Содержание:

1. КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

* Классификация кредитных операций.
* Составные элементы кредитной политики.
* Классификация видов ссуд.
* Механизм выдачи и погашения отдельных видов ссуд.
* Организация кредитной сделки “Б-К”
* Цена банковского кредита
* Расчет эффективности выданных кредитов по принципу соизмерения затрат с помощью % …………….

1. КРЕДИТНЫЙ РИСК И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ

* Понятие кредитного риска и факторы его определяющие
* Кредитоспособность заемщика и способы ее оценки
* Анализ и оценка качества кредитного портфеля банка
* Оценка уровня доходов и расходов
* % и беспроцентный

1. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ ССУД

* Источники погашения ссуд
* Инструмент обеспечения возвратности ссуд
* Реализация залогового права в процессе обеспечения возвратности
* Гарантии

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

КЛАССИФИКАЦИЯ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ И КРЕДИТОВ

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ И ИХ ВИДЫ

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – это отношения между кредитором и дебитором (*заемщиком*) по поводу предоставления (*получения*) во временное пользование денежных средств, их возрата и оплаты. При этом имеется в виду именно содержание действий участников отношений, прежде всего банковских работников.

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ И КРЕДИТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ПЕРВОМ ПРИБЛИЖЕНИИ ДЕЛЯТСЯ НА:

АКТИВНЫЕ И ПАСИВНЫЕ.

В первом случае банк (*кредитное учреждение*) является кредитором, т.е. стороной, дающей кредит (*ссужающей деньги*) и размещающей денежные средства в форме депозитов (*вкладов*), во втором – дебитором, т.е. стороной, берущей кредит и принимающей денежные средства в форме депозитов (*вкладов*). Т. е. и активные, и пассивные кредитные операции предполагают использование как кредитов (*ссуд*), так и депозитов (*вкладов*). Иначе говоря, кредитные операции включают в себя:

ССУДНЫЕ ОПЕРАЦИИ И ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ.

Таким образом, ССУДНЫЕ ОПЕРАЦИИ – это действие работников банков (кредитных учреждений) по предоставлению и (или) получению кредитов, и их возврату и оплате соответствующих процентов, а ДЕПОЗИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ – действие тех же работников по размещению и (или) привлечению к себе вкладов, их возврату и оплате причитающихся процентов.

Принципиальное деление кредитных операций на указанные виды схематично может быть представлено следующим образом.

КРЕДИТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

АКТИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ ПАССИВНЫЕ ОПЕРАЦИИ

1. Кредитование клиентов 6. Депозиты клиентов

2. Кредитование других банков 7. Депозиты банков

3. Депозиты в других банках 8. Кредиты банков в том числе

4. Средства на резервном корсчете центрального

в центральном банке

5. Средства на корсчетах в других

банках

Итак, ссудные операции – пункты № 1, 2 (активные) и № 8 (пассивная), депозитные операции – пункты № 3, 4, 5 (активные) и № 6, 7 (пассивные).

ОСНОВНОЙ ПРЕДМЕТ ССУДНЫХ ОПЕРАЦИЙ – КРЕДИТ (*ссуда*) как определенная сумма денег, которая выдается (*получается*), возвращается, оплачивается, соответственно депозитных операций – вклад (*депозит*) как сумма денег и (*или*) иных ценностей (*ценных бумаг*), которая помещается (*принимается*), возвращается, в необходимых случаях оплачивается. (*Очевидно, вопрос о плате (проценте) не возникает в тех случаях, когда депозит составляют взносы налогов, сборов, пошлин, взносы в обеспечение иска, явки и т.п*.)

Кредиты (*ссуды*) и вклады (*депозиты*) имеют множество видов, к рассмотрению которых мы теперь переходим.

ВИДЫ КРЕДИТОВ (ССУД)

Кредиты, или ссуды, банков и кредитных учреждений подразделяются на ряд видов по различным критериям или признакам (см. таблицу).

Таблица.

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий (признак)** | **Вид кредита (ссуды)** |
| **1. Роль банка (кредитор или заемщик)** | * **Активный** * **Пассивный** |
| **2. Срок** | * **До востребования (онкольный)** * **Строчный** * **Краткосрочный** * **Среднесрочный** * **Долгосрочный** |
| **3. Назначение** | **См. Примечание 2** |
| **4. Цель** | * **На увеличение капитала (производственных фондов)** * **На временное пополнение средств** * **На потребительские цели населению (потребительский)** |
| **5. Наличие и характер обеспечения** | * **Бланковый (необеспеченный)** * **Обеспеченный** * **Залогом товаров или ценных бумаг (ломбардный)** * **Гарантийным обязательством или поручительством** * **Страхованием** |
| **6. Способ** | * **Кредит деньгами** * **Кредит посредством акцептования векселя заемщика** |
| **7. Степень риска** | * **С наименьшим риском** * **С повышенным риском** * **С предельным риском** * **Нестандартный** |
| **8. Другие** | **См. примечание 1** |

Примечание 1

Классификация может проводиться и по другим критериям. Ими могут быть, например: условия, порядок и сроки уплаты процента и возвращения основного долга; режим открываемого заемщику счета; отраслевая принадлежность ссудополучателя, форма собственности и организационно–правовая форма клиента; источники происхождения кредитных ресурсов и др.

