Горских Игорь Иванович. Минимизация кредитных рисков методом тестовых ситуаций : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Тула, 2002 138 c. РГБ ОД, 61:03-8/1470-2

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Кредитоспособность заемщика - основной фактор влияния на кредитный риск коммерческого банка

1.1. Методы определения кредитоспособности 10

1.2. Оценка совокупного кредитного риска и рейтинг кредитной заявки

Глава 2. Определение рейтинга кредитной заявки методом тестовых ситуаций 48

2.1. Методика определения рейтинга кредитной заявки как основа минимизации кредитных рисков 48

2.2. Выбор системы показателей для анализа кредитной заявки и определение методов количественного измерения их значений 54

2.3. Математическое решение задачи закрепления опыта экспертов... 65

Глава 3. Внедрение и апробация методики минимизации кредитных

3.1. Формирование оптимальной кредитной политики коммерческого банка 76

3.2. Кредитная политика Калужского земельного банка. 90

3.3. Система поточного кредитования Калужского земельного банка 105

Заключение 110

Библиография... ...115

Приложение 123

1. Образцы экспертных форм 123

2. Форма анкеты для поточного кредитования 127

АДРЕС РЕГИСТРАЦИИ ПО МЕСТУ ЖИТЕЛЬСТВА 127

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ. 128

3. Формы кредитной заявки 137

**Введение к работе**

Актуальность проблемы. В 2001 году банковская система Российской Федерации в основном преодолела послекризисные явления; ее основные показатели вышли на уровень 1988 года.

Восстановление финансово-банковской системы происходило на фоне значительного роста доли кредитов реальному сектору российской экономики в активных операциях коммерческих банков. На конец 2001 года объем кредитов, предоставленных реальному сектору экономики, составил 38,7 % к совокупным активам банковской системы России. В то же время величина крупных кредитов выросла с 714,2 до 982,3 млрд руб, или на 37,5 %, а удельный вес крупных кредитов увеличился с 30,2 до 31,1 %.

Несмотря на рост объемов кредитования реального сектора, кредитоспособность значительного числа российских предприятий остается весьма сомнительной. Продолжающийся передел собственности и бесконечные судебные коллизии по разрешению долговых споров еще больше увеличивают кредитные риски.

Вышесказанное свидетельствует о серьезности проблемы и выводит ее за рамки внутриотраслевой, поскольку современная российская экономика требует дальнейшего роста объема кредитов в реальный сектор, что невозможно без уверенного контроля над ростом кредитного риска.

Кредитный риск становится наиболее опасным фактором развития банковской системы. По мнению ведущих экономистов, следующий банковский кризис будет «кризисом плохих кредитных портфелей». Именно эта угроза стимулирует интерес исследователей к природе и факторам кредитного риска как основного элемента, ограничивающего дальнейшее развитие банковской деятельности.

Актуальность этой темы продиктована не только возросшей ролью кредитных рисков в банковском бизнесе, но и необходимостью дальнейшего увеличения объемов кредитования реального сектора для обеспечения роста экономики России в целом.

Проблема минимизации кредитных рисков или поиск и закрепление универсальной методики определения степени риска конкретного займа, притягивает к себе внимание как теоретиков, так и практиков банковского дела, поскольку именно качественный кредитный портфель определяет устойчивость и надежность банка и банковской системы в целом.

В диссертационном исследовании получили развитие идеи, сформулированные в работах отечественных ученых-экономистов: О.И. Лаврушина, Я.М. Миркина, З.Г. Ширинской, М.О. Чикиной, М.А. Песселя, В.М. Усоскина, В.И. Белоцерковецкого, И.П. Беляева, А.А. Егельского, М.В. Антоновой, Г.С. Пановой, С.А. Зубова, В.Н. Тябина.

Целью диссертационного исследования является разработка научно- методического подхода к повышению эффективности кредитного процесса в коммерческом банке за счет минимизации кредитных рисков и расширения круга потенциальных заемщиков.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

1. исследовать и классифицировать множество факторов влияния на привлекательность кредитной заявки для банка;

2. разработать методику количественной оценки факторов привлекательности кредитной заявки;

3. разработать методику вычисления рейтинга привлекательности кредитной заявки для банка;

4. разработать методику формирования эффективной структуры кредитного портфеля;

5. разработать методику оптимизации кредитной политики коммерческого банка;

6. разработать методику экспресс-оценки состояния кредитного портфеля банка с учетом возможных системных рисков.

Объект исследования - кредитные организации РФ.

Предмет исследования - организационно-экономические отношения, складывающиеся в процессе осуществления деятельности кредитной организации.

Теоретическую и методологическую основу диссертационной работы составили: законодательство РФ о банках и банковской деятельности, инструктивные материалы Центрального банка РФ, материалы периодической печати, экономическая и правовая литература, статистическая информация о деятельности ряда кредитных учреждений, методы математического анализа и программирования.

