</b> | <b>150 716</b> | <b>147 410</b> | <b>103 220</b> | <b>103 316</b> |
| ПАССИВ   |            |                |                |                |                |                |
| Уставный капитал                                   | 410        | 10             | 10             | 10             | 10             | 10             |
| Нераспределенная прибыль<br>(непокрытый убыток)    | 470        | 960            | 8 748          | 10 205         | 11 459         | 12 485         |
| Итого капитал и резервы                            | 490        | 970            | 8 758          | 10 215         | 11 469         | 12 495         |
| Займы и кредиты                                    | 510        | 0              | 40 385         | 40 385         | 40 398         | 40 399         |
| Итого долгосрочные пассивы                         | 590        | 0              | 40 385         | 40 385         | 40 398         | 40 399         |
| Займы и кредиты                                    | 610        | 40 398         | 0              | 0              | 5,030          | 5 030          |
| Кредиторская задолженность                         | 620        | 90 963         | 101 573        | 96 810         | 46 323         | 45 392         |
| перед поставщиками и подрядчика-<br>ми             | 621        | 52 864         | 68 040         | 52 752         | 39 645         | 43 424         |
| по оплате труда                                    | 624        | 355            | 124            | 191            | 30             | 30             |
| по социальному обеспечению                         | 625        | 34             | 34             | 34             | 9              | 9              |
| перед бюджетом                                     | 626        | 232            | 286            | 315            | 316            | 176            |
| прочие кредиторы                                   | 628        | 37 478         | 33 089         | 43 518         | 6 323          | 1 752          |
| Итого краткосрочные пассивы                        | 690        | 13 361         | 101 573        | 96 810         | 51 353         | 50 422         |
| <b>ИТОГО по ПАССИВУ</b>                            | <b>700</b> | <b>132 331</b> | <b>150 716</b> | <b>147 410</b> | <b>103 220</b> | <b>103 316</b> |

Долгосрочные кредиты компании представлены кредитом в Мирбанке сро-  
ком до 15.05.2009 г. Краткосрочные кредиты представлены кредитом в Мир-  
банке сроком погашения до 30.10.2009 г.

## Примеры анализа кредитных рисков

| Наименование дебиторов            | Текущая сумма,<br>тыс. руб. | Доля в общем<br>объеме, % |
|-----------------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| <b>Покупатели и заказчики</b>     | <b>36 821</b>               | <b>60%</b>                |
| ООО «Армит»                       | 15 462                      | 25%                       |
| ООО «Сахар-биг»                   | 9 718                       | 16%                       |
| <b>ООО «Сахар-инвест»</b>         | <b>3 318</b>                | <b>5%</b>                 |
| Прочие (менее 3%)                 | 8 323                       | 13%                       |
| <b>Авансы выданные</b>            | <b>12 380</b>               | <b>20%</b>                |
| ОАО «Вик»                         | 4 532                       | 7%                        |
| Прочие (менее 1,5%)               | 7 848                       | 13%                       |
| <b>Прочие дебиторы (менее 55)</b> | <b>8 303</b>                | <b>15%</b>                |
| <b>НДС</b>                        | <b>3 618</b>                | <b>6%</b>                 |
| <b>ИТОГО:</b>                     | <b>61 122</b>               | <b>100%</b>               |

### Форма № 2 (тыс. руб.)

| Наименование позиций                             | 1 апр 08      | 1 июл 08       | 1 окт 08       | 1 янв 09       | 1 апр 09      |
|--|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Выручка</b>                                   | <b>82 720</b> | <b>223 478</b> | <b>349 246</b> | <b>816 090</b> | <b>28 789</b> |
| Себестоимость реализации товаров                 | 69 248        | 196 669        | 311 212        | 766 503        | 12 112        |
| Валовая прибыль                                  | 13 472        | 26 809         | 38 034         | 49 587         | 16 677        |
| Коммерческие расходы                             | 5 359         | 11 012         | 15 013         | 21 879         | 13 064        |
| Управленческие расходы                           | 2 846         | 5 942          | 8 821          | 11 134         | 2 176         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>            | <b>5 267</b>  | <b>9 855</b>   | <b>14 200</b>  | <b>16 574</b>  | <b>1 437</b>  |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                   |               |                |                |                |               |
| %% к получению                                   | 0             | 0              | 0              | 2 352          | 3 412         |
| Прочие доходы                                    | 19            | 24             | 27             | 64             | 4             |
| Прочие расходы                                   | 2 680         | 5 612          | 7 916          | 10 284         | 2 571         |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>2 606</b>  | <b>4 267</b>   | <b>6 311</b>   | <b>8 706</b>   | <b>2 282</b>  |
| Текущий налог на прибыль                         | 86            | 149            | 235            | 304            | 43            |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>2 520</b>  | <b>4 118</b>   | <b>6 076</b>   | <b>8 402</b>   | <b>2 239</b>  |
| <b>В абсолютные</b>                              |               |                |                | тыс. руб.      |               |
| Наименование позиций                             | 1 апр 08      | 1 июл 08       | 1 окт 08       | 1 янв 09       | 1 апр 09      |
| <b>Выручка</b>                                   | <b>82 720</b> | <b>140 758</b> | <b>125 768</b> | <b>466 844</b> | <b>28 789</b> |
| Себестоимость реализации товаров                 | 69 248        | 127 421        | 114 543        | 455 291        | 12 112        |
| Валовая прибыль                                  | 13 472        | 13 337         | 11 225         | 11 553         | 16 677        |
| Коммерческие расходы                             | 5 359         | 5 653          | 4 001          | 6 866          | 13 064        |
| Управленческие расходы                           | 2 846         | 3 096          | 2 879          | 2 313          | 2 176         |
| <b>Прибыль (убыток) от реализации</b>            | <b>5 267</b>  | <b>4 588</b>   | <b>4 345</b>   | <b>2 374</b>   | <b>1 437</b>  |
| <b>Прочие доходы и расходы</b>                   |               |                |                |                |               |
| %% к получению                                   | 0             | 0              | 0              | 2 352          | 3 412         |
| Прочие доходы                                    | 19            | 5              | 3              | 37             | 4             |
| Прочие расходы                                   | 2 680         | 2 932          | 2 304          | 2 368          | 2 571         |
| <b>Прибыль (убыток) до налогообложения</b>       | <b>2 606</b>  | <b>1 661</b>   | <b>2 044</b>   | <b>2 395</b>   | <b>2 282</b>  |
| Текущий налог на прибыль                         | 86            | 63             | 86             | 69             | 43            |
| <b>Чистая прибыль (убыток) отчетного периода</b> | <b>2 520</b>  | <b>1 598</b>   | <b>1 958</b>   | <b>2 326</b>   | <b>2 239</b>  |

## Примеры анализа кредитных рисков

| ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ                         | 01.04.08     | 01.07.08     | 01.10.08     | 01.01.09     | 01.04.09     |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|  | 29.2         | 50.6         | 41.1         | 51.4         | 40.4         |
| <b>ЛИКВИДНОСТЬ</b>                                   | <b>42.71</b> | <b>70.27</b> | <b>68.50</b> | <b>75.97</b> | <b>76.17</b> |
| Общий коэффициент ликвидности                        | 0.99         | 1.46         | 1.50         | 1.96         | 2.00         |
| Коэффициент текущей ликвидности                      | 0.59         | 0.93         | 0.90         | 1.14         | 1.22         |
| Коэффициент абсолютной ликвидности                   | 0.00         | 0.01         | 0.00         | 0.00         | 0.00         |
| Коэффициент срочной ликвидности                      | 0.01         | 0.01         | 0.00         | 0.01         | 0.01         |
| Ликвидность средств в обращении                      | 0.59         | 0.93         | 0.90         | 1.14         | 1.22         |
| <b>ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ</b>                       | <b>26.86</b> | <b>46.52</b> | <b>46.89</b> | <b>48.63</b> | <b>49.34</b> |
| Коэф. обеспеченности тек. активов СОС                | -0.01        | 0.04         | 0.05         | 0.09         | 0.10         |
| Коэффициент независимости                            | 0.01         | 0.06         | 0.07         | 0.11         | 0.12         |
| Коэф. обеспеч. внеоб. активов собств. кап.           | 0.52         | 3.81         | 4.05         | 4.66         | 5.23         |
| Соотношение обор. и внеобор. капитала                | 70.03        | 64.56        | 57.43        | 40.94        | 42.21        |
| <b>РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ</b>                                | <b>37.63</b> | <b>49.78</b> | <b>44.48</b> | <b>27.90</b> | <b>25.09</b> |
| Рентабельность реализации                            | 0.05         | 0.06         | 0.15         | 0.01         | -0.01        |
| Рентабельность активов (оборот. и внеобор.)          | 0.00         | 0.02         | 0.01         | 0.01         | 0.01         |
| Рентабельность оборотных активов                     | 0.00         | 0.02         | 0.01         | 0.01         | 0.01         |
| Рентабельность инвестиций                            | 0.56         | 0.13         | 0.03         | 0.02         | 0.02         |
| Рентабельность собственного капитала                 | 0.56         | 0.65         | 0.15         | 0.12         | 0.09         |
| <b>ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ (оборачиваемость - в днях)</b> | <b>6.63</b>  | <b>38.50</b> | <b>0.00</b>  | <b>66.48</b> | <b>14.03</b> |
| Период оборачиваемости активов                       | 355.96       | 156.38       | 664.78       | 69.96        | 311.11       |
| Период оборачиваемости тек. активов                  | 351.23       | 154.08       | 654.03       | 68.57        | 303.80       |
| Период оборач. запасов сырья материалов              | 128.92       | 62.40        | 291.40       | 26.63        | 121.06       |
| Период оборач. готовой продукции                     | 121.87       | 58.81        | 235.89       | 26.20        | 120.45       |
| Длительность операционного цикла                     | 353.01       | 156.22       | 693.96       | 67.04        | 300.46       |
| Соотнош. обор. дебит. задолж. к кред.                | 0.89         | 0.88         | 0.91         | 1.01         | 1.30         |
| Период оборачиваемости дебит. задолж.                | 224.08       | 93.82        | 402.56       | 40.41        | 179.40       |
| Период оборачиваемости кредит. задолж.               | 250.43       | 106.37       | 442.37       | 39.95        | 138.15       |

## Анализ финансового состояния ГК «Сахар»

Анализ проводился на основании консолидированной отчетности ООО «Сахар-инвест» и ООО «Сахар-мил».