Примечание 2

Известные в нашей стране американские авторы классифицируют банковские ссуды по критерию назначения следующим образом.

* Ссуды торговым и промышленным предприятиям.
* Ссуды под недвижимость.
* Ссуды частным лицам.
* Ссуды финансовым учреждениям.
* Ссуды фермерам.
* Ссуды на приобретение или хранение ценных бумаг (брокерам и дилерам по операциям с ценными бумагами).
* Прочие ссуды

Учет выданных ссуд ведется на открываемых клиентом ссудных счетах разного типа. **Это могут быть:**

* **простой ссудный счет**;
* **специальный ссудный счет** (выдача ссуд осуществляется по мере необходимости путем оплаты кредитором расчетных документов заемщика без документального оформления кредита каждый раз, а погашение ссуды происходит путем направления выручки заемщика непосредственно на данный спецсчет);
* **контокоррентный счет** (единый счет клиента, на котором могут отражаться как поступление выручки, так и ссуды и платежи клиента - заемщика).

На отдельных балансовых счетах ведется учет разносрочных ссуд, выданных одному заемщику.

Во всех случаях по дебету ссудного счета отражается сумма выданной ссуды, по кредиту – ее возврат (*погашение*). Режим счета определяется в кредитном договоре. В соответствии с ним сумма кредита может быть либо перечислена на расчетный (*корреспондентский*) счет заемщика, либо выдана ему “*живыми*” деньгами (*с учетом принятых ограничений на расчеты наличными*), либо кредитор может оплачивать затраты заемщика по кредитуемой сделке, постепенно “*выбирая*” определенную договором сумму.

О КОММЕРЧЕСКОМ КРЕДИТЕ

Коммерческий кредит в известном смысле представляет собой антитезу банковскому кредиту. Тем не менее с ним связано немаловажное направление деятельности банков и кредитных учреждений.

**Исторически коммерческий кредит возник раньше банковского. Он предоставлялся покупателям в товарной форме в виде отсрочки платежа за проданные товары и оформлялся вексельным обязательством. На современном этапе можно выделить следующие формы коммерческого кредита.**

1. Коммерческий кредит, основанный на отсрочке платежа за проданные товары и оформляемый:

* векселем;
* открытым счетом.

1. Кредитование по контракту типа “*франчайз*”.
2. Выписка “*дружеских*”, “*бронзовых*”, финансовых векселей с целью получения банковского кредита путем их учета в банке.

**КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ** тесно связан с банковским кредитом и трансформируется в последний через учет и залог векселей, тем самым на базе коммерческого возникает косвенный банковский кредит. Аналогично и взаимный хозяйственный кредит тесно связан с банковским и трансформируется в последний через операции с векселями. Трансформация коммерческого и взаимного хозяйственного в банковский кредит представляет собой преобразование одной формы кредита в другую.

Как указывалось выше, трансформация коммерческого кредита в банковский может совершаться путем дисконтирования, т.е. учета (*купли*) векселей, счетов–фактур, (*факторинг*) и прочих коммерческих ценных бумаг, или в результате предоставления ссуд – под залог векселей, варрантов, коносаментов, срок оплаты которых не наступил. Операция учета заключается в покупке банком денежных долговых обязательств до срока наступления платежа, при котором происходит перенос на банк прав кредитора. Предъявитель становится должником по учтенному векселю, а банк – кредитором-векселедержателем, получающим платеж.

Помимо кредитных и учетных операций с векселями банк может производить комиссионные операции. При этом векселя предъявляются держателями в банк не с целью получения денежных средств до наступления срока платежа (*как при учете векселей и ссуде под их залог*), а исходя из соображений удобства получения платежа по векселю в срок и по месту его выдачи. Роль банка в данном случае сводится лишь к роли комиссионера, исполняющего поручения клиента получить платеж по векселю.

ВИДЫ ВКЛАДОВ (ДЕПОЗИТОВ)

Виды вкладов в банках также многообразны, хотя при их вычленении используются меньше критериев. Наиболее широко применяемый критерий – срок вкладов. В соответствии с ним вклады классифицируются следующим образом.

До востребования

* Вклады на общие текущие и расчетные счета
* Вклады на текущие счета с овердрафтом
* Депозитные сертификаты
* Сберегательные вклады

Срочные

* Собственно срочные вклады
* Депозитные сертификаты
* Сберегательные сертификаты
* Сберегательные вклады

Квазисрочные

* Средства, вложенные на длительный, но не определенный срок

Комбинированные

* Вклады, сочетающие свойства срочных депозитов и депозитов до востребования

Особняком стоят вклады, именуемые –

Специальные

* Средства, зарезервированные на специальных счетах для расчетов (*аккредитивами, лимитированными чековыми книжками и др*.)
* Средства спецфондов и средства спецназначения
* Кредиторская задолженность
* Средства по расчетным операциям (*средства в расчетах между банками*, *средства для факторинговых операций*)

Классифицировать вклады можно при необходимости (*в зависимости от* *целей анализа*) и по другим основаниям.

