

УДК 33.053

## СЦЕНАРНО-ПАРАМЕТРИЧЕСКИЙ ПОДХОД В ОЦЕНКЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

**Людмила Егоровна СОВИК**

*к.э.н., доцент кафедры экономики, финансов и учета Воронежского государственного университета инженерных технологий  
E-mail: sovik505@rambler.ru*

**Ирина Игоревна СОВИК**

*аспирант кафедры экономической безопасности и финансового мониторинга Воронежского государственного университета инженерных технологий  
E-mail: firo444ka@mail.ru*

*Аннотация. Исследованы угрозы деятельности региональных пищевых предприятий из-за роста объемов заимствований в коммерческих банках. Обосновано изменение кредитной политики в направлении интересов заемщика. Предложена новая методика тестирования кредитоспособности заемщика с учетом стадии его жизненного цикла и позиции в сфере деятельности.*

*Анотація. Досліджено загрози діяльності регіональних харчових підприємств через зростання обсягів запозичень в комерційних банках. Обґрунтовано зміни кредитної політики в напрямку інтересів позичальника. Запропоновано нову методику тестування кредитоспроможності позичальника з урахуванням стадії його життєвого циклу і позиції в сфері діяльності.*

**Ключевые слова:** *региональные пищевые предприятия, кредитные риски, краткосрочное кредитование, тестирование жизненного цикла, кредитоспособность.*

**Ключові слова:** *регіональні харчові підприємства, кредитні ризики, короткострокове кредитування, тестування життєвого циклу, кредитоспроможність.*

**Постановка проблемы.** Существующий уровень отношений коммерческих банков и промышленных организаций продовольственной сферы чреват значимыми угрозами для российского продовольственного рынка, что подчеркивается в Доктрине продовольственной безопасности России [4, с. 15]. Снижение конкурентоспособности российской пищевой промышленности угрожает и банковскому сектору, кредитная деятельность которого в значительной степени связана с дальнейшим развитием этого сегмента корпоративных заемщиков. Изменение политики банковского риск-менеджмента по отношению к корпоративным заемщикам должно происходить на принципах всеобщего управления качеством (Total Quality Management – TQM) и транспарентности процессов принятия решений за счет их алгоритмизации.

**Анализ последних исследований и публикаций.** В теории и практике, как отечественной, так и зарубежной достаточно широко представлены направления развития банковского менеджмента рисков корпоративных заемщиков [7, с. 4; 10, с. 37; 11, с. 49]. В то же время большая их часть концентрируется на интересах заимодавца, оставляя без рассмотрения последствия кредитных сделок для второй причастной стороны – промышленной организации.

**Выделение нерешенных ранее проблем, которым посвящается данная статья.** Применяемые ныне банками методики определения кредитоспособности корпоративных заемщиков не обеспечивают необходимой достоверности результата, интегральные оценки нетранспарентны, получены на основе субъективных экспертных оценок и спорных кри-

териев отнесения финансовых коэффициентов к тому или иному классу, характеризуют финансовое состояние организации, но не ее кредитоспособность.

**Цель статьи.** В статье предложена новая методика сценарной оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков, действующих в сфере производства продовольствия – крупнейшем секторе потребителей банковских кредитных продуктов. Особенности этой методики:

- методика адаптирована к специфике деятельности пищевых производств и учитывает ключевые для них количественные индикаторы Рост – Предельная ресурсоотдача – Чистый денежный поток – Дифференциал. Безусловно, для других видов производств предложенный в методике универсальный подход потребует некоторой адаптации в части состава показателей и шкалы их значений;

- учитывает влияние краткосрочных кредитов, привлекаемых для финансирования текущей деятельности, на изменение рентабельности собственного капитала (дифференциал). Этот аспект мы рассматриваем как оценку полезности кредитного продукта для заемщика и важный элемент качества построения кредитного процесса;

- позволяет установить стадию жизненного цикла и позицию организации в группе конкурентов. В итоге кредитная организация имеет возможность прогнозировать дальнейшее развитие заемщика и перспективы долгосрочного сотрудничества с ним;

- результат оценки кредитоспособности представлен ключевыми параметрами его деятельности заемщика. Варианты значений параметров в их логическом сочетании рассматриваются как сценарии деятельности организации. Это отличает методику от нетранспарентных интегральных оценок моделей кредитоспособности заемщиков, которые сегодня используются российскими банками.