(тыс. руб.)

| Наименование показателя         | Отчетные даты |          |          |          |          |
|---------------------------------|---------------|----------|----------|----------|----------|
|                                 | 1 апр 08      | 1 июл 08 | 1 окт 08 | 1 янв 09 | 1 апр 09 |
| Валюта баланса, в т.ч.:         | 326 229       | 357,723  | 400 809  | 565 613  | 279 067  |
| Внеоборотные активы, в т.ч.:    | 98 721        | 119 407  | 115 837  | 112 987  | 91 039   |
| Основные средства               | 98 653        | 119 387  | 115 817  | 112 967  | 91 019   |
| Незавершенное строительство     | 56            | 0        | 0        | 0        | 0        |
| Оборотные активы, в т.ч.:       | 227 508       | 238 316  | 284 972  | 452 625  | 188 028  |
| Запасы                          | 96 209        | 107 587  | 141 111  | 101 055  | 101 822  |
| Дебитор. задолженность < 12 мес | 120 606       | 127 712  | 133 318  | 156 193  | 78 941   |
| Краткосрочные финан. вложения   | 378           | 378      | 378      | 194 213  | 6 572    |
| Денежные средства               | 585           | 2,128    | 24       | 144      | 489      |
| Справочно: ЧОК                  | -48,917       | -15,930  | -8,945   | -6,710   | 15,720   |
| Капитал и резервы, в т.ч.:      | 12,072        | 21,458   | 24,873   | 28,453   | 31,718   |
| Нераспределенная прибыль/убыток | 12,052        | 21,438   | 24,853   | 28,433   | 31,698   |
| Справочно: Чистые активы        | 12,072        | 21,458   | 24,873   | 28,452   | 31,718   |

## Примеры анализа кредитных рисков

|   |                   |                |                |                |                |
|---|-------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>Долгосрочные обязательства</b>                               | <b>37,732</b>     | <b>82,019</b>  | <b>82,019</b>  | <b>77,825</b>  | <b>75,041</b>  |
| Долгосрочные займы и кредиты                                    | 0                 | 40,385         | 40,385         | 40,398         | 40,399         |
| <b>Краткосрочные обязательства</b>                              | <b>276,425</b>    | <b>254,246</b> | <b>293,917</b> | <b>459,335</b> | <b>172,308</b> |
| Займы и кредиты   | 80,398            | 40,000         | 43,632         | 48,228         | 49,667         |
| Кредиторская задолженность                                      | 196,027           | 214,246        | 250,285        | 411,107        | 122,641        |
| <b>Выручка от реализации (нарастающим итогом)</b>               | <b>109,108</b>    | <b>320,913</b> | <b>441,530</b> | <b>961,962</b> | <b>50,099</b>  |
| <b>Выручка от реализации (за квартал)</b>                       | <b>109,108</b>    | <b>211,805</b> | <b>120,617</b> | <b>520,432</b> | <b>50,099</b>  |
| <i>Справочно: выручка от реализации ср/мес.</i>                 | <i>36,369</i>     | <i>70,602</i>  | <i>40,206</i>  | <i>173,477</i> | <i>16,700</i>  |
| <b>Чистая прибыль (за квартал)</b>                              | <b>2,943</b>      | <b>4,757</b>   | <b>3,415</b>   | <b>3,580</b>   | <b>3,266</b>   |
| <b>Оценка финансового состояния</b>                             | <b>29.3</b>       | <b>37.8</b>    | <b>29.9</b>    | <b>43.6</b>    | <b>26.2</b>    |
| <b>Средний рейтинг финансового состояния за последние 4 кв.</b> | <b>34.4 балла</b> |                |                |                |                |

Валюта баланса уменьшилась на 9 465 тыс. руб. в части дебиторской и кредиторской задолженности. Выручка уменьшилась на 8 564 тыс. руб., чистая прибыль не изменилась.

### Обеспечение

| Заемщик            | Обеспечение               | Залогодатель       | Рыночная стоимость, руб. | Залог. Коэффициент | Залоговая стоимость, руб. |
|--------------------|---------------------------|--------------------|--------------------------|--------------------|---------------------------|
| ООО «Сахар-мил»    | Товары в обороте          | ООО «Сахар-мил»    | 80 000 000,00            | 0,5                | 40 000 000,00             |
| ООО «Сахар-инвест» | Оборудование              | ООО «Сахар-инвест» | 29 158 582,31            | 0,7                | 20 411 007,62             |
|                    | Товары в обороте          | ООО «Сахар-инвест» | 57 500 000,00            | 0,4                | 23 000 000,00             |
|                    | Автотранспортное средство | ООО «Сахар-инвест» | 1 056 484,00             | 0,7                | 739 538,80                |
|                    | Автотранспортное средство | Светков А.А.       | 600 000,00               | 0,7                | 420 000,00                |
|                    | Автотранспортное средство | Патков С.А.        | 2 955 200,00             | 0,7                | 2 068 640,00              |

### Анализ рисков

Дата последней отчетности: 31.03.2009

Дата: 04.06.2009

### Параметры кредитного продукта:

|                    |                           |
|--------------------|---------------------------|
| <b>Заемщик</b>     | <b>ООО «Сахар-инвест»</b> |
| <b>Вид кредита</b> | <b>КЛЛЗ</b>               |

## Примеры анализа кредитных рисков

|                          |   |               |
|--------------------------|---|---------------|
| Сумма лиита по договору  | 40 000 000,00 рублей  |               |
| Срок кредитования (мес.) | 24  | Ставка — 9 %  |
| Цель кредитования        | пополнение оборотных средств  |               |
| Транш (дни)              | 360   |               |
| Обеспечение              | Основные средства, товары в обороте, автотранспортные средства, поручительство собственника бизнеса |               |
| <b>Заемщик</b>           | <b>ООО «Сахар-инвест»</b>   |               |
| Вид кредита              | КЛЛВ  |               |
| Сумма лиита по договору  | 40 000 000,00 рублей  |               |
| Срок кредитования (мес)  | 12  | Ставка — 13 % |
| Цель кредитования        | пополнение оборотных средств  |               |
| Обеспечение              | Товары в обороте  |               |

### **Риски клиента критические:**

Заемщики скрыли информацию от Банка о наличии аффилированности (экономической и юридической взаимосвязанности) с компанией ООО «Сахар-биг», учредителем которой (по информации из внешних источников — СПАРК) является Патков С.А.

### **Отраслевые риски повышенные:**

Учитывая, что ООО «Сахар-инвест» занимается перепродажей продукции отечественного производителя, отраслевые риски не оказывают существенное влияние на его деятельность.

ООО «Сахар-мил» ведет внешнеэкономическую деятельность (торговля патокой составляет 50% в выручке). Цены реализации мелассы свекловичной в большей степени определяется сезонностью переработки сахарной свеклы сезона. Это обусловлено отсутствием сколько-нибудь значительных по объему паточных терминалов в стране. Меласса реализуется в значительных объемах в период с сентября по ноябрь, когда идет отгрузка напрямую с производства сахарных заводов на патокопотребляющие предприятия. Часть этих предприятий подготавливается к производству основной массы своей продукции именно в этот период или максимально заполняет свои емкости под запасы паточного сырья.

Таким образом, осенью устанавливаются минимальные цены на патоку, т.к. сахарные заводы, имеющие небольшие емкости для хранения, заинтересованы в максимальной отгрузке патоки клиентам и предложение превышает спрос. Зимний период характеризуется тем, что с одной стороны у крупных предприятий истощаются осенние запасы, с другой стороны резко сокраща-

ется число заводов, ведущих отгрузку. Это обусловлено тем, что патока хранится в неотапливаемых емкостях и ее разморозка требует специального оснащения и энергетических затрат, что могут позволить себе далеко не все сахарные заводы. Ценового максимума патока достигает в весенне-летний период. В это время крупные продавцы ведут отгрузку по долгосрочным контрактам и на рынке присутствуют весьма незначительные объемы свободной патоки, которая реализуется по максимальным ценам.

Средний рейтинг финансового состояния — 34,51

### **Платежные риски критические:**

Финансовое положение Группы мало удовлетворительное, с негативными тенденциями развития бизнеса:

выручка снизилась в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в связи с уменьшением объемов реализации патоки и сахара;

в 1 кв. 2009 г. произошло снижение объемов закупки/продаж продукции и остатков товара на складе: ООО «Сахар-мил» закупило патоки всего лишь на 4 млн. руб., в то время как в 4 кв. 2008 г. — 20 млн. руб.; ООО «Сахар-инвест» закупило сахара всего лишь на 9 млн. руб., в то время как в 4 кв. 2008 г. — 561 млн. руб.;

в 1 кв. 2009 г. оборотов по 60 и 62 счету в части предоставления отсрочки платежа по ОАО «Авиа» и ООО «Рит» не проходило, что говорит о возможном прекращении договорных отношений с крупными контрагентами, доля расчетов по которым в 4 кв. 2008 и 1 кв. 2009 составляла около 80% в оборотах кредиторской и дебиторской задолженности по счетам 60 и 62 соответственно;

не предоставлена информация о финансовом положении, деловой репутации и наличия взаимосвязанности с Группой основных контрагентов — ООО «Армит» и ООО «Сириус»;

долговая нагрузка Группы высокая: учитывая отраслевые риски и динамику снижения выручки, с малой вероятностью можно предположить, что в ближайшее время будет увеличение объемов продаж. Долговая нагрузка на Группу во 2 кв. 2009 г. составляет 85 млн. руб. и превышает выручку за 1 кв. 2009 г. в 1,7 раза, что ставит под сомнение своевременное исполнение обязательств перед кредиторами. Прибыли до налогообложения не достаточно для расчетов с кредиторами по кредитам во 2 кв. 2009г. (85 млн. руб. > 3,9 млн. руб.);

финансовое положение непрозрачное (отсутствует консолидация с компанией Группы — ООО «Сахар-биг»).