ПОНЯТИЕ И СОСТАВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА – **это стратегия и тактика банка в области кредитных операций. Не существует единой кредитной политики для всех банков. Каждый банк формирует свою собственную кредитную политику, учитывая экономические, политические, географические, организационные и иные факторы, оказывающие влияние на его деятельность. Считается, что риски банка повышаются, если он не имеет своей кредитной политики; если он ее имеет, но не довел до сведения всех исполнителей; если он имеет противоречивую или неконкретную политику.**

Кредитная политика в части ***СТРАТЕГИИ*** вбирает в себя приоритеты, принципы и содержательные цели конкретного банка на кредитном рынке, а в части ***ТАКТИКИ*** - финансовый и иной инструментарий, используемый данным банком для реализации его целей при осуществлении кредитных сделок, правила их совершения, порядок организации кредитного процесса. **Таким образом, кредитная политика создает необходимые общие предпосылки эффективной работы персонала кредитного подразделения банка (*понимания приоритетов, целей, инструментов, методов организации* *кредитных сделок*), объединяет и организует усилия персонала, уменьшает вероятность ошибок и принятия нерациональных решений.**

**В зарубежной банковской практике формирование кредитной политики включает, во-первых, определение стратегии, утверждаемой советом директоров (*правлением*); во-вторых, разработку подробного руководства по осуществлению кредитных операций, призванного обеспечить реализацию стратегических направлений деятельности банка в данной сфере. Подготовкой такого руководства обычно занимается специальное подразделение, в чьи функциональные обязанности входит также контроль за выполнением требований данного документа. Руководство является конфиденциальным документом и даже внутри банка доводится до сведения лишь тех служащих, которые участвуют в кредитном процессе.**

Разумеется, каждый банк в той или в иной форме приходит к собственной кредитной политике. Рассмотрим для примера ***Инкомбанк***, имеющий солидные кредитные вложения в экономику. Какой политикой они обусловлены?

Этот банк, как считают его руководители, всегда ориентировался на максимальное удовлетворение потребностей клиентов в заемных средствах при самом широком выборе форм и методов предоставления ссуд. До 1992 г. он кредитовал только в рублях, в дальнейшем стал активно предоставлять ссуды в СКВ. Одному заемщику способен выдавать ссуду до 10-15 млн. долларов сроком на 2-3 года. При необходимости может предоставить консорциальный кредит в сумме более 15 млн. долларов. Размер рублевых кредитов юридическим лицам, как правило, не превышает 1 млрд. руб. со сроком в 3-4 месяца.

Механизм предоставления ссуд включает в себя подробный анализ планируемой к кредитованию операции, финансового состояния заемщика. Предоставляя кредит, банк требует полной информации об условиях заключенных заемщиком договоров, о реальности поступления выручки, рентабельности операции. Как правило, кредиты выдаются под залог недвижимости, товарных запасов, ценных бумаг, поручительства банков. В отношении клиентов, неоднократно кредитовавшихся и имеющих значительные обороты по счетам в ***Инкомбанке***, режим кредитования может быть существенно смягчен.

Заявки на кредит рассматриваются в среднем в течение 7 банковских дней с момента предоставления клиентом всех необходимых документов. По просьбе клиента заемные средства могут быть перечислены как на его расчетный счет, так и непосредственно на расчетные счета его партнеров в оплату продукции или услуг. При необходимости заемщику открывается кредитная линия.

Другой вариант кредитной политики представляет, например, (*банк скорее* *средней по масштабам*).

В 1993 г. кредитные операции занимали в активах банка 49%, и они же обеспечили 84% его прибыли (*при относительно умеренной процентной ставке*). Разработав собственную концепцию кредитной политики, банк строго придерживался ее. Один из основных ее элементов - диверсификация сфер приложения ссудного капитала банка и размеров выдаваемых кредитов. Практически это означает, что максимальный кредит, предоставляемый ***Дисконт-банком*** одному заемщику, был всегда ощутимо ниже допустимого по нормативу Центрального банка, а его кредиты “*рассыпались*” по разным отраслям. Основные клиенты данного банка – представители малого бизнеса, прежде всего торговые дома, магазины, предприятия бытового обслуживания.

**Для принятия банком решений по выбору собственных целей в сфере кредитования важное значение имеют:**

**а)** постановка общих целей деятельности банка на предстоящий период, в частности в отношении доходности и ликвидности;

**б)** адекватный анализ кредитного рынка (*спроса и предложения кредитных* *услуг*), включая отношения централизованных кредитных ресурсов к общей массе кредитных вложений по стране в целом или региону;

**в)** ясность перспектив развития ресурсной базы банка;

**г)** верная оценка качества своего кредитного портфеля;

**д)** учет динамики уровня квалификации персонала.

Существует ряд *ПРИНЦИПОВ ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА.*

*1 ПРИНЦИПЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КЛИЕНТАМИ.* Имеется в виду прежде всего предпочтительный для данного банка курс либо на долгосрочный, либо на разовые кредитные сделки с клиентами. Банки, думающие о перспективе, стремятся к установлению долговременных связей, позволяющих на основе хорошего знания клиента оперативнее решать возникающие вопросы. Одновременно такой подход предполагает повышение качества обслуживания клиентов, знание и удовлетворение их запросов, развитие комплексного обслуживания.

*2 ПРИОРИТЕТЫ*, которых придерживается банк в кредитном деле. Они могут касаться как назначения и видов выдаваемых ссуд, так и форм обеспечения их возвратности.

*3 СИСТЕМА МОРАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ,* которых должны придерживаться участники кредитных операций. Это такие ценности, как честность, порядочность, откровенность с обеих сторон.