**Методика исследования.** Прикладным объектом нашего анализа выбраны мясоперерабатывающие предприятия Воронежской области.

Для достижения необходимой достоверности результатов нами использованы следующие приемы:

- 1) исследованы индивидуальные (по отдельным организациям) и групповые (по виду деятельности) оценки воздействия кредитов на результаты работы пищевых производств, дей-

ствующих в условиях регионального рынка Воронежской области. Это прием призван выявить обобщенные аспекты влияния краткосрочных банковских кредитов на результативность группы субъектов хозяйствования одной отрасли, действующих в сходных рыночных и природно-климатических условиях, абстрагируясь от индивидуальных особенностей, связанных с их менеджментом, технической и технологической базой.

- 2) рассмотрен долгосрочный интервал 2002–2012 годов, охватывающий докризисные, кризисные и межкризисные периоды. Это позволит обнаружить и обобщить устойчивые проявления последствий кредитования как для отдельных заемщиков, так и для рассматриваемой региональной группы.

- 3) воздействие банковского кредитования на развитие организаций исследовано посредством эффекта финансового рычага, позволяющего оценить риски финансирования у заемщика.

**Обоснование полученных научных результатов.** Региональные мясокомбинаты в период 2002–2012 годов постоянно наращивали объемы краткосрочного кредитования для финансирования текущей деятельности. Для анализа результативности использования краткосрочных банковских кредитов по группе мясокомбинатов обратимся к таблице 1.

Представленные результаты анализа позволяют констатировать следующее.

1. Сумма привлекаемых краткосрочных банковских кредитов для финансирования группы мясокомбинатов в период 2002–2012 годов возросла в 7,8 раза, что способствовало увеличению их продаж в стоимостном выражении в 2,4 раза. Этот результат является конкретным примером феномена разрыва между высокими темпами роста кредитования сектора и достигаемого при этом увеличения продаж [6, с. 48; 8, с. 118].

2. Доля краткосрочных кредитов в сумме источников средств рассматриваемой группы пищевых производств увеличилась с 13,4 % в 2002 году до 34,2 % к 2012 году. Начиная с 2008 года, объем кредитов, привлекаемых в рассматриваемую сферу деятельности, превысил величину собственного капитала, и такое превышение ежегодно продолжало нарастать.

3. Краткосрочные заимствования индуцировали постоянное снижение получаемого мясокомбинатами финансового результата и доходности собственного капитала. Форсированное наращивание плеча финансового рычага

при отрицательном дифференциале привело к тому, что в период 2008–2011 года формируется отрицательный результат бизнес-деятельности по чистой прибыли.

Следует также заключить, что в настоящее время без финансирования текущей деятельности со стороны банковского капитала мясокомбинаты не в состоянии сохранить, а тем

более нарастить достигнутые ими объемы производства. Однако условия заимствований таковы, что в нарастающих масштабах воспроизводят убыточность деятельности мясокомбинатов. Это угрожает не только бизнесу мясокомбинатов, но и кредитуемым их банкам возможным срывом обязательств и потерей в будущем целой группы корпоративных клиентов.

Таблица 1

Использование краткосрочных кредитов региональными мясокомбинатами в 2002–2012 годы