**Риски проекта критические:**

Транш в размере 80 млн. руб. на Группу требуется на пополнение оборотных средств.

Потребность в кредитных средствах ООО "Сахар-инвест" с учетом действующих кредитов не обоснована - не соответствует потребности в оборотных средствах (максимум 10-15 млн. руб. в квартал).

Потребность в кредитных средствах ООО «Сахар-мил» с учетом действующих кредитов не обоснована — не соответствует потребности в оборотных средствах (максимум 50 млн. руб. в квартал).

Срок транша не обоснован. Кредит в форме КЛЛВ не обоснован. Информация об источниках погашения кредита не предоставлена.

**Риски обеспечения высокие:**

| № | Тип обеспечения                                   | Рыночная стоимость | Залоговый коэф. | Залоговая стоимость | Степень покрытия рисков |
|---|---|--------------------|-----------------|---------------------|-------------------------|
| 1 | оборудование (переливное оборудование для патоки) | 29 158 582,3       | 0,7             | 20 411 007,6        | 20,4/82,2=25 %          |
| 2 | автотранспортные средства (3 шт)                  | 3 955 000,0        | 0,7             | 2 768 500,0         | 4,00%                   |
| 3 | товары в обороте (сахар)                          | 137 500 000,0      | 0,5             | 68 750 000,0        | 83,00%                  |
| 4 | поручительство учредителей                        |                    |                 |                     | 100,00%                 |

Сумма кредита с % на 3 месяца = 80 000 000,00+2 200 000,00= 82 200 000,00 рублей. Обеспечение покрывает на 112 %.

Доля «твердого» залога составляет менее 50 % от суммы кредита (25%). Оборудование является частью производственной линии и может быть оформлено в залог только вместе с последней, так как могут возникнуть трудности при его реализации. Информация об имущественном положении поручителей не предоставлена.

**Выводы и предложения ДКР:**

Консолидированный уровень риска — **критический**. ДКР **возражает** против предоставления кредита, по следующим причинам:

1. Финансовое положение Группы не прозрачно — отсутствует консолидация с аффилированной компанией ООО «Сахар-биг».
2. Наблюдается существенное снижение объемов продаж.
3. Потребность в кредитных средствах не обоснована, информация об источниках погашения не предоставлена.

Риск-менеджер: \_\_\_\_\_

### Приложение к Заключению ДКР

**Структура баланса** — допустима с учетом долгосрочных обязательств. Структура баланса за анализируемый период практически не изменилась. Учитывая, что в деятельности Группы отсутствует фактор сезонности и на протяжении 4 отчетных периодов, за исключением последнего, валюта баланса увеличивалась в результате роста объемов продаж, ДКР считает целесообразным анализировать изменение финансовых показателей за 1 квартал 2009 г., в связи с их резким изменением: валюта баланса Группы за 1 квартал 2009 г. сократилась на 50%, в основном за счет оборотных активов и краткосрочных обязательств, за счет снижения объемов реализации.

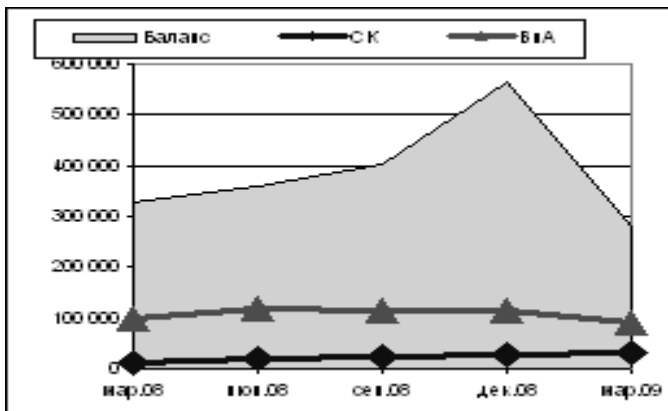
|                             | 31.03.2009 |      | изменения | 30.03.2008 |      |
|-----------------------------|------------|------|-----------|------------|------|
|                             | тыс. руб.  | доля |           | тыс. руб.  | доля |
| <b>Активы</b>               | 279 067    | 100% | 0,9       | 326 229    | 100% |
| Внеоборотные активы         | 91 039     | 33%  | 0,9       | 98 721     | 30%  |
| Оборотные активы            | 188 028    | 67%  | 0,8       | 227 508    | 70%  |
| <b>Пассивы</b>              | 279 067    | 100% | 0,9       | 326 229    | 100% |
| Капитал и резервы           | 31 718     | 11%  | 2,6       | 12 072     | 4%   |
| Долгосрочные обязательства  | 75 041     | 27%  | 2,0       | 37 732     | 12%  |
| Краткосрочные обязательства | 172 308    | 62%  | 0,6       | 276 425    | 85%  |

#### Внеоборотные активы

Внеоборотные активы на 35 % финансируются собственным капиталом и

## Примеры анализа кредитных рисков

полностью состоят из основных средств. Балансодержателем является ООО «Сахар-инвест». Следует отметить, что в балансе не правильно отражены краткосрочные займы на сумму 44 637 млн. руб. в долгосрочных обязательствах, что ведет к не правильному расчету показателей ликвидности.



### Оборотные активы

Оборотные активы предприятия за 1 квартал 2009 г. сократились в 2,4 раза за счет погашения дебиторской задолженности на 77 млн. руб. (ОАО «Авиа») и погашения краткосрочного займа в размере 187,4 млн. руб. (ООО «Прим»). Дебиторская задолженность на 30 % представлена авансами выданными. Основные дебиторы: ООО «Армит» — 20%, ООО «Сахар-бит» — 13%.

### Капитал и долгосрочные обязательства

Собственные средства имеют тенденцию к увеличению за счет нераспределенной прибыли. ЧА на 01.04.09 г. составили 32 млн. руб. Размер долгосрочных обязательств не изменился — 75 041 млн. руб.: 40,4 млн. руб. — кредит в Промбанке, сроком погашения 30.06.09 и 34,6 млн. руб. — лизинговые платежи сроком погашения в 2011 г. Следует отметить, что кредиты сроком погашения 2009 г., должны быть отражены не в долгосрочных обязательствах, а в краткосрочных. Информация о сроках и суммах лизинговых платежей, а также договоры не предоставлены.

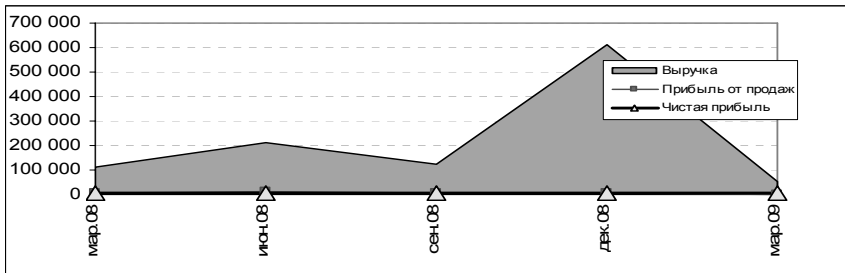
### Краткосрочные обязательства

Краткосрочные обязательства за 1 квартал 2009 г. сократились в 2,7 раза, за счет погашения задолженности на 287 млн. руб. (ООО «Рит»). Краткосрочные обязательства на 70 % или 122 млн. руб. представлены кредиторской задолженностью и на 30 % (49,6 млн. руб.) — краткосрочными кредитами в Мирбанке сроком погашения: 40,3 млн. руб. — 15.05.09г. и 5 млн. руб. —

30.10.09 г. Основные кредиторы: ООО «Сахар-бит» — 17%, ООО «Рит» — 16% и ООО «Сириус» — 12%.

### Выручка и прибыль

|                       | 31.03.2009 |        |      | динамика | 30.03.2008 |        | 2008 ГОД  |        |
|-----------------------|------------|--------|------|----------|------------|--------|-----------|--------|
|                       | тыс. руб.  | рентаб |      |          | тыс. руб.  | рентаб | тыс. руб. | рентаб |
| <b>Выручка</b>        | 50 099     | 100%   | 0,46 |          | 109 108    | 100%   | 1 056 212 | 100%   |
| <b>Приб от продаж</b> | 1 252      | 2%     | 0,18 |          | 7 040      | 6%     | 28 550    | 3%     |
| <b>Чистая прибыль</b> | 3 266      | 7%     | 1,11 |          | 2 943      | 3%     | 14 695    | 1%     |



В 4 кв. 2008 г. наблюдается резкий скачок выручки, который связан с заключением крупной разовой сделки с ОАО «Авиа» на сумму 400 млн. руб., что составляет 80% от поступлений за 4 кв. 2008 г. и 70% — за 1 кв. 2009 г. С учетом вышесказанного, для прогноза поступлений денежных средств и определения долговой нагрузки, среднеквартальную выручку целесообразно принимать на уровне среднеквартальных оборотов за последние 12 месяцев, за минусом поступлений от ОАО «Авиа» и внутригрупповых расчетов: среднеквартальная выручка ООО «Сахар-мил» — 78 млн. руб., ООО «Сахар-инвест» — 34 млн. руб., Группа — 112 млн.руб. Выручка Группы за 1 кв. 09 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года снизилась в 2 раза, за счет уменьшения объемов продаж сахара и патоки. ООО «Сахар-инвест» занимает не менее 60 % доли в выручке Группы. Консолидированный баланс в части формы № 2 составлен неверно: выручку необходимо принимать в размере кредитовых оборотов по счету 62 за минусом НДС и внутригрупповых расчетов, а себестоимость - по дебиту 60 за минусом внутригрупповых расчетов.