**Руководство по кредитной политике, регламентирующие все аспекты работы банка на кредитном рынке, концентрирует в себе весь накопленный банком инструктивный и методический материал по организации кредитного процесса. Оно должно содержать следующие основные РАЗДЕЛЫ:**

**а) функциональные звенья, участвующие в кредитном процессе, и их полномочия;**

**б) порядок разрешения ссуды;**

**в) инструкции по организации кредитования;**

**г) методические указания по анализу кредитоспособности клиентов;**

**д) методические указания по анализу кредитного портфеля;**

**е) методические указания по анализу выполнения кредитных договоров.**

В конечном счете о кредитной политике банка лучше всего судить по его делам. *Вот как, например, выглядели на 11 апреля 1994 г. условия кредитования юридических лиц некоторыми банками Москвы.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Банк** | **Сумма** | **Срок,**  **Мес.** | **% став-ка, % го-**  **довых** | **Обеспечение кредита** | **Дополни-**  **тельные условия** |
| **\*МОСТ**  **Банк** | **Миним.**  **10 млн.руб.**  **20 тыс. дол.** | **3-6**  **3** | **210-215**  **20-22,5** | **Гарантия крупного бан-ка; залог; высоколик-видный товар; ГКО, “Золотой сертификат”, недвижимость в Москве** | **Предпочтение – АО, ТОО** |
| **\* Опти-мум** | **Миним. Не огр.руб.** | **1-3** | **210-230** | **Залог: высоколиквидный товар, недвижимость, валютный депозит** | **Нет** |
| **\*Гло-рия**  **банк** | **Мин. Не огр. руб.,**  **СКВ** | **3**  **3** | **235-240**  **35-40** | **Залог: недвижимость в Москве, высоколиквид-ный товар** | **Нет** |
| **\*Тверь-универ-салбанк** | **Миним. Не огр. Руб.**  **СКВ** | **3**  **3** | **240**  **40** | **Поручительство другого банка; страховой полис; недвижимость в Москве и области** | **Предпочтение–круп-ным гос. и коммерч. организациям** |
| **\*\*Сто-личный** | **Миним. Не огр. Руб.**  **СКВ** | **Не огр.**  **1-6** | **220**  **20-25** | **Наличие депозита, поручительство другого банка, страховой полис; залог, высоколиквидный товар, ценные бумаги, недвижимость в Москве** | **Нет** |
| **\*\*Рос-сийский нацио-наль-ный коммерческий банк** | **Миним. Не огр. Руб.**  **СКВ** | **1-12**  **1-12** | **240**  **30** | **Гарантия крупного банка; залог: высоколик видный товар, не-движимость** | **Предпочтение – крупным гос. и ком-мерч.орга-низациям** |
| **\*\*Пер-вый торго-вый банк** | **Миним. 10 млн. руб.**  **25 тыс. долл.** | **3-6**  **3-6** | **240-250**  **36** | **Гарантия банка; залог: высоколиквидный товра, ликвидные ценные бумаги, недвижимость** | **Нет** |
| **\*\*Мена-теп** | **Миним. 100 млн. руб.**  **100 тыс. долл.** | **1-12**  **1-12** | **225-230**  **10-30** | **Гарантия крупного банка; залог ГКО, высоколиквидный товар** | **Предпочтение–пред-приятиям переработки с\х про-дукции производителям продуктов питания** |
| **\*\*Ин-ком-банк** | **Миним. 1 млрд. руб.**  **500 тыс. долл.** | **1-12**  **1-12** | **210**  **30** | **Поручительство третьих лиц, залог: активы** | **Предпочтение–пред-приятиям, прошед-шим ак-**  **циониро-вание акционирование** |
| **\*\*Банк инвестиций и технологий** | **Миним. 5 млн. руб.**  **2,5 тыс. долл.** | **3**  **3** | **250**  **30** | **Залог: высоколиквидный**  **товар, недвижимость в Москве и других регионах, ГКО** | **Предпочтение–пред- приятия, с рентабельной работой в теч. 9-10 мес.** |
| **\*\*Ялос-банк** | **Миним. 25 млн. руб.** | **1-3** | **225-240** | **Гарантия другого банка, страховой полис, недвижимость** | **Нет** |

**\*Банк предоставляет кредит только своим клиентам**

**\*\*Банк предоставляет кредит всем юридическим лицам**

КЛАССФИФИКАЦИЯ ВИДОВ ССУД

Важным элементом кредитной политики банка является используемый им инструментарий для удовлетворения потребностей клиентов в заемных средствах, выраженный в **видах,** выдаваемых банком **ссуд** (*кредитов*). Чем разнообразнее этот инструментарий, тем полнее могут быть удовлетворены индивидуальные потребности клиентов. Вместе с тем на выбор банком кредитного инструментария оказывают влияние не только потребности клиента, но и его особенности (*финансовая надежность и другие характеристики*), а также, разумеется, возможности и интересы самого банка.

Ссуды классифицируются по разным признакам. Развернутая классификация представлена ниже.