| Показатели  | Годы   |         |         |         |         |         |         |         |         |         |         |
|---|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
|   | 2002   | 2003    | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    | 2008    | 2009    | 2010    | 2011    | 2012    |
| Стоимость продаж, млн р.                                | 998,68 | 1277,82 | 1762,17 | 2069,48 | 2153,19 | 2387,17 | 2236,90 | 2517,21 | 2594,15 | 2475,87 | 2823,62 |
| ЕВИТ (Прибыль от продаж), млн р.                        | 77,73  | 80,77   | 62,49   | 99,97   | 80,62   | 54,84   | -23,76  | -19,56  | -19,36  | -4,48   | 20,46   |
| Активы, млн р.  | 517,47 | 656,14  | 775,06  | 859,41  | 954,89  | 1150,66 | 1455,36 | 1631,50 | 1649,87 | 1612,18 | 1577,23 |
| ROA (рентабельность активов), %                         | 15,02  | 12,31   | 8,06    | 11,63   | 8,44    | 4,77    | -1,63   | -1,20   | -1,17   | -0,28   | 1,30    |
| Среднегодовая ставка по кредитам банка, %               | 15,7   | 13,0    | 11,4    | 10,7    | 10,4    | 10,0    | 12,2    | 15,3    | 10,8    | 8,5     | 9,9     |
| Дифференциал (F), %                                     | -0,69  | -0,66   | -3,38   | 0,95    | -1,98   | -5,27   | -13,86  | -16,51  | -11,99  | -8,73   | -8,58   |
| Сумма краткосрочных займов, млн р.                      | 69,16  | 46,62   | 85,22   | 145,27  | 170,20  | 211,58  | 302,92  | 329,75  | 319,57  | 569,49  | 539,25  |
| Собственный капитал, млн р.                             | 256,63 | 282,42  | 293,97  | 304,74  | 322,91  | 336,22  | 283,49  | 167,02  | 152,71  | 112,11  | 102,60  |
| Чистая прибыль, млн р.                                  | 47,48  | 37,09   | 38,79   | 32,66   | 35,09   | 20,07   | -118,68 | -20,88  | -33,34  | -29,55  | 10,52   |
| Доля краткосрочных займов в сумме источников средств, % | 13,36  | 7,10    | 11,00   | 16,90   | 17,82   | 18,39   | 20,81   | 20,21   | 19,37   | 35,32   | 34,19   |
| Плечо финансового рычага, ед. (С)                       | 0,27   | 0,17    | 0,29    | 0,48    | 0,53    | 0,63    | 1,07    | 1,97    | 2,09    | 5,08    | 5,26    |

Таблица 1 (продолжение)

|                              |       |       |       |      |       |       |        |        |        |        |        |
|------------------------------|-------|-------|-------|------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Эффект финансового рычага, % | -0,15 | -0,09 | -0,78 | 0,36 | -0,84 | -2,65 | -11,85 | -26,07 | -20,07 | -35,47 | -36,09 |
|------------------------------|-------|-------|-------|------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|

\* Средневзвешенная ставка по рублевым кредитам юридическим лицам в кредитных организациях (включая Сбербанк России), сроком до 1 года [1].

Рост темпов кредитования организаций производственной сферы, хронически страдающей снижением ресурсоотдачи, как мы считаем, только усугубляет ее сложное финансовое положение. Менеджмент и собственники исследуемых групп региональных пищевых производств, привлекая кредиты, концентрируются в основном на задачах обеспечения финансирования и рефинансирования текущей деятельности «любой ценой». Способствовать преодолению означенной проблемы могут и должны коммерческие банки, отказываясь от политики получения сиюминутной выгоды от впадающих во все большую депрессию заемщиков, в пользу другой, более дальновидной политики поиска взаимовыгодных отношений.

В деятельности коммерческих банков последних лет, по оценке Банка России, особенно проявились существенные недостатки, связанные со слабостью систем управления рисками. Недостатки намечено преодолевать, согласно разработанной Банком России Стратегии развития банковской деятельности [5], посредством перехода банковского сектора на более консервативную политику оценки рисков и исключения любых проявлений нетранспарентности в деятельности банков.

Рассматривая принципы, которые позволили бы сформировать политику банковского риск-менеджмента в отношении кредитоспособности заемщика, подчеркнем следующее.

Применительно к банковской политике риск-менеджмента понимание кредитоспособности заемщика, как мы считаем, нуждается в новом осмыслении: акцент на сбалансированность интересов причастных сторон сделки в отличие от достижения заимодавцем выгод любой ценой, даже если исполнение заемщиком обязательств нанесет ущерб его финансовому состоянию. Курс на сбалансированность интересов сторон кредитной сделки имеет теоретической платформой главную идею всеобщего управления качеством процессов [9, с. 12], которую мы предлагаем распространить на область кредитных рисков

коммерческого банка. Эти принципы, успешно зарекомендовавшие себя в сфере производства продукции, привносятся в новые области, в том числе и в сферу предложения банковских услуг, что, как мы считаем, целесообразно теоретически и практически в силу существующей общности подходов к выстраиванию управленческих процессов в различных сферах деятельности.