### Комментарии к показателям ликвидности и финансовой устойчивости:

Ликвидность Группы серьезно нарушена, фирма не обладает собственным оборотным капиталом. Чистый оборотный капитал отрицательный, что связано с отвлечением краткосрочных пассивов во внеоборотные активы.

### Обороты по счетам в Банках и объем обязательств

|                            | Банк          | Светбанк     | Пробанк       | Кредбанк     | Мирбанк       | Все Банки     |
|----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|---------------|
| Месяц                      | тыс. руб.     | тыс. руб.    | тыс. руб.     | тыс. руб.    | тыс. руб.     | тыс. руб.     |
| июн.08                     | 32 630        | 18 587       | 11 566        | 0            | 0             | 62 783        |
| июл.08                     | 108 347       | 10 968       | 8 280         | 0            | 0             | 127 595       |
| авг.08                     | 21 340        | 8 399        | 13 910        | 0            | 0             | 43 649        |
| сен.08                     | 16 281        | 9 110        | 15 884        | 0            | 0             | 41 275        |
| окт.08                     | 11 995        | 5 534        | 12 752        | 0            | 0             | 30 281        |
| ноя.08                     | 5 242         | 1 898        | 490 681       | 0            | 0             | 497 821       |
| дек.09                     | 8 197         | 7 877        | 22 603        | 0            | 0             | 38 677        |
| янв.09                     | 1 495         | 31           | 9 423         | 0            | 1125          | 12 074        |
| фев.09                     | 1 197         | 0            | 10 131        | 0            | 3085          | 14 413        |
| мар.09                     | 952           | 1            | 10 586        | 66662        | 135           | 78 336        |
| апр.09                     | 1 052         | 1            | 24 525        | 0            | 7086          | 32 664        |
| май.09                     | 6 276         | 0            | 14 235        | 0            | 8123          | 28 634        |
| <b>Среднемес. поступл.</b> | <b>17 917</b> | <b>5 201</b> | <b>53 715</b> | <b>5 555</b> |               | <b>82 387</b> |
| Совокупные поступлен.      | 215 004       | 62 406       | 644 576       | 66 662       |               | 1 008 202     |
| <b>Объем обязательств</b>  | <b>0</b>      | <b>0</b>     | <b>44 637</b> | <b>0</b>     | <b>45 429</b> | <b>90 066</b> |
| Доля оборотов              | 22%           | 6%           | 65%           | 7%           | 0%            | 0%            |

Основные обороты приходятся на ООО «Сахар-инвест» и проходят в Промбанке (65%). Наблюдается снижение поступлений на расчетные счета за последние 3 месяца. Обороты не соответствуют выручке Группы. Справки из банков о текущей ссудной задолженности и картотеки № 2 не предоставлены.

### Долговые обязательства

|  | на последн. отчетную дату |            |              | аналог период предыд. года |            |
|--|---------------------------|------------|--------------|----------------------------|------------|
|  | 31.03.2009                |            |              | 30.03.2008                 |            |
|  | тыс. руб.                 | % Активов  | изменение    | тыс. руб.                  | % Активов  |
| Краткосрочные заемные средства                                     | 49 667                    | 18%        | -30 731      | 80 398                     | 25%        |
| Долгосрочные заемные средства                                      | 40 399                    | 14%        | 40 399       | 0                          | 0%         |
| Прочие долгосрочные обязательства (лизинг)                         | 34 642                    | 12%        | -3 090       | 37 732                     | 12%        |
| <b>ИТОГО заемные средства</b>                                      | <b>124 708</b>            | <b>45%</b> | <b>6 578</b> | <b>118 130</b>             | <b>36%</b> |
| Чистый фин. долг (ЗС - ДС - КФВ)                                   | 117 647                   | 42%        | 480          | 117 167                    | 36%        |
| поправочный коэффициент  | 4,0                       |            | 0            | 4,0                        |            |
| Среднеквартальная прибыль до налогообложения (за последних 4 о.п.) | 3 878,0                   |            |              | 3 127,0                    |            |
| Прибыль до налогообложения за последних 4 о.п. - % к уплате        | 15 512                    |            | 3 004        | 12 508                     |            |
| Годовая выручка (за послед. 4 о.п.)                                | 902 953,0                 |            |              |                            |            |
| Среднеквартальная выручка (за                                      | 225 738,3                 |            |              |                            |            |

|                           |   |  |  |  |  |
|---------------------------|---|--|--|--|--|
| послед. 4 о.п.)           |   |  |  |  |  |
| Дополнительные показатели | стр.120+130+среднее значение 210,213,214,215 = 569 млн.руб.   |  |  |  |  |
| Комментарии               | При расчете долговой нагрузки, целесообразно принять среднеквартальную выручку на уровне 112 млн.руб. (за минусом разовых сделок и внутригрупповых расчетов). |  |  |  |  |

### Долговая нагрузка Группы:

Общий долг/Валюта баланса =  $125/279 = 45\%$  (не превышает 60%)

Общий долг/Среднеквартальная выручка =  $125 / 112 = 1,12$  (не превышает 2)

Долг во 2кв09/Среднеквартальная Пдн -  $44,6+40,4/3,9 = 21,7$  (существенно превышает Пдн)

Общий долг/доп. показатель =  $125 / 569 = 0,21$  (не превышает доп. показатель)

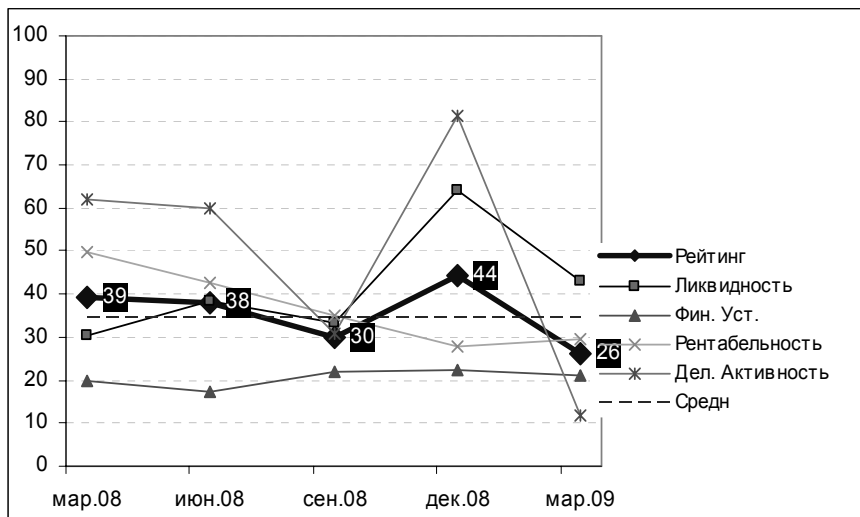
ДКР оценивает долговую нагрузку как Заемщика, так и Группы в целом как высокую по следующей причине: выручка Группы за 1 кв. 2009 г. составила 50 млн. руб. Учитывая отраслевые риски и динамику снижения выручки, с малой вероятностью можно предположить, что в ближайшее время будет увеличение объемов продаж. Долговая нагрузка на Группу во 2 кв. 09 г. составляет 85 млн. руб. и превышает выручку за 1 кв. 09 г. в 1,7 раза, что ставит под сомнение своевременное исполнение обязательств заемщиков перед кредиторами. Прибыли до налогообложения недостаточно для своевременного обслуживания кредита.

### Прочие показатели финансового состояния

| Показатели оборачиваемости                 | 30.03.2008 | 31.03.2009 | Тренд | Показатели оборачиваемости улучшились за счет полного погашения задолженности по разовым сделкам, а так же за счет уменьшением объемов продаж. |
|--|------------|------------|-------|--|
| Оборачиваемость запасов                    | 80         | 183        | -     |  |
| Оборачиваемость дебиторской задолженности  | 101        | 142        | -     |  |
| Оборачиваемость кредиторской задолженности | 175        | 226        | -     |  |

### Рейтинг финансового состояния

## Примеры анализа кредитных рисков



Рейтинг финансового положения Группы ухудшился за счет снижения объемов продаж сахара и патоки.

## Глава 6. Итоги и выводы

*Финансовый кризис 2008–2009 года наглядно продемонстрировал недостатки кредитного процесса и системы управления кредитными рисками, которые привели к возникновению проблемной задолженности. Осталось обобщить и проанализировать полученный горький опыт и извлечь уроки, которые в будущем помогут предотвратить возможные проблемы.*

### 6.1. Ошибки, которые не должны повториться

#### Причины возникновения просроченной задолженности

Негативные процессы в экономике вызвали падение спроса во всех отраслях и явились первопричиной роста объемов просроченной задолженности. И, несмотря на то, что по данным ЦБ РФ просрочка в 2009 году совсем невелика, истинные масштабы проблемы превышают официальную статистику. Имеющиеся проблемы придется решать в любом случае, а для недопущения их в будущем надо пересмотреть подходы к качеству оценки кредитных рисков.

Для большинства банков характерны недостаточный уровень качества анализа и оценки кредитных рисков по следующим причинам:

- недостаточность методического и практического опыта в области анализа кредитного риска;

- безынициативность банков в разработке усовершенствованных подходов к оценке рисков, рекомендуемых Базельским соглашением;

- отсутствие методик анализа кредитного риска, определяющих конкретный уровень риска в суммарном или процентом выражении, за исключением математических моделей;

- высокое влияние субъективного мнения риск-менеджера при анализе рисков в связи с отсутствием единого подхода к его оценке;

- отсутствие внутренних нормативных документов, четко регламентирующих порядок и методы анализа, контроля и снижения рисков;

- отсутствие новых апробированных методик анализа рисков;

- отсутствие анализа адекватности используемой банками методики оценки кредитного риска;

- низкая квалификация риск-менеджеров.