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии классификации | Виды ссуд |
| 1.**Источники** **привлечения** | **Внутренние (в пределах своей страны)**  **Внешние (международный)** |
| 2**.Статус кредитора** | **Официальные**  **Неофициальные (включая ссуды клиентов и чатных лиц)**  **Смешанные**  **Международных организаций (МВФ, МБРР, ЕБРР и др.)** |
| **3Форма предоставления** | **Налично-денежная**  **Рефинансирование**  **Переоформление:**   * **Реструктуризация** * **Предоставление нового кредита** |
| **4.Валюта привлечения** | **В валюте страны-кредитора**  **В валюте страны заемщика**  **В валюте третьей страны**  **В ЭКЮ и СДР**  **Мультивалютный** |
| **5.Форма привлечения (организации)** | **Двусторонние**  **Многосторонние:**   * **Синдицированные** * **Консорциальные** * **“Зеркальные”** |
| **6.Степень обеспеченности возврата** | **Необеспеченные (межбанковские)**  **Обеспеченные:**   * **Материально обеспеченные (залогом), в том числе ломбардные и ипотечные** * **Бланковые (обеспеченные банковским векселем)** |
| **7.Техника предоставления (привлечения)** | **Одной суммой**  **Открытая кредитная линия**  **Stand – by**  **Конторкоррентные**  **Овердрафтные** |
| **8.Сроки пользования** | **Краткосрочные**  **Среднесрочные**  **Долгосрочные, в том числе инвестиционные межбанковские** |
| **9.Направленность вложения средств** | **На текущие нужды (формирование оборотных активов)**  **Инвестиционные** |
| **10.Экономическое назначение** | **Связанные:**   * **Платежные (под оплату платежных документов, при-обретение ценных бумаг, авансовые платежи, пост-финансирование, под конкретную коммерческую сделку)** * **Под формирование запасов товарно-материальных ценностей, включая сезонные** * **Под финансирование производственных затрат** * **Расчетные (учет векселей)** * **Под финансирование инвестиционных затрат (увели-чение фондов)** * **Потребительские (физическим лицам) и др.** * **Промежуточные (под лизинг и т.п.)**   **Несвязанные (без указания объекта кредитования в кредитном соглашении)** |
| **11.Степень концентрации объекта кредитования** | **Под единичную потребность (оплата конкретного контракта и т.д.)**  **Под совокупную потребность (систематическая ссуда на приобретение товаров, приобретение и переработку производственных материалов)**  **Под укрупненную потребность (систематический кредит на общую потребность клиента в средствах без ее расшифровки)** |
| **12.Вид процентной ставки** | **С фиксированной ставкой**  **С плавающей ставкой**  **Со смешанной ставкой** |
| **13.Форма погашения** | **Погашаемые одной суммой**  **Погашаемые через равные промежутки времени и равными долями**  **Погашаемые неравномерными долями** |
| **14.Юридическая подчиненность кредитных операций** | **Починяющиеся законодательству страны-заемщика**  **Подчиняющиеся законодательству третьей страны** |

Теперь дадим пояснения ключевых понятий приведенной классификации.

Под *ОФИЦИАЛЬНЫМИ* понимают кредиты, предоставленные за счет или под гарантию правительства. Он и могут быть средне-или долгосрочными, внешними и внутренними, целевыми и нецелевыми, материально обеспеченными или бланковыми, с плавающей или фиксированной ставкой, в любой форме предоставления и организации и технике предоставления, предполагать любую форму погашения. Обычно официальные кредиты имеют синдицированную форму организации и подчинены законодательству страны кредитора.

Финансовый институт, предоставляющий официальный кредит, фактически не несет риска, ибо все его требования к заемщику или будут компенсированы собственным правительством, или не включая в собственный баланс (*проходят по контрсчетам “Требования на Министерство финансов по официальным кредитам предоставленным” - по пассиву и “Расчеты с конкретным заемщиком по официальным кредитам предоставленным” - по активу*).

*НЕОФИЦИАЛЬНЫЕ* кредиты могут быть любых вышеперечисленных форм и видом и предоставляются (*привлекаются*) банками и кредитными учреждениями неправительственным организациям либо самими банковскими учреждениями, либо через них за счет других кредиторов.

Особой категорией неофициальных кредитов являются краткосрочные ссуды от частных лиц и клиентов.

Редко встречающейся разновидностью являются *СМЕШАННЫЕ* кредиты, когда государственные и неправительственные организации участвуют в рефинансировании одного проекта.

*КРЕДИТЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ* представляют собой кредитование проектов, имеющих межгосударственное значение в условиях, когда национальных ресурсов недостаточно. Кредиты указанных организаций (*суммы, сроки, объекты кредитования, условия привлечения и т.д.*) носят ярко выраженный характер и предоставляются на условиях компромисса национальных интересов заемщика и совокупных интересов кредиторов. Обычно такие кредиты предоставляются с целью обеспечения сферы интересов государств, имеющих наибольшее влияние в соответствующих международных организациях.

Под “*ЖИВЫМИ*” кредитами (*займами*) понимают средства, привлекаемые для возможного расширения деятельности банка (*кредитного учреждения*), увеличения его доходности и (*или*) улучшения ликвидности. Привлечение таких ресурсов увеличивает обязательства заемщика по разделу привлеченных средств и соответственно повышает активы. *РЕФИНАНСИРОВАНИЕ* увеличивает баланс банка (*кредитного учреждения*), однако таким образом, что статье обязательств соответствует контрстатья по активу. Рефинансирование является услугой, оказываемой банком (*кредитным учреждением*) своему клиенту, и не связано с улучшением ликвидности или значительным ростом эффективности деятельности.

*ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ ДОЛГА* может осуществляться путем как реструктуризации, так и предоставления нового займа. Под *РЕСТРУКТУРИЗАЦИЕЙ* понимается предоставление заемщику отсрочки платежей на взаимосогласованных с кредитором условиях ввиду кризиса ликвидности или кризиса платежеспособности дебитора. Реструктуризация долга государства осуществляется на условиях, подлежащих специальному одобрению валютными властями соответствующей страны.

Переоформление долга в форме *ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НОВОГО ЗАЙМА* осуществляется по следующей схеме. Между кредитором и заемщиком подписывается новое соглашение о предоставлении заемщику кредита с условием погашения им всей суммы ранее взятых у кредитора займов. Операция носит связанный характер и может быть проведена без движения средств по корреспондентским счетам банков. Для юридической чистоты сделки стороны нередко осуществляют перевод средств на счета друг друга в заранее согласованную дату. Операция выгодна заемщику, так как он уменьшает размер своей просроченной задолженности. Выгода кредитора заключается в том, что без реального увеличения размера требований сокращается общая сумма безнадежных активов (*за счет увеличения сомнительных активов*).

**При заключении указанного соглашения кредитор обычно поднимает цену кредита против условий первоначального соглашения. Это делает его активы на сомнительного заемщика более привлекательными по сравнению с другими займами, что в свою очередь ведет к росту стоимости переоформленных кредитов на вторичных рынках.**

В банковской практике часто встречаются факты предоставления *КРЕДИТОВ В ДЕНЕЖНЫХ ЕДИНИЦАХ ТРЕТЬИХ СТРАН*, в основном в долларах США. Такая практика обусловлена доминированием доллара США в качестве мирового платежного средства, а также традиционной котировкой всех стратегических товаров в американской валюте.

*КРЕДИТЫ В ЭКЮ И СДР* обеспечивают большую стабильность относительно кредита в валюте конкретной страны. Поскольку альтернативой предоставления данного кредита может быть, как правило, предоставление среднесрочного займа в валюте третьей страны, желание кредитора снизить валютный риск приводит к достижению соглашения о займе в эквиваленте международных счетных единиц (ЭКЮ, СДР). При этом реальная валюта задолженности нередко бывает отличной от валюты соглашения.

В случае конвертации валюты привлечения в несколько валют речь идет о *МУЛЬТИВАЛЮТНЫХ КРЕДИТАХ.* В тексте соглашения должна быть мультивалютная оговорка. Кроме того, в нем указывается норма пересчета реальной суммы кредита в зависимости от курса котировки валюты задолженности по основному долгу о номинальной суммы кредита в пересчете по курсу в заранее оговоренную дату является 5%. В случае превышения номинальной суммы кредита кредитор возмещает заемщику недополученные средства.

*ДВУСТОРОННИЕ* кредиты (*банк - банку*) относительно самые простые. Такие кредиты обычно незначительны и по объемам, их средний срок в мире редко превышает 5 лет, а маржа выше, чем по кредитам синдицированным.

*СИНДИЦИРОВАННЫЙ* кредит в строгом смысле этого слова (*иногда под этим термином понимают вообще все многосторонние кредиты*) представляет собой кредит, выданный группой (*синдикатом*) банков, обычно на значительные суммы. При этом один из банков-участников выполняет функции управляющего и платежного агента. Издержки, которые банк несет в связи с выполнением названных функций, компенсируются ему в виде агентских комиссионных.

*КОНСОРЦИАЛЬНЫЙ* кредит отличается от синдицированного наличием двух или более соорганизаторов и соуправляющих по кредиту. В соответствующем соглашении отдельно регламентируются права и обязанности агента, соуправляющих, других кредиторов, с одной стороны, и заемщика – с другой. Консорциальные кредиты обычно заключаются на крупные суммы (*от* *30 млн. долл. США*). Наибольшее распространение банковские консорциумы получили в Германии и Японии. Английские и швейцарские банки большей частью организуют синдикаты.

Иногда в целях поддержания двусторонних взаимоотношений, но при невозможности предоставления прямого кредита (*например, если уже выбран лимит одного заемщика*) стороны могут воспользоваться “*ЗЕРКАЛЬНЫМ КРЕДИТОМ*”. Операция представляет собой предоставление кредита через третий банк, при котором первоначальный кредитор рефинансирует официального кредитора на условиях, полностью соответствующих “*зеркальному*” соглашению между официальным кредитором и реальным заемщиком. Поскольку такие кредиты предоставляются на джентльменской основе, то по первому требованию официального кредитора реальный кредитор и реальный заемщик должны “*открыть*” свои взаимоотношения с выплатой открытой цессии (*недополученной прибыли*) официальному кредитору.

“*Зеркальные*” операции применяются обычно в рамках одной финансовой группы в целях перелива капитала в главную контору, а также для вуалирования страновой и региональной политики группы. При этом данные кредиты внутри страны подчиняются ее законодательству, а международные – законодательству страны первоначального кредитора или норм английского права.

*КРЕДИТЫ, ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ОДНОЙ СУММОЙ,* обычно представляют собой межбанковские несвязанные кредиты, а также кредиты под внешнеторговые контракты, связанные с единовременным платежом поставщику суммы контракта. При этом размер реального перевода средств поставщику не имеет значения (*он может колебаться в достаточно широких пределах*).