Решение другой важной проблемы оценки кредитных рисков: достижение транспарентности принятия решений, как мы считаем, во многом зависит от повышения приоритета и доли формализованных процедур в управленческой технологии. В настоящее время количественным оценкам принадлежит лишь вспомогательная роль в формировании заключения о кредитном риске сделки. Кредитный комитет банка принимает решение, опираясь, наряду с количественными оценками, на целый ряд качественных параметров сделки и профессиональные суждения специалистов, что придает ему (решению) преимущественно субъективный характер и ставит в зависимость от человеческого фактора, снижая транспарентность процесса.

В основу предлагаемого нами подхода к стратегической оценке кредитоспособности корпоративного клиента коммерческого банка заложены инструменты исследования долгосрочных изменений в его развитии, проявляющие состояние фазы жизненного цикла и устойчивость конкурентной позиции в сфере деятельности (СЖЦ&П). Означенные инструменты объединены в методику тестирования стадии жизненного цикла&позиции в сфере деятельности заемщика на основе индикаторов динамики стоимости продаж, предельной ресурсоотдачи, коэффициента долговой нагрузки и дифференциала, значения которых исследуются на долгосрочном интервале. Результат тестирования характеризует возможности организации обеспечить в долговременной перспективе интенсивное использование привлекаемых заемных средств.

Рассмотрим детально индикаторы и содержание процедур тестирования стадии жизненного цикла & позиции в сфере деятельности (СЖЦ&П), предлагаемые нами для методики тестирования кредитоспособности корпоративного заемщика.

1. Изменение стоимости продаж традиционно выступает наиболее значимым индикатором фазы жизненного цикла организации: рост на этапах развития, зрелости; спад на этапе старения. При количественной оценке формы изменений (рост или спад) важно охватить долгосрочный временной интервал, чтобы ошибочно не признать кратковременный подъем или спад продаж на волне изменения конъюнктуры признаком смены фазы цикла. В инфляционной экономике необходимо также нормировать показатели роста стоимости продаж на индекс инфляции, выявляя их реальное значение. Этим условиям отвечает, как мы считаем, темп роста годовой стоимости продаж за долговременный период, скорректированный (нормированный) на индекс инфляции (или индекс цен на продукцию соответствующего вида деятельности).

Дифференциация корпоративных заемщиков на две группы: обеспечивших реальный рост стоимости продаж и допустивших спад, является, как мы считаем, недостаточной при оценке кредитоспособности. Шкала градации дополняется еще одним критерием из арсенала бенчмаркинга: эталоном, или среднепроизводственным (для вида деятельности) уровнем изменения стоимости продаж.

После вычисления значения каждого показателя для анализируемого предприятия проводится сравнение с эталоном – значением соответствующего показателя для региональной группы предприятий исследуемого вида деятельности. Результатом сравнения будет назначение одного из трех классов: А – высокий, Б – средний или В – низкий.

Класс А на протяжении последних 2–3 периодов наблюдений свидетельствует о динамичном развитии рассматриваемого предприятия риска кредитоспособности. Принадлежность к классу Б означает, что по данному показателю организация относится к среднему уровню в группе. Класс В свидетельствует о спаде в деятельности и сопряженных с ним высоких рисках кредитования.

Алгоритмизация процедуры оценки параметра «Динамика изменения стоимости продаж» выполняется в соответствии с выражениями 1 – 2.

Параметр «Динамика изменения стоимости продаж» характеризуется темпом реального роста стоимости продаж организации и определяется по формуле (1).

$$ТСП_z^n = \frac{СП_z^n}{СП_{z-1}^n} \quad (1)$$

где  $ТСП_z^n$  – темп реального роста стоимости продаж предприятия в году  $z$ ;  
 $СП_z^n, СП_{z-1}^n$  – стоимости продаж предприятия в годы  $z$  и  $z-1$  соответственно, млн р.