Научная новизна работы заключается в разработке научно-методического подхода к организации процесса кредитования, основанного на использовании метода тестовых ситуаций и применении маркетинговой стратегии к привлечению потока кредитных заявок, позволяющего минимизировать взаимные риски банка и заемщика, и повысить эффективность работы подразделений коммерческого банка.

Наиболее существенные результаты:

І.По результатам исследования сформировано и классифицировано множество факторов привлекательности кредитной заявки, а также разработана методика их количественной

оценки, что позволяет максимально эффективно формировать поток кредитных заявок,

2. Разработана методика вычисления рейтинга привлекательности кредитной заявки, с использованием метода тестовых ситуаций, которая позволяет заемщику провести предварительную самооценку привлекательности своей кредитной заявки для банка, и наполняет поток заявок, теми, что максимально удовлетворяют его требованиям,

3. Разработана методика формирования эффективного кредитного портфеля, позволяющая коммерческим банкам максимально эффективно разместить ограниченное количество кредитных ресурсов,

4. Разработана методика оценки существенных кредитных рисков в поданных кредитных заявках, выявленных на базе анализа факторов привлекательности, что позволяет принимать обоснованные решения по включению поданных заявок в кредитный портфель в соответствии с требованиями сбалансированной кредитной политики коммерческого банка,

5. Разработана методика экспресс-оценки состояния кредитного портфеля банка с учетом возможных системных рисков, что дает возможность оперативной корректировки его структуры.

Практическая значимость работы состоит в том, что использование разработанных методик и алгоритмов повышает качество кредитного портфеля коммерческого банка, минимизирует кредитные риски, повышает эффективность работы служб банка, задействованных в процессе кредитования.

Представленные методики используются при оценке кредитных рисков конкретных проектов, экспресс-оценке состояния кредитного портфеля банковского учреждения, а также в процессе обучения студентов, тренинга при повышении квалификации работников кредитных служб банков.

Апробация работы и использование ее результатов. Основные положения и результаты диссертационной работы обсуждались на всероссийских и областных научно-практических конференциях. Автором были подготовлены учебное пособие, курс лекций и программы семинаров для студентов Франко-Российского института . Делового администрирования и государственного технического университета атомной энергетики, г. Обнинск.

Основные предложения исследования были апробированы на базе ОАО «Калужский Земельный банк» г. Калуга.

На основании исследований автором было издано два учебных пособия по рассматриваемой теме, опубликовано пять научных работ общим объемом 5,8 печ.л.

## Методы определения кредитоспособности

Методы оценки кредитоспособности предприятия-заемщика давно существуют, и российские банки их применяют на практике, хотя с разной эффективностью.

Кредитоспособность заемщика определяют, главным образом, его текущим финансовым состоянием. Как же достоверно определить финансовое состояние предприятия через год, два или более лет, когда закончится срок реализации конкретного проекта? В основу методического подхода к решению данной задачи можно взять следующие положения.

Во-первых, в настоящее время финансовое состояние любого предприятия может быть достоверно определено - была бы представлена информация и хватило бы квалификации специалистам, ее оценивающим. Следовательно, можно определить хотя бы текущую кредитоспособность предприятия на предмет возможности погасить краткосрочный кредит.

Во-вторых, можно достаточно достоверно определить все основные внутренние риски, существующие на предприятии и связанные с его возможностью успешно реализовать производственный проект-это риски, возникающие вследствие недостаточной эффективности существующей системы управления предприятием; неэффективного маркетинга; недостаточной конкурентоспособности продукции; недостаточного производственного потенциала предприятия; возможного ухудшения качества финансового менеджмента; недостаточного качества организации договорной деятельности; правовых рисков.

В-третьих, существующие в настоящее время оценка текущей кредитоспособности и система рисков фактически являются как бы отправной точкой в системе координат, в которой и будет двигаться предприятие в процессе реализации долгосрочного проекта вплоть до его завершения.

В-четвертых, долгосрочный проект содержит вполне конкретный набор параметров, которые следует соблюсти предприятию в процессе и результате его реализации. Как предприятие собирается это сделать, должно содержаться в бизнес-плане реализации конкретного проекта, представляемого банку.

В-пятых, банк имеет возможность не только проанализировать бизнес % план, но и произвести самостоятельное обследование предприятия на

предмет проверки достоверности сведений, содержащихся в представленном бизнес-плане.

Перечисленные положения дают основу для разработки подхода к решению задачи определения кредитоспособности заемщика [78].

При анализе кредитоспособности предприятия-заемщика используется несколько методов. Наиболее распространенными из них являются анализ на основе: системы финансовых коэффициентов; анализ денежных потоков; анализ делового риска [86]. Каждый из указанных способов имеет свои недостатки, известные специалистам и описанные в литературе.

При анализе кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов в мировой практике применяются группы коэффициентов.

Но эти рассчитываемые коэффициенты отражают положение дел в прошлом, да и то лишь в отношении некоторых сторон деятельности предприятий - в основном в части движения оборотных средств. Кроме того, они не учитывают многих факторов: репутацию заемщика, перспективы и особенности экономической конъюнктуры, в том числе динамику инфляции, оценки выпускаемой и реализуемой продукции, а также многих других факторов.