В форме *ОТКРЫТОЙ КРЕДИТНОЙ ЛИНИИ* (*в пределах заранее оговоренного лимита*)привлекаются средства под рефинансирование кредитов в пользу клиентов банка – покупателей товаров. Наличие открытой кредитной линии дает заемщику возможность привлечь в любой момент средства для проведения своих сделок. Соответственно кредитор обязуется по первому требованию заемщика предоставить необходимые тому ресурсы, что вынуждает его отвлекать средства из оперативного и среднесрочного оборота. Появляющиеся в этой связи расходы, а также часть недополученной кредитором прибыли компенсируется ему заемщиком в форме комиссии за обязательство.

Соглашения об открытых кредитных линиях являются целевыми, связанными, обычно имеют фиксированную ставку процентов, предусматривают неравномерное использование лимита линии при равномерном погашении основного долга. Использование кредитной линии обычно осуществляется в форме платежей по инкассо или аккредитивам. Согласно международной практике, датой использования средств открытой кредитной линии является подтверждение кредитора, а не дата выписки товароотгрузочных документов.

Кредиты “*STAND-BY*” возникают как реализация права заемщика обратиться к кредитору за получением кредита в заранее оговоренной сумме, но на условиях, подлежащих более позднему согласованию. При этом комиссия за обязательство, уплачиваемая заемщиком, обычно ниже аналогичной комиссии по открытой кредитной линии. Нередко кредиты “stand-by” используются во взаимоотношениях главной конторы банка с дочерними институтами и служат как страховой кредитной линией, так и скрытой формой перевода капитала.

*КРАТКОСРОЧНЫЕ* кредиты представляют собой ссуды сроком до 1 года. При этом особо выделяют межбанковские кредиты – до 90 дней включительно. Указанные ссуды включают в себя: **однодневные кредиты** (со сроком использования “*с сегодня до завтра*”, “*с завтра на послезавтра*”, “*с послезавтра* *на 1 день*”), **недельные (**“*с послезавтра на неделю*”), а также **двух-, трех-, четырехнедельные, двух-** и **трехмесячные кредиты.**

В международной практике к *СРЕДНЕСРОЧНЫМ*  относят кредиты от 1 года до 7 лет, а также депозиты на срок более 12 месяцев. К *ДОЛГОСРОЧНЫМ* кредитам обычно относят займы на срок свыше 8 лет. Однако такое деление к условиям современной России имеет слабое отношение. У нас сейчас любой кредит, выданный более чем на 1 год, можно считать долгосрочным. Соответственно среднесрочными называют кредиты на срок от 3 до 12 месяцев.

Редко встречающаяся разновидность долгосрочных кредитов – так называемые *ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МЕЖБАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ.* Обычно они носят характер субординированного или партисипационного займа. Реже в эту категорию включают обычные несвязанные кредиты со сроком использования свыше 10 лет.

*СУБОРДИНИРОВАННЫЙ* заем представляет собой средства, предоставленные заемщику для увеличения его рабочего капитала. Используемые для расчета капитальной базы, субординированные займы включаются в собственные средства заемщика и могут быть возвращены только при его ликвидации.

*ПАРИТСИПАЦИОННЫЙ* кредит характеризуется также, как субординированный, но имеет ряд отличительных качеств. Фактически этот кредит является скрытым способом увеличения собственного капитала кредитного института (*это объясняет, почему в соответствующих соглашениях часто встречается норма о возможном выпуске дополнительного количества акций заемщика в пользу кредитора*). Значительным отличием данного вида кредита от всех остальных является возможность его использования для создания резервов и провизий по всем проблемным, сомнительным и безнадежным задолженностям, имеющимся на балансе заемщика.

*ФИКСИРОВАННАЯ* процентная ставка подразумевает единую цену кредита на весь период пользования средствами. При этом за заемщиком может оставаться право выбора процентного периода. Обычно фиксированная ставка значительно выше стоимости форвардных контрактов на соответствующие сроки в соответствующей валюте. Применяется в основном в связанных кредитах.

**Возможность изменения соотношений цены ставок на рынках ссудных капиталов обусловливает почти в каждом соглашении наряду с нормой о ПЛАВАЮЩЕЙ ставке включение пункта о возможности выбора заемщиком процентного периода. Обычно это 3 или 6 месяцев.**

В ряде случаев, когда в предоставлении кредита особо заинтересованы и кредитор, и заемщик, однако их оценки перспектив динамики процентных ставок не совпадают, возможно включение в текст соглашения компромиссного варианта, предусматривающего или сменную маржу, или дополнительное согласование цены кредита на последний период. Под сменной маржей подразумевается установление надбавки к базовой межбанковской ставке на первый период заимствования с ее последующим изменением. Но в любом случае в кредитном соглашении четко расписываются размер и период действия каждой сменной маржи на весь срок действия соглашения.

Дополнительное согласование цены кредита на последний период предусматривает как возможность изменения фиксированной ставки, так и согласование новой маржи к базовой ставке. Возможен также переход с фиксированной ставки на плавающую. Дополнительное согласование размеров процентных ставок – это единственный случай, когда изменение условий привлечения кредита не требует дополнения к базовому соглашению (*сторонам достаточно направить друг другу письма или телексы*).