Для определения класса параметра значение  $ТСП_z^n$  сравнивается с 1 и с темпом реального роста выручки по региональной группе рассматриваемой сферы деятельности, который вычисляется по формуле (2).

$$ТСП_z^P = \frac{СП_z^P}{СП_{z-1}^P} \quad (2)$$

где  $ТСП_z^n$  – темп реального роста стоимости продаж региональной группы предприятий в году  $z$ ;  
 $СП_z^P, СП_{z-1}^P$  – суммарные стоимости продаж региональной группы предприятий в годы  $z$  и  $z-1$  соответственно, млн. р.

2. При всей важности показателя темпа роста стоимости продаж, его недостаточно, чтобы определить фазу жизненного цикла корпоративного заемщика. Высокий индекс роста стоимости продаж может быть эффектом низкой базы, сопровождаться экстенсивным использованием ресурсов или отрицательными чистыми денежными потоками. Необходимым индикатором качества изменений, присущего фазе жизненного цикла корпоративного заемщика, мы определили предельную ресурсоотдачу в форме отношения изменения стоимости продаж за период к изменению стоимости оборотных активов в этом же периоде. Выделим следующие достоинства данного показателя:

- предельная ресурсоотдача объективно отражает качество развития предприятия на каждом интервале – интенсивное или экстенсивное;

- предельная ресурсоотдача в сфере производства продовольствия показывает эффективность использования пищевого сельскохозяйственного сырья;

- это показатель устойчив к инфляционным искажениям, поскольку воздействие инфляции на стоимость продаж и стоимость оборотных активов, как правило, сопоставима.

Включенный нами в методику тестирования показатель «Предельной ресурсоотдачи» – вычисляется в соответствии с выражением (3):

$$PO_z^n = \frac{СП_z^n - СП_{z-1}^n}{OA_z^n - OA_{z-1}^n} = \frac{ПСП_z^n}{ПОA_z^n} \quad (3)$$

где  $PO_z^n$  – ресурсоотдача предприятия в году  $z$ ;  
 $OA_z^n, OA_{z-1}^n$  – среднегодовая стоимость оборотных активов предприятия в годы  $z$  и  $z-1$  соответственно, млн р.;

$ПСП_z^n$  – прирост стоимости продаж предприятия в году  $z$  по сравнению с предыдущим годом, млн р.;

$ПОA_z^n$  – прирост среднегодовой стоимости оборотных активов предприятия в году  $z$  по сравнению с предыдущим годом, млн р.

Для определения класса параметра «Предельная ресурсоотдача» значение  $PO_z^n$  сравнивается с 1 и со значением предельной ресурсоотдачи по рассматриваемой региональной группе предприятий, которая вычисляется по формуле (4).

$$PO_z^p = \frac{СП_z^p - СП_{z-1}^p}{OA_z^p - OA_{z-1}^p} = \frac{ПСП_z^p}{ПОA_z^p} \quad (4)$$

где  $PO_z^p$  – предельная ресурсоотдача региональной группы предприятий в году  $z$ ;

$OA_z^p, OA_{z-1}^p$  – сумма среднегодовых стоимостей оборотных активов региональной группы предприятий в годы  $z$  и  $z-1$  соответственно, млн р.;

$ПСП_z^p$  – прирост общей стоимости продаж региональной группы предприятий в году  $z$  по сравнению с предыдущим годом, млн р.;

$ПОA_z^p$  – прирост общей среднегодовой стоимости оборотных активов региональной группы предприятий в году  $z$  по сравнению с предыдущим годом, млн р.

Если предельная ресурсоотдача ( $PO_z^p$ ) предприятия не меньше 1 и при этом она не меньше соответствующего показателя региональной группы предприятий, то данному предприятию по этому параметру присваивается класс А – интенсивный характер изменений в развитии предприятия. Если  $PO_z^p$  предприятия не меньше 1, но при этом она меньше предельной ресурсоотдачи региональной группы предприятий, то данному предприятию по параметру «предельная ресурсоотдача» присваивается класс Б – замедление ресурсоотдачи. Класс В риска кредитоспособности присваивается предприятию, если его ресурсоотдача меньше 1 – это признак экстенсивного характера изменений.

3. Следующей процедурой тестирования стадии развития организации нами определено выявление результата изменений, выраженного посредством показателя чистого денежного потока (Net Cash Flow, NCF).