## Типичные ошибки

Можно отметить следующие основные ошибки, выявленные в процессе работы с проблемной и просроченной задолженностью:

- предоставление кредитов без оценки последствий реализации негативного сценария (дефолт клиента);
- недостаточный анализ источников погашения;
- слабая залоговая позиция банка;
- недостаточный контроль над соблюдением заемщиком условий кредитной документации;
- отсутствие контроля за фактической деятельностью заемщика.

Рассмотрим подробнее все эти ошибки.

### **1. Предоставление кредитов без оценки последствий реализации негативного сценария — дефолта заемщика**

#### ***Отсутствие стресс-анализа финансового состояния клиента***

Не проводился «анализ чувствительности» деятельности заемщика к тем или иным негативным факторам, иначе говоря, пессимистический сценарий развития бизнеса заемщика (изменение доходности от основной деятельности в течение периода кредитования в результате снижения цены и объемов производства, а также в результате изменения определенных факторов риска, которым наиболее подвержена деятельность организации).

#### ***Отсутствие анализа тенденций развития бизнеса клиента***

При оценке финансового положения заемщика не принимались во внимание уже имеющиеся негативные тенденции развития бизнеса; не применялось историческое моделирование.

#### ***Слишком лояльное отношение к клиентам***

Высокая конкуренция на банковском рынке привела к выработке максимально лояльного отношения к клиентам, в результате чего были допущены следующие ошибки:

- принятие в качестве обеспечения низколиквидного залога и предоставление беззалоговых ссуд, в т.ч. при наличии негативных тенденций развития бизнеса организации;
- недооценка кредитных рисков;
- неправильное структурирование кредитного продукта (неадекватный анализ потребностей и возможностей заемщика);
- некачественная подготовка кредитной документации, вызванная спешкой и шантажом со стороны клиента о переходе в другой банк (в част-

ности, проводился недостаточный анализ правовых рисков: допускались регистрация договоров ипотеки без нотариата, предоставление кредита до регистрации договора ипотеки или заключения договора залога и т.д.; в кредитной документации отсутствовали условия о повышении процентной ставки при наступлении определенных условий или применении штрафных санкций за невыполнение клиентом существенных условий кредитного договора; кредитная документация подписывалась задним числом; прочее).

### ***Переоценка возможностей клиента***

В «гонке» за крупным и известным заемщиком недооценивался кредитный риск, т.к. считалось, что при принятии решения о прекращении работы с клиентом крупный заемщик с известным именем всегда сможет перекредитоваться в другом банке даже при наличии высокой долговой нагрузки.

## **2. Недостаточный анализ источников погашения**

При анализе источников погашения недостаточное внимание уделялось анализу прогноза денежного потока, оценке его полноты, проработанности и достоверности, а также его достаточности и обоснованности для своевременного исполнения заемщиком своих обязательств перед банком. Зачастую банк принимал формальную отписку и не учитывал ряд факторов, таких как:

наличие сезонности и специфики деятельности заемщика (не сопоставлялись сроки и суммы погашения кредита с несезонными/«застойными» месяцами и производственным циклом);

платежеспособность и деловая репутация основных покупателей/заказчиков, а также достоверность предоставленных в банк договоров;

разовость сделки (в расчет планируемой выручки на период кредитования принимались доходы по разовым сделкам);

правильность и адекватность составления прогноза движения денежных средств и плана доходов и расходов;

наличие графиков поставок и расчетов, зафиксированных в договоре поставки/реализации продукции (не сопоставлялись сроки поступления/расходования денежных средств с данными прогнозного денежного потока).

## **3. Слабая залоговая позиция банка**

### ***Недостаточность залогового обеспечения***

низкая доля «твердого» (недвижимость и оборудование) залога в общей залоговой массе;

утрата залога по причине отсутствия контроля (мониторинг проводился формально и некачественно — залог не идентифицировался), подделки первичных документов (счета 01, 40, 41, 43), наличия двойного залога.

***Неадекватная оценка рыночной и залоговой стоимости обеспечения***

завышение рыночной стоимости залога оценочной компанией;

непрофессиональная оценка предмета залога залоговой службой банка;

отсутствие моделей определения дисконта, адекватных рыночной ситуации, а также их контроль;

несвоевременная переоценка и страхование предмета залога;

целенаправленное завышение банками рыночной стоимости объекта залога в целях снижения резерва на возможные потери по ссудам.

***Высокие юридические (правовые) риски***

некачественная юридическая экспертиза;

фальсификация правоустанавливающих документов на залог.

**4. Недостаточный контроль над соблюдением заемщиком условий кредитной документации**

***Контроль целевого использования кредита***

Не проводился качественный анализ того, на какие цели клиент фактически использовал кредитные ресурсы, в т.ч. предоставленные другими банками. В результате не были своевременно выявлены:

эффект скрытых потерь: схемы вывода денег из бизнеса на инвестиционные цели и на поддержание текущей деятельности аффилированных компаний, а также в целях мошеннических операций;

аффилированные лица.

***Контроль за выполнением заемщиком условий кредитного договора***

не были своевременно подписаны соглашения на безакцептное списание средств с расчетных счетов в других банках;

не выявлены своевременно причины невыполнения условия по поддержанию оборотов;

не подписаны договоры поручительств с собственниками бизнеса;

не анализировались причины и не применялись санкции за превышение заемщиком установленной нормы долговой нагрузки;

не были своевременно выявлены нарушения заемщиком иных условий кредитной документации, в результате чего произошла недооценка рисков.

### ***Контроль за фактической деятельностью заемщика и состоянием залога***

Ввиду дефицита времени и концентрации на новых выдачах для достижения финансового результата (ни для кого не секрет — надо было выполнять план и наращивать кредитные портфели в условиях высокой конкуренции), анализ проводился формально, исключительно для целей исполнения нормативов ЦБ РФ в части формирования резервов, но не для выявления проблемной задолженности на ранней стадии. В частности:

выезд к клиенту осуществлялся редко, как правило, по мере необходимости (осмотр залога проводился или перед аудиторской проверкой, или при его замене, и т.д.);

не проводился анализ управленческой отчетности заемщика;

отсутствовал контроль за переводом деятельности на другую компанию, изменениями месторасположения заемщика и его производственных/торговых площадей или фактами приостановления деятельности.

### ***Неправильное структурирование продукта — некачественный анализ потребностей и возможностей заемщика***

несоответствие цели кредита его структуре (например, предоставление краткосрочных кредитов на инвестиционные цели или предоставление кредитной линии с лимитом выдачи на цели пополнения оборотных средств).

некорректная оценка адекватности суммы и срока кредита (определялись скорее исходя из пожеланий клиента, нежели из его реальных потребностей).

предлагаемый клиенту вариант не соответствовал возможностям клиента. Кредитный продукт имел такие параметры (вид, срок, сумма), при которых заемщик не имел возможности самостоятельно и своевременно погасить обязательства за счет своей основной деятельности. Не проводился качественный анализ кредитного портфеля на основании кредитных договоров и договоров залога, заключенных с другими банками, в результате чего неправильно оценивалась долговая нагрузка клиента.

## **6.2. Предложения по оптимизации системы управления рисками**

### ***Оптимизация кредитного процесса:***

структурирование сделки исходя из потребностей и возможностей заемщика;

разработку методики расчета лимита кредитования на одного заемщика или Группу взаимосвязанных заемщиков;

определение финансового состояния заемщика с учетом тенденций развития его бизнеса, с применением исторического моделирования, выработки профессионального суждения (с учетом дополнительных показателей финансового состояния, не включенных при расчете рейтинга внутренними методиками банка).

### ***Усовершенствование системы управления кредитными рисками***

утверждение порядка анализа риска;

разработка способов снижения риска;

повышение квалификации риск-менеджеров.

## **6.2.1. Оптимизация кредитного процесса**

### **Потребности заемщика**

Необходимо понимать, на какие конкретные цели запрашивается кредит и в связи с чем возникла потребность в привлечении кредитных средств (в т.ч. в целях избежания мошеннических операций со стороны заемщика и нивелирования эффекта скрытых потерь). Для каждого проекта должны быть обоснованы:

причины возникновения потребности клиента в кредитных ресурсах (почему до этого не требовались, а сейчас нужны);

цель кредитования (на текущую деятельность, инвестиционные цели, реструктуризацию, перекредитование и т.д.);

сумма, срок кредитования другие параметры сделки (наличие/отсутствие графика погашения, траншей, условия о досрочном расторжении и т.д.).

### **Возможности заемщика**

Для оценки возможностей клиента должным образом обслуживать кредит необходимо проводить качественный анализ источников погашения кредита и оценивать реальную долговую нагрузку заемщика. Необходимо изначально выстраивать денежный поток таким образом, чтобы клиент имел возможность надлежащим образом осуществлять погашение кредита:

без реструктуризации кредитного продукта;

без рефинансирования со стороны третьих лиц;

без существенного ущерба для своей текущей деятельности.

***Для выполнения вышеуказанной задачи необходимо проанализировать:***

Контрактную базу в части:

переходящего остатка по оплате уже отгруженной продукции/оказанных услуг на период кредитования,  
доли постоянных покупателей/заказчиков в общем объеме договорной базы клиента,  
доли рамочных договоров в общей договорной базе клиента,  
суммы сделок по договорам, находящихся в стадии подписания.

Прогноз денежных потоков, предоставленный заемщиком, на предмет:  
достаточности (есть ли прибыль для погашения рассматриваемого кредита с учетом уже имеющихся кредитов и займов);  
реалистичности с точки зрения доходов и расходов (есть ли необоснованное увеличение/снижение выручки и затрат; включены ли в состав расходов выплаты по испрашиваемому кредиту, и т.д.);  
сопоставимости с денежными потоками предшествующих периодов;  
полноты (в прогнозе должны быть заполнены все графы и строки; учтены затраты и доходы по всем видам деятельности - операционной, инвестиционной и финансовой);  
чувствительности к рискам и «запаса прочности».

Кредитный портфель в части:

достаточности чистых денежных потоков/чистой прибыли для погашения кредитов в соответствии с установленными графиками погашения и траншами действующих кредитов;  
выполнения заемщиком условий действующих кредитных договоров;  
наличия забалансовых обязательств (поручительства, лизинг и т.д.).

### **Оценка финансового положения заемщика**

Рейтинг финансового состояния заемщика необходимо снижать при наличии негативных тенденций развития бизнеса и высокой чувствительности проекта к выявленным факторам риска. Также целесообразно снижать рейтинг финансового положения при наличии дополнительных негативных показателей, указанных в Главе 2, которые не учитываются при расчете рейтинга финансового положения организации.

### **6.2.2. Усовершенствование системы управления кредитным риском**

Выявление ошибок не только кредитного подразделения, но и подразделения рисков, с целью их устранения.

Мотивирование банком специалистов по оценке рисков к разработке и апробации новых методик анализа кредитного риска.

Определение степени риска в процентах от величины ссуды или при помощи иного количественного показателя, а не путем простого ввода терминологии: умеренный, повышенный, высокий, критический.

Сокращение объема заключения риск-менеджера путем исключения описательной части, которая присутствует в заключении кредитного подразделения (в заключении должны быть только выводы с перечислением факторов риска).

В процессе анализа рисков необходимо использовать первичную документацию и возможность прямого общения с экономическим отделом и (или) бухгалтерией заемщика, чтобы исключить фактор «испорченного телефона».

Ужесточение контроля за кредитным риском, в т.ч.:

при мониторинге финансового состояния заемщика объем информации, оцениваемой в рамках мониторинга, не может быть меньше объема информации, используемой для принятия решения о первой сделке (ситуацию с заемщиком необходимо понимать одинаково хорошо на всем периоде работы с ним);

при мониторинге фактической деятельности заемщика целесообразно разработать отчетные формы, подтверждающие систематический выезд к клиенту, а также включить в процесс мониторинга СЭБ и ЮО. Отчет должен включать в себя следующую информацию: подтверждение достоверности имеющихся в банке адресов местонахождения заемщика и его торговых/производственных площадей; состояние производственных/складских/офисных помещений; краткое описание торгового/производственного процесса, и т.д.;

при мониторинге состояния залога необходимо проверять адекватность текущей рыночной стоимости и отклонение ее от первоначальной, осуществлять своевременный выезд представителей банка на место хранения предмета залога и постоянный анализ изменения рисков обеспечения;

при мониторинге исполнения заемщиком условий кредитной документации необходимо выявлять причины невыполнения организацией своих обязательств и предлагать способы нивелирования рисков при их наличии;

постоянно проводить мониторинг исполнения решений и мероприятий, утвержденных кредитным комитетом банка, в т.ч. предложенных риск-менеджером.

## Повышение квалификации риск-менеджеров

Необходимо на постоянной основе:

проводить аттестацию риск-менеджеров на знание и правильное применение положений нормативной базы банка и соответствующего законодательства;

стимулировать риск-менеджеров к активному участию в профессиональных конференциях и семинарах;

мотивировать риск-менеджеров к разработке и апробации новых методик по анализу риска, а также к повышению своей квалификации. Например, путем увеличения оплаты труда той категории специалистов, у которых помимо высшего экономического образования есть дополнительные образования по профилю: юриспруденция, финансовый риск-менеджмент, курсы по составлению МСФО, повышение квалификации по вопросам налогообложения и управленческого учета и т.д.

## Заключение

Как уже отмечалось в самом начале, финансовый кризис наглядно продемонстрировал недостатки кредитного процесса и системы управления кредитными рисками, что привело к появлению большого количества проблемных активов и высокой доле просроченной задолженности в кредитном портфеле банков. Именно поэтому в настоящий момент многие банки пересматривают свои подходы к управлению кредитным процессом на всех этапах. Оптимизация кредитного процесса — залог формирования качественного кредитного портфеля. Но, к сожалению, в банковской системе намного сильнее выражены недостатки в системе управления рисками. Учитывая, что многим риск-менеджерам предоставили право вето, можно сделать следующий вывод: *До тех пор, пока банками не будут разработаны адекватные методики анализа кредитного риска, решения будут и дальше приниматься с изрядной долей субъективизма. Необходимо максимально исключить влияние субъективного мнения риск-менеджера при оценке степени кредитного риска, которую предпочтительно определять конкретными количественными и (или) качественными показателями.*

## Таблица к Главе 2

**Сводная таблица факторов кредитного риска**

| <b>Вид Кредитного риска</b>  | <b>Негативные факторы</b>  |
|------------------------------|--|
| <i><b>Страновой риск</b></i> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Гражданские волнения и беспорядки (война, революция, национализация).</li> <li>• Нестабильность политического режима.</li> <li>• Криминогенность и коррупция в экономике.</li> <li>• Нестабильность налоговой, судебной и банковской системы.</li> <li>• «Размытый» характер собственности и отсутствие механизма контроля собственников (в том числе и государства) за финансовыми потоками, которые приводят к тому, что инвестиционные ресурсы расхищаются управляющими и вывозятся за рубеж.</li> <li>• Снижение рентабельности основных доходобразующих отраслей в стране.</li> <li>• Высокий уровень и (или) темп роста инфляции.</li> <li>• Нестабильность и (или) девальвация курса национальной валюты.</li> <li>• Высокий уровень и (или) тенденция роста внешнего долга и (или) плохое качество его обслуживания.</li> <li>• Низкие показатели и (или) тенденция снижения ВВП, среднедушевого дохода, прожиточного минимума и покупательной способности населения.</li> <li>• Высокий уровень и (или) тенденция роста безработицы.</li> <li>• Отрицательная динамика платежного баланса и (или) увеличение дефицита бюджета.</li> <li>• Снижение объемов промышленного производства, розничных продаж, потребительского кредитования.</li> <li>• Отток капитала из страны.</li> <li>• Снижение размера золотовалютных резервов.</li> <li>• Объем валютных резервов национального банка меньше суммы трехмесячного импорта страны.</li> </ul> |

|                                 |  |
|---------------------------------|--|
| <p><b>Региональный риск</b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Принципы работы представительных и исполнительных органов местного самоуправления имеют серьезные недостатки.</li> <li>• Основные государственные и экономические институты не в полной мере содействуют развитию бизнеса, а также достижению экономической и социальной стабильности в регионе.</li> <li>• Высокий лоббизм в структуре политической системы.</li> <li>• Существует высокая вероятность политических конфликтов, смены власти, изменения политического курса.</li> <li>• Высокий уровень преступности и (или) безработицы, который приводит к увеличению недовольства населения властными структурами.</li> <li>• Большая доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума или снижение доходов населения.</li> <li>• Плохая демографическая ситуация в регионе.</li> <li>• Высокий уровень и (или) темп роста инфляции.</li> <li>• Превышение темпа роста цен над доходами населения.</li> <li>• Плохие региональные условия хозяйствования, в т.ч. нехватка трудовых и природных ресурсов.</li> <li>• Высокая доля теневого сектора в экономике.</li> <li>• Неразвитая инфраструктура (нехватка морских портов, аэропортов, железных дорог, автомагистралей, таможенных терминалов и пограничных пунктов).</li> <li>• Низкая доля региональных налогов в общей структуре доходов региона (дотационный регион).</li> <li>• Высокая доля убыточных и (или) нерентабельных отраслей в общем объеме рынка.</li> <li>• Низкая доля собственных средств банков к ВРП.</li> <li>• Низкая доля кредитов реальному сектору экономики к ВРП.</li> <li>• Низкий индекс развития сберегательного дела (ИРСД).</li> <li>• Снижение объемов производства, строительства жилья, розничной торговли или инвестиций.</li> <li>• Низкий международный рейтинг.</li> </ul> |
|---------------------------------|--|

|                        |   |
|------------------------|---|
|                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Неудовлетворительные экономические показатели региона:</li> <li>- низкий ВРП;</li> <li>- низкий среднедушевой доход;</li> <li>- низкий прожиточный минимум;</li> <li>- дефицитный бюджет или плохое качество его исполнения;</li> <li>- высокая долговая нагрузка;</li> <li>- наличие просроченной задолженности;</li> <li>- низкая доля собственных доходов к общим доходам региона;</li> <li>- дисбаланс финансов региона и прочие показатели.</li> </ul>  |
| <b>Отраслевой риск</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Высокая конкуренция в отрасли.</li> <li>• Наличие монополии на рынке (в случае, если заемщик не является монополистом).</li> <li>• Наличие большого количества товаров- заменителей (субститутов) и (или) быстрый рост их продаж на протяжении всего периода деятельности заемщика.</li> <li>• Низкая рентабельность продаж отрасли.</li> <li>• Падение объемов сбыта продукции.</li> <li>• Быстрые технологические изменения в отрасли, которые могут привести к увеличению затрат на производство, в т.ч. связанных с улучшением качества продукции.</li> <li>• Низкая покупательная способность контрагентов.</li> <li>• Низкие барьеры «входа» на рынок - небольшой размер капитала, необходимый для начала нового бизнеса в индустрии, или отсутствие требований к наличию разрешительной документации на осуществление деятельности; государственная политика направлена на поддержание новых конкурентов.</li> <li>• Высокие барьеры «выхода» с рынка - небольшое количество потенциальных покупателей бизнеса из-за высокой цены, высокой конкуренции, низкой рентабельности отрасли и прочих факторов;</li> <li>• Необходимость лицензирования или получения большого количества разрешительной документации на осуществление деятельности в период кре-</li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <p>дитования.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Повышенная налоговая нагрузка на отрасль.</li> <li>• Существенное влияние государственных органов на развитие отрасли – поддержка иностранного производителя; увеличение экспортных пошлин; эмбарго; ужесточение правил получения разрешительной документации на осуществление деятельности и лицензирование; наличие квот и т.д.</li> <li>• Низкий спрос на продукцию, производимую заемщиком.</li> <li>• Цены заемщика существенно выше цен конкурентов (при отсутствии существенных различий в продукте) и (или) конкуренты имеют большие преимущества, которые заемщик не может предложить.</li> <li>• Нехватка трудовых ресурсов в отрасли.</li> <li>• Высокие издержки переориентации заемщика (анализируются при наличии таких отраслевых рисков, как снижение рентабельности отрасли, ужесточение правил получения разрешительной документации и т.д.).</li> <li>• Наличие излишних производственных мощностей в отрасли, что приводит к падению цен и прибыли.</li> <li>• Зависимость от покупателей/поставщиков: <ul style="list-style-type: none"> <li>- количество покупателей/поставщиков в отрасли недостаточно относительно количества фирм-продавцов/заказчиков;</li> <li>- низкие издержки покупателей/поставщиков при смене контрагента (месторасположение покупателей/поставщиков привлекательно для иных участников, покупателю/поставщику не составит труда найти нового контрагента на тех же условиях поставки товара/оказания услуг, как у заемщика; издержки от потери одного покупателя/поставщика могут компенсироваться другим);</li> <li>- покупатель в рамках отрасли может сам перейти к выпуску продукта, производимого поставщиком;</li> <li>- заемщик продает продукцию покупателю дороже, чем конкуренты, или покупает сырье/товар у поставщика дороже, чем у других участников рынка.</li> </ul> </li> </ul> |
|--|---|

|                             |   |
|-----------------------------|---|
|                             | <p>ка;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- вероятность перехода покупателя на продукт-заменитель очень большая</li> <li>• На период кредитования не распределены квоты на импорт / экспорт продукции, на добычу водных биологических ресурсов и т.д., при наличии таких.</li> </ul>  |
| <b><i>Риски клиента</i></b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Срок фактической деятельности вновь созданной компании менее 6 месяцев.</li> <li>• Отсутствует информация о сроке фактической деятельности заемщика.</li> <li>• Причины реорганизации или предыдущей продажи компании неизвестны.</li> <li>• Не предоставлена информация о реальном (ых) собственнике(ах) бизнеса.</li> <li>• У собственников бизнеса отсутствует опыт работы в данной отрасли.</li> <li>• Учредители / акционеры / реальные собственники бизнеса являются иностранными организациями/гражданами.</li> <li>• У руководителей подразделений отсутствует соответствующее образование или они работают не по профилю (особое внимание стоит обратить на организации, которые работают в промышленности или занимаются научно-исследовательской деятельностью).</li> <li>• Нет четкого стратегического направления развития компании или имеется информация о плохо зарекомендовавшей себя стратегии заемщика - осуществлении организацией рискованной инвестиционной и рыночной политики, с высоким уровнем операционного риска и т.д.</li> <li>• Прекращение деятельности, для которой предоставлялся банковский продукт в другом банке.</li> <li>• Заемщик осуществляет деятельность через «операционные» оффшорные компании или в них зарегистрированы учредители и акционеры</li> <li>• Нежелательные для банка изменения в составе собственников либо высшего менеджмента заемщика.</li> </ul> |

|  |   |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• В деятельности заемщика происходит частая смена собственников, директора и главного бухгалтера;</li> <li>• Заемщик не была предоставлена информация о наличии/отсутствии аффилированных лиц, которые выявлены в ходе анализа проекта.</li> <li>• Выявлено осуществление заемщиком действий, направленных на существенное ухудшение условий труда персонала: снижение или нерегулярная выплата заработной платы; сокращение персонала и т.д.</li> <li>• Не предоставлена информация о последней камеральной налоговой проверке.</li> <li>• Не предоставлена информация о последней обязательной годовой аудиторской проверке акционерного общества.</li> <li>• Торговая марка клиента неизвестна на рынке.</li> <li>• Получена информация о плохом качестве обслуживания клиентов заемщика и (или) о плохой репутации товаров компании.</li> <li>• Получена информация о том, что заемщик нарушал/нарушает Федеральный закон № 115-ФЗ о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем.</li> <li>• Получена информация о мошеннических операциях собственников / руководителей и сотрудников организации, например, выявлен факт предоставления недостоверной информации в банк о паспортных данных собственников (учредителей и акционеров), юридическом адресе организации, финансовой отчетности, правоустанавливающих документах на залог и т.д.</li> <li>• Выявлены факты невыполнения заемщиком обязательств перед другими кредитными организациями и третьими лицами, в т.ч. наличие просроченной задолженности перед федеральным бюджетом, внебюджетными фондами.</li> <li>• Наличие плохой кредитной истории собственников бизнеса (физических лиц).</li> <li>• Предъявлены претензии к заемщику со стороны третьих лиц (в том числе по задолженности перед</li> </ul> |
|--|---|

|  |   |
|--|---|
|  | <p>бюджетом), которые могут повлечь взыскание с него денежных сумм, либо обращение взыскания на имущество в объемах, способных затруднить исполнение заемщиком обязательств перед банком.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Принято решение о реорганизации либо ликвидации заемщика, возбуждено исполнительное производство либо дело о банкротстве заемщика.</li> <li>• Получена информация об участии Заемщика (его учредителей и/или руководителей) в совершении противоправных (преступных) деяний, либо о его связях с криминальными структурами.</li> <li>• Ожидаются судебные разбирательства с высоким риском банкротства, лишения лицензии и прочими последствиями, которые могут привести к значительным убыткам заемщика.</li> <li>• Наличие просроченной задолженности перед работниками по заработной плате, наличие картотеки № 2.</li> <li>• Не предоставлена информация из коммерческих банков об отсутствии просроченной задолженности и картотеки № 2.</li> <li>• Заемщик часто открывает/закрывает счета в коммерческих банках.</li> <li>• Выявлена информация о несоблюдении организацией (аффилированными лицами кредитной организации, дочерними и зависимыми организациями, реальными владельцами организации) законодательства Российской Федерации, положений учредительных документов, обычаев делового оборота, принципов профессиональной этики, неисполнение договорных обязательств перед кредиторами и иными контрагентами.</li> <li>• Опубликована негативная информация о компании или ее служащих, учредителях (участниках), членах органов управления, аффилированных лицах, дочерних и зависимых организациях в средствах массовой информации, желательна подтвержденная службой экономической безопасности банка.</li> <li>• Негативная информация со стороны юридической</li> </ul> |
|--|---|

|                              |  |
|------------------------------|--|
|                              | службы (по правоустанавливающим документам организации) и службы экономической безопасности (по деловой репутации заемщика).   |
| <b>Производственный риск</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Неполная загрузка производственных мощностей на фоне увеличения постоянных затрат / себестоимости или снижения выручки (первым признаком неполной загрузки мощностей является превышение пассивной части ОПФ над активной).</li> <li>• Перегрузка производственных мощностей, которая может привести к неисправности (поломкам) ОПФ.</li> <li>• Выход из строя значимого для производственного процесса оборудования.</li> <li>• Часть оборудования, входящего в производственную линию, не является собственностью заемщика.</li> <li>• ОПФ и производственные здания, в которых они расположены, не являются собственностью заемщика и принадлежат ему на праве аренды (если договором аренды предусмотрено право арендодателя на одностороннее расторжение договора).</li> <li>• ОПФ находится в старых зданиях, требующих капитального ремонта.</li> <li>• Отсутствует охрана и (или) имеется низкий уровень пожарной безопасности в торговых, складских и производственных помещениях.</li> <li>• Выявлено выбытие ОПФ, непосредственно участвующих в производственном процессе.</li> <li>• Высокий износ основных производственных фондов (более 70%).</li> <li>• Высокая доля устаревших ОПФ в их общем объеме (более 50%).</li> <li>• Заемщик использует в своей деятельности уникальное/технически сложное оборудование, которое требует особых условий эксплуатации, хранения и ремонта.</li> <li>• Высокая доля производственного брака в общем объеме выпускаемой продукции.</li> <li>• Резкое увеличение фондоемкости и потребности в фондах, что говорит о снижении объемов продаж, ухудшении загрузки оборудования, росте</li> </ul> |

|                       |   |
|-----------------------|---|
|                       | <p>стоимости оборудования или резком снижении фондоемкости, что ведет к риску наличия излишнего или недозагруженного оборудования, что, в свою очередь, вызывает рост себестоимости в части постоянных затрат и снижение прибыли.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Снижение фондоотдачи.</li> </ul>   |
| <b>Платежный риск</b> | <p><b>Неудовлетворительное финансовое положение заемщика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Неудовлетворительная ликвидность (например, общая ликвидность <math>&lt; 1</math>, текущая ликвидность <math>&lt; 2</math>).</li> <li>• Низкая рентабельность (<math>&lt; 10\%</math>) и (или) оптимизация прибыли за счет налоговых схем.</li> <li>• Низкая финансовая устойчивость (например, коэффициент независимости <math>&lt; 40\%</math>, коэффициент обеспеченности запасов <math>&lt; 60\%</math>).</li> <li>• Низкая деловая активность (например, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности не соответствуют условиям договорной базы).</li> <li>• Выявлена значительная доля запасов в оборотном капитале на фоне снижения выручки.</li> <li>• Не выполняется следующее условие: <math>T \text{ пр (Прибыль от продаж)} &gt; T \text{ пр (Выручки от продаж)} &gt; T \text{ пр (Общих расходов по обычным видам деятельности)}</math>.</li> <li>• Объем кредитов и займов меньше объемов производственных запасов и готовой продукции.</li> <li>• <math>\text{Оборотные активы} &lt; (2 * \text{собственные средства} - \text{внеоборотные активы})</math>.</li> <li>• Наличие необоснованного чистого и (или) непокрытого убытка.</li> <li>• Низкий коэффициент капитализации (чистая прибыль не реинвестируется в бизнес).</li> <li>• Отрицательный эффект финансового рычага.</li> <li>• Дебиторская задолженность <math>&gt; 40\%</math> от валюты баланса или имеет высокую долю в структуре оборотных средств, что показывает низкую мобильность имущества организации и свидетельствует о недостаточном качестве управления дебиторской задолженностью.</li> </ul> |