Наиболее часто встречаются *КРЕДИТЫ С РАВНЫМИ ПЕРИОДАМИ ПОГАШЕНИЯ РАВНЫМИ ДОЛЯМИ.* Используются как в несвязанных, так и в большинстве видов связанных кредитов, а также в некоторых соглашениях по лизингу.

Возврат основного долга *НЕРАВНЫМИ ДОЛЯМИ* используется в основном в специальных операциях (*лизинг, инжиниринг и т.д.*), а также в ряде контрактов финансирования поставок машин и оборудования.

ОСОБЕННОСТИ МЕХАНИЗМА ВЫДАЧИ И ПОГАШЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ССУД

*КРЕДИТОВАНИЕ ПО КОНТОКОРРЕНТУ*

Данный вид кредита связан с удовлетворением текущей потребности в заемных средствах, т.е. используется заемщиком для формирования оборотных активов. Характеризуется как кредит краткосрочный. Объектом кредитования выступает укрупненная потребность в средствах, связанная с периодическим возникающим разрывом между платежами и поступлением выручки. Практически предполагает закрытие расчетного счета и открытие контокоррентного счета, являющегося активно-пассивным (*единый счет клиента в банке для осуществления кредитно-расчетного обслуживания, по которому проводится все операции клиентов, счет, сочетающий свойства текущего и ссудного).*

Дебетовое сальдо по этому счету означает выдачу кредита клиенту, кредитовое сальдо - наличие у него собственных средств на счете. Поскольку с контокоррентного счета систематически происходит оплата расчетных документов по разным видам платежей (*расчеты за товарно-материальные ценности, выплата средств на зарплату, платежи в бюджет и др.)*, выданный кредит в сумме возникшего дебетового сальдо по счету не имеет четко обозначенной целевой направленности, обеспечивает абстрактную по своему характеру потребность клиента - общий недостаток у него на данный момент собственных средств для текущих платежей.

При наличии соответствующего договора выдача такого кредитаосуществляется как бы автоматически, без анализа причин возникновения потребности, что обеспечивает оперативность ее удовлетворения. Вместе с тем внешняя видимость автоматизма сопряжена с тщательным предварительным и последующим анализом финансового состояния заемщика, всех сторон его производственной или торговой деятельности, постановки учета и отчетности, личных качеств руководителей, прогноза поступлений на контокоррентный счет.

**Обезличенность объекта кредитования и определенный автоматизм формирования ссудной задолженности характеризуют контокоррентный кредит как достаточно рисковый вид кредитной сделки. Поэтому сфера его применения ограничена лишь первоклассными заемщиками, обладающей высокой степенью доверия банка.**

Кредитование по контокоррентному счету оформляется специальным договором, в котором находят отражение все стороны взаимоотношений банка с клиентом: порядок открытия счета (*набор документов)*; платежи, осуществляемые по дебету счета; поступления, отражаемые по кредиту счета; порядок и граница кредитования; формы обеспечения возврата кредита и финансовым состоянием клиента; уровень платы за кредит и размера комиссии (*при неиспользовании запланированных ресурсов, изыскании дополнительных ресурсов, изысканий дополнительных ресурсов);* условия, которые клиент обязан соблюдать, санкции и льготы при кредитовании; порядок прекращения кредитования по контокорренту.

Условия кредитования по контокорренту могут дифференцироваться в зависимости от уровня финансовой надежности клиента (*первоклассного заемщика*). Наивысшая форма доверия банка клиенту находит выражение в: предоставлении клиенту права превышать в определенном размере кредитную линию, установленную в качестве границы кредитования; выдаче необеспеченного (бланкового) кредита; установлении наиболее низкой платы за кредит.

В случае появления симптомов ухудшения финансового положения заемщика режим кредитования по контокорренту приобретает новые черты: банк ограничивает выдачу ссуд предельной величиной кредитной линии; прибегает к использованию залога имущества клиента; вводит регулярную (*1 или 2 раза в* *месяц*) проверку на месте сохранности залогового имущества; прибегает к ежемесячной оценке кредитоспособности клиента; повышает плату за кредит.

**Овердрафт как разновидность контокоррентного кредита**

Овердрафт представляет собой краткосрочное кредитование укрупненной потребности клиента в средствах при их недостаточности для завершения текущих расчетов. Возникает в виде дебетового сальдо по расчетному счету (*в российской практике отражается на ссудном счете*). Выдача его происходит автоматически и не сопровождается заключением дополнительного кредитного договора. Применяется в отношении первоклассных заемщиков с высокой степенью доверия со стороны банка.

Возможность возникновения овердрафта должна предусматриваться в договоре о расчетно-кассовом обслуживании. Срок такого кредита не должен превышать 10 - 15 дней. Предельная сумма обычно не устанавливается. В случае необходимости более длительного кредитования овердрафт переоформляется в целевую ссуду на основе обычной процедуры разрешения ссуды и заключения кредитного договора. При использовании кредита в виде овердрафта клиент уплачивает комиссионное вознаграждение, размер которого исчисляется в абсолютных величинах за дни пользования овердрафтом.

**Кредитование совокупной потребности в средствах для несезонных предприятий и организаций**

**Кредитование совокупной потребности в денежных средствах предприятий и организаций, несвязанных с сезонностью (*торговля,* *снабжение и сбыт, перерабатывающая промышленность*), имеет ряд специфических черт.**

* **Данный вид кредитования предполагает установление долговременных