Показатель чистого денежного потока представляет собой разницу между доходами и расходами от операционной деятельности организации. Чистый денежный поток, по сути, является положительным денежным остатком, образовавшимся в процессе текущей (операционной) деятельности организации, который предназначен для покрытия оттока средств от инвестиционной и финансовой деятельности. Использование нами этого показателя в качестве индикатора результата изменений, присущего достигнутой заемщиком фазе жизненного цикла, обусловлено тем, что по своему содержанию он представляет собой необходимый ресурс для:

- а) развития производственной базы организации;
- б) расчета по обязательствам за привлеченные заимствования.

Отрицательный чистый денежный поток складывается в ситуации, когда для покрытия роста расходов в текущей (операционной) деятельности приходится привлекать амортизацию, прибыль и дополнительные внешние источники финансирования.

Если показатель чистого денежного потока предприятия не меньше 10 % стоимости операционных внеоборотных активов (исходя из 10 летнего периода их обновления), то данному предприятию по показателю «чистый денежный поток» присваивается класс А риска кредитоспособности.

Если показатель чистого денежного потока предприятия больше 0, но при этом он меньше 10 %, то данному предприятию по показателю «чистый денежный поток» присваивается класс Б риска кредитоспособности.

Класс В риска кредитоспособности присваивается предприятию, если его показатель чистого денежного потока находится в отрицательном диапазоне значений.

4. Значение параметра «Дифференциал» вычисляется по формуле (5):

$$D_z^n = \frac{ПП_z^n}{B_z^n} \cdot 100 - CB_z \quad (5)$$

где  $D_z^n$  – дифференциал предприятия в году  $z$ , %;

$ПП_z^n$  – прибыль продаж предприятия в году  $z$ , млн р.;

$B_z^n$  – среднегодовой баланс предприятия в году  $z$ , млн р.;

$CB_z$  – среднегодовая ставка по кредитам ЦБ РФ в году  $z$ , %.

Для определения класса риска кредитоспособности значение  $D_z^n$  сравнивается с 0 и со значением дифференциала по региональной группе предприятий рассматриваемого вида производства, которое вычисляется по формуле (6).

$$D_z^P = \frac{ПП_z^P}{B_z^P} \cdot 100 - CB_z \quad (6)$$

где  $D_z^P$  – дифференциал региональной группе предприятий в году  $z$ , %;

$ПП_z^P$  – суммарная прибыль продаж региональной группе предприятий в году  $z$ , млн р.;

$B_z^P$  – сумма среднегодовых балансов предприятий региональной группы в году  $z$ , млн р.

Наши расчеты показали, что последние два года (2011–2012) последствия заимствований

неблагоприятны для всех рассматриваемых мясоперерабатывающих предприятий Воронежской области. Это, как мы считаем, означает: а) необходимость включения в условия кредитной сделки мер по интенсификации использования привлекаемых заемщиками кредитов; б) постоянного мониторинга ресурсоотдачи в ходе исполнения сделки.

На основе полученных результатов тестирования составлена таблица 2 отражающую стратегические оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков продовольственной сферы (в таблице 2 из соображений конфиденциальности предприятия представлены условными обозначениями).

**Таблица 2**

*Стратегические оценки кредитоспособности корпоративных заемщиков – мясокомбинатов Воронежской области*

|      | <b>Сценарий (стадия жизненного цикла &amp; позиция в сфере деятельности)</b>  | <b>Корпоративный заемщик</b> |
|------|---|------------------------------|
| АБВВ | Поздняя зрелость/Лидер в сфере деятельности по росту и ресурсоотдаче, не способен эффективно использовать заимствования       | 3МПП,<br>7МПП                |
| АВВВ | Поздняя зрелость/ Лидер в сфере деятельности по росту, не способен эффективно использовать заимствования                      | 4МПП                         |
| БАВВ | Поздняя зрелость/отставание в росте, интенсивные изменения в ресурсоотдаче, не способен эффективно использовать заимствования | 2МПП                         |
| БВВВ | Старость/ отставание в росте не способен эффективно использовать заимствования  | 5МПП                         |
| ВВВВ | Старость/аутсайдер не способен эффективно использовать заимствования  | 6МПП,<br>1МПП                |

|  |  |
|--|--|
|  | – корпоративный заемщик – потенциальный стратегический партнер банка                         |
|  | – стратегическое партнерство возможно при условии интенсивных преобразований в ресурсоотдаче |
|  | – краткосрочные заимствования ухудшают финансовое состояние предприятия                      |

В зависимости от логического сочетания полученных в результате тестирования значений параметров определяется сценарий состояния организации, который характеризует стадию ее жизненного цикла и позицию в сфере деятельности. Согласно авторской идее, придание свойства динамичности оценкам кредитоспособности обеспечивается применением макроэкономических индикаторов и средних по виду деятельности показателей.