При использовании метода анализа денежных потоков клиента определяется чистое сальдо различных его поступлений и расходов (притока и оттока средств) за определенный период, равный минимум трем годам. При этом принято устойчивое превышение притока над оттоком средств клиента считать свидетельством его финансовой устойчивости, следовательно, и кредитоспособности.

Но такое мнение может быть верным лишь при условии, что кредитуется пополнение оборотных средств либо другие текущие расходы. Фактически данный способ рассчитан лишь на кредитование обеспечения текущего функционирования. Систему рисков, существующую при долгосрочном кредитовании предприятий, этот метод также.

## Методика определения рейтинга кредитной заявки как основа минимизации кредитных рисков

Несмотря на огромный интерес к исследованию кредитного риска и колоссальное количество публикаций на данную тему, основным итоговым тезисом остается, что лучший способ минимизации кредитных рисков - это первоклассный, опытный эксперт. Он точнее любой методики и любой программы оценит риск и сведет его к минимуму. И основная причина этого «открытия», в том, что хороший эксперт владеет множеством методик, обладает колоссальным опытом и интуицией, постоянно совершенствует свой собственный методико-теоретический аппарат.

Но несмотря на столь пессимистическую оценку возможных результатов новых исследований данной проблемы, финансисты-теоретики и практики вновь и вновь продолжают развивать данное направление. И я, в данном случае, не являюсь исключением, хотя как мне видится, база моей методики позволяет продвинуться несколько ближе к цели, чем предыдущим исследователям способов минимизации кредитного риска.

Каждая кредитная заявка обладает множеством особенностей, которые могут влиять или даже определять взаимоотношения заемщика с банком при заключении ими кредитного договора. Совокупность этих характеристик или факторов, влияющая на исход кредитного договора формирует степень привлекательности заявки для банка.

Показатели привлекательности кредитной заявки - факторы, характеризующие воздействие на реализацию заемщиком кредитной заявки, выраженные в численном виде.

Привлекательность кредитной заявки для банка определяется способностью заемщика выполнить условия кредитного договора. Привлекательность кредитной заявки тем выше, чем выше вероятность того, что она будет успешной. Для корректного соотношения привлекательности той или иной кредитной заявки необходимо иметь ее количественную оценку, которая бы ее однозначно характеризовала.

С экономической точки зрения, рейтинг кредитной заявки - это оценка привлекательности для банка кредитной заявки по способности заемщика реализовать проект, описанный в заявке.

Со стороны практика, рейтинг кредитной заявки - величина, численно характеризующая привлекательность кредитной заявки для банка.

Итак, первый тезис - попытка свести счеты с противоречием описанным в начале этой главы.

Да, опытный эксперт лучше любой методики, и опыт эксперта, его интуиция и знания - лучший способ решения проблемы минимизации кредитного риска. Попытаюсь закрепить опыт этого эксперта, «материализовать» его, превратить в удобный инструмент для менее опытных, начинающих экспертов, или даже технических исполнителей, которые должны решать эту задачу.

В принципе эта идея также стара, как и сама проблема, ведь до сих пор и в настоящее время основным средством для возникновения «хорошего эксперта» является передача ему опыта от более хороших экспертов, чем он сам. То есть, основной способ получить хорошего эксперта это длительный и очень дорогой процесс передачи опыта.

## Формирование оптимальной кредитной политики коммерческого банка

Для рассмотрения вопроса о предоставлении кредита клиент обращается в банк, где с ним проводится собеседование по следующим вопросам:

- наименование и сфера деятельности заявителя;

- на какие цели запрашивается кредит (наличие договоров);

- выяснение наличия задолженности по ранее выданным кредитам (при необходимости потребовать ксерокопию кредитных договоров и договоров залога);

- где находится счет заявителя и причина отказа в выдаче кредита в банке, где находится счет;

- предлагаемое обеспечение по возврату кредита (залог, ипотека, поручительство);

- условия выдачи кредита банком (процентная ставка; срок, на который выдается кредит).

По результатам беседы специалист предлагает клиенту предоставить документы, указанные в приложении.

Рассмотрение вопроса о предоставлении кредита

При рассмотрении заявок должны быть учтены ограничения полномочий руководителей акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью на совершение сделок, в том числе крупных, предусмотренные ГК РФ, ФЗ "Об акционерных обществах" и ФЗ "Об обществах с ограниченной ответственностью", а также учредительными документами заемщика.

Специалист анализирует и обобщает представленные материалы и дает заключение о возможности выдачи кредита, которое содержит следующее.

1. Общие сведения:

кто обратился (клиент банка, акционер банка, прочий заемщик);

испрашиваемые условия (вид кредита, сумма, срок, ставка).

2. Краткая характеристика заемщика (акционер, учредитель, сфера деятельности, партнер по бизнесу, как зарекомендовал себя за время работы с банком, VIP-клиент или нет, другая информация).