- Дебиторская задолженность необоснованно превышает кредиторскую задолженность (например, более 50%).
- Существенное сокращение объемов продаж за последний отчетный период (например, уменьшение торговой выручки за последний отчетный период более чем на 15-25%; уменьшение торговой выручки по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).
- Увеличение выручки происходит не за счет объемов продаж, а за счет увеличения торговой наценки.
- Чистые среднемесячные обороты по расчетному счету не соответствуют среднемесячной выручке (без НДС) за последние 4 отчетных периода (как правило, если обороты существенно ниже выручки – это признак наличия взаимозачетов, расчетных счетов, не известных банку, если выше – это признаки переброски денежных средств с одного счета на другой, наличия аффилированных компаний и т.д.).

#### **Негативные тенденции развития бизнеса заемщика**

- Тенденция снижения показателей ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности, рентабельности и иных показателей.
- Снижение чистых активов за последний отчетный период более чем на 25% по сравнению со среднеквартальной величиной предыдущих трех/ четырех отчетных периодов.
- Увеличение показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности без изменения платежной политики организации.
- Темп роста активов организации, в т.ч. дебиторской и кредиторской задолженности, превышает темп роста выручки, что показывает снижение производительности активов.
- Темп роста дебиторской задолженности превышает темп роста кредиторской задолженности.
- Наблюдается существенный и (или) резкий рост /

|  |  |
|--|--|
|  | <p>снижение дебиторской и кредиторской задолженности, не пропорциональный росту/снижению других статей баланса (сравнивается показатель последнего квартала со средним значением за четыре предыдущих).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Рост товарных остатков на складе, не связанный с сезонной деятельностью и спецификой работы заемщика, что может являться признаком затоваривания складов из-за снижения спроса или нерациональной товарно-закупочной политики компании.</li> <li>• Необоснованное снижение внеоборотных активов, что может свидетельствовать о выводе активов и (или) прекращении деятельности заемщика в ближайшем будущем.</li> <li>• Наблюдается тенденция уменьшения торговой выручки на протяжении более чем 2 отчетных периодов.</li> <li>• На протяжении более трех последних месяцев происходит снижение оборотов по расчетным счетам.</li> <li>• Происходит увеличение доли себестоимости в выручке.</li> <li>• Темп прироста себестоимости выше темпа прироста выручки.</li> <li>• Темп прироста затрат (себестоимость, коммерческие расходы, сырье, готовая продукция и т.д.) к темпу прироста выручки <math>&gt; 1</math>.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>Высокая долговая нагрузка</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Соотношение Долг/Выручка <math>&gt; 0,5</math> или Долг/среднеквартальная выручка <math>&gt; 2</math> (возможно отклонение для производственных компаний)</li> <li>• Соотношение Долг/ Валюта баланса <math>&gt; 60\%</math>.</li> <li>• Совокупный объем текущих обязательств заемщика перед банками превышает суммарную стоимость следующих активов: <ul style="list-style-type: none"> <li>- оценочную стоимость основных средств (стр.120);</li> <li>- незавершенное строительство (стр.130);</li> <li>- среднее значение за четыре последних отчетных периода по следующим статьям баланса -</li> </ul> </li> </ul> |
|--|--|

210,213,214,215.

- Сумма ежемесячных/ежеквартальных платежей к погашению не соответствует ежемесячной / ежеквартальной выручке или приходится на несезонные месяцы.
- Темп роста кредитного портфеля заемщика существенно превышает темп роста выручки (исключения составляют компании с инвестиционной направленностью).
- Среднеквартальной прибыли за два последних отчетных периода недостаточно для покрытия процентов по кредитам и займам в следующем отчетном периоде.
- Отложенные обязательства (та часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к увеличению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем (их) периоде (ах)) за минусом отложенных налоговых активов меньше совокупных процентов по кредитам, подлежащих уплате в следующем отчетном периоде.

#### **Неудовлетворительное финансовое положение контрагентов**

- Покупатели и поставщики со значительной долей в объемах закупок (более 25-35%) испытывают трудности, что может негативно повлиять на деятельность заемщика.
- Наличие признаков проблемной и (или) просроченной дебиторской и кредиторской задолженности основных контрагентов заемщика (под категорию проблемных попадают те контрагенты, по которым отсутствуют обороты по счетам 60 и 62 на протяжении более двух отчетных периодов, если это не связано с видом деятельности компании).
- Наличие исковых требований к контрагенту со стороны налоговых и других контролирующих органов.
- Наличие иных кредитных рисков, выявленных в процессе анализа финансового состояния и деятельности основных контрагентов, которые могут негативно повлиять на деятельность заемщика.

|  |  |
|--|--|
|  | <p><b>Непрозрачное финансовое положение заемщика</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствует анализ финансового положения взаимосвязанных компаний группы.</li> <li>• Отсутствует анализ финансового положения контрагентов заемщика / группы с долей более 25-50 % в выручке/себестоимости, что является одним из признаков наличия аффилированности с данными контрагентами.</li> <li>• Консолидация балансов основных компаний при анализе финансового положения группы компании проведена неверно или вообще отсутствует.</li> <li>• Отсутствует анализ следующих документов заемщика: оборотно-сальдовых ведомостей по счетам 62,60,76,40,41,43,51 и иным счетам; расшифровок статей баланса с долей более 10% от валюты баланса; расшифровок забалансовых статей баланса; отсутствуют копии кредитных договоров, договоров займа и залога.</li> </ul> |
|--|--|

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <p><b><i>Риски проекта</i></b></p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Инвестиционные цели не соответствуют деятельности компании и не целесообразны с точки зрения получения экономической выгоды заемщиком.</li> <li>• Форма или срок кредитования не соответствуют платежной/сбытовой политике заемщика.</li> <li>• Целевое использование кредита не подтверждено документально.</li> <li>• Заявлена цель кредита не соответствует виду и сроку кредитования.</li> <li>• Источники погашения кредита не подтверждены документально, т.е. в банк не предоставлены договора с контрагентами.</li> <li>• Источников погашения кредита (выручки) не достаточно для покрытия задолженности по текущим обязательствам.</li> <li>• Договоры с контрагентами рамочные, т.е. не содержат фиксированной суммы и форм/сроков оплаты товара, в результате чего не возможно проанализировать планируемую выручку на период кредитования.</li> <li>• Договоры с контрагентами краткосрочные или разовые.</li> <li>• Деловая репутация и финансовое положение основных контрагентов не удовлетворительные.</li> <li>• В плане доходов и расходов на период кредитования не предусмотрены основные статьи затрат заемщика, погашение процентов и основного долга по кредитам.</li> <li>• Предоставленный план доходов и расходов, а так же прогноз движения денежных средств неадекватен в части отражения затрат, выручки и метода составления.</li> <li>• Сроки и суммы поступлений по договорам реализации продукции не соответствуют графикам и срокам погашения кредитов, в т.ч. в других банках</li> <li>• Погашение кредита (для предприятия, зависимо-го от фактора сезонности) приходится на месяцы, в которых приходит наименьший объем выручки.</li> <li>• Процент выполнения плана продаж/выпуска продукции за предыдущий или текущий год составил менее 70%.</li> </ul> |
|------------------------------------|---|

|  |  |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• У заемщика есть не реализованные до конца проекты, либо есть сорванные поставки по вине заемщика.</li> <li>• Превышение лимита на заемщика/группу компаний (без учета аффилированных компаний, на которые уже открыты лимиты кредитования в банке)</li> </ul> |
|--|--|

*Этой книгой я хотела бы выразить мою  
глубокую признательность и  
благодарность:*

моему рецензенту *Галине Николаевне Белоглазовой*  
моим родителям *Сергею Анатольевичу Сютьеву* и  
*Вере Борисовне Сютьевой*

моему супругу *Андрею Викторовичу Вишнякову*  
моим родным *Михаилу Юрьевичу Ястребову* и  
*Людмиле Витальевне Ястребовой*

моим коллегам по работе:

*Лидии Валентиновне Кирьяновой*

*Оксане Леонидовне Стеценко*

*Елене Николаевне Полевиковой*

*Елене Константиновне Ковалевой*

**Для заметок:**

**Для заметок:**

**Для заметок:**

**Для заметок:**

Наталья Костюченко

# АНАЛИЗ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Редактор: И.Знаешев  
Тех. Редактор: П. Домбровский  
Корректор: И. Бойнова

Издательско-Торговый Дом «Скифия»  
191180, Санкт-Петербург, ул. Гороховая, 25  
(812) 571-72-94  
e-mail: skifiabook@mail.ru  
**www.Piterbooks.ru**

Книги: от рукописи до тиража  
Изготовление и распространение  
e-mail: skifiabook@mail.ru

Подписано в печать 06.04.2010.  
Формат 60\*90/16. Объем 27,5 усл. печ. л. Печать офсетная.  
Тираж 1000 экз. Заказ №