Таким образом, тестирование стадии жизненного цикла и позиции в сфере деятельности, выполненное нами на материалах региональных мясокомбинатов показало, что они достигли стадии поздней зрелости или старости. Учитывая обоснованную нами необходимость достижения приемлемых последствий заимствований для обеих сторон кредитной сделки полученный результат тестирования показывает: а) неспособность предприятий мясопереработ-

ки эффективно использовать заимствования. В рассматриваемой группе предприятий в настоящее время отсутствуют кандидаты на стратегическое партнерство с банком; б) отсутствие возможностей (чистого денежного потока) для обслуживания новых заимствований; в) нецелесообразность расширения кредитования из-за существующей угрозы дальнейшего ухудшения финансового состояния предприятий. Изменение ситуации требует принятия предприятиями мер по интенсификации ресурсоотдачи.

**Выводы.** Принятое в нашем исследовании направление на реализацию принципов качества, повышение обоснованности и прозрачности принятия решений банковского риск-менеджмента в отношениях с корпоративными заемщиками реализовано в процедурах методики тестирования стадии жизненного цикла

и позиции организации в сфере деятельности. Отличительными преимуществами предлагаемого подхода к оценке стратегических рисков кредитоспособности корпоративного заемщика является выявление долгосрочных изменений в характере, форме и результатах его деятельности, что позволяет прогнозировать тренд его дальнейшего развития на длительный период и на этой основе принимать решения о стратегическом партнерстве.

Направления дальнейших исследований в этой области мы связываем с разработкой методических процедур оценки качественных индикаторов риска корпоративного заемщика как на стадии заключения кредитного соглашения, так и на стадии его исполнения, а также с оценкой действий риск-менеджмента по сопровождению кредитной сделки.

#### *Список использованных источников*

1. Банк России [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://cbr.ru/>.
2. Аудиторское заключение по годовому отчету ОАО «Сбербанк России» за 2012 год [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/Sberbank\\_RAL\\_2012.pdf](http://sberbank.ru/common/img/uploaded/files/info/Sberbank_RAL_2012.pdf).
3. Сбербанк онл@йн [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [http://sberbank.ru/moscow/ru/investor\\_relations/accountability/annual\\_reports/](http://sberbank.ru/moscow/ru/investor_relations/accountability/annual_reports/).
4. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 30.01.2010 г. № 120 // Сахар. — 2010. — № 3. — С. 14–19.
5. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2012 года: Приложение к Заявлению правительства Российской Федерации и банка России от 05.04.2011 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru).
6. Воронин В. П. Анализ стоимостной оценки рисков и качества расширения деятельности коммерческого банка / В. П. Воронин, С. К. Янковская, Л. Е. Совик, С. К. Сотникова // Экономический анализ: теория и практика. — 2010. — № 40. — С. 36–46.
7. Мамонова И. Д. Как банки оценивают кредитоспособность своих клиентов [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/>.
8. Совик Л. Е. Методология и моделирование процессов бизнес-мониторинга в промышленных организациях / Л. Е. Совик // Воронеж : Изд-во ВГУИТ, 2012. — 224 с.
9. Хойзер Д. Р., Клоузинг Д. Дом качества [Электронный ресурс]. — Режим доступа : [www.inventech.ru/lib/sfg/sfg-0005](http://www.inventech.ru/lib/sfg/sfg-0005).
10. Шумкова К. Г. Эволюция подходов к оценке кредитного риска / К. Г. Шумкова // Финансы и кредит. — 2012. — № 6 (486). — С. 35–39.
11. Щербакова Т. А. Анализ финансового состояния корпоративного клиента и его роль в оценке кредитоспособности заемщика / Т. А. Щербакова // Финансы и кредит. — 2009. — № 22. — С. 47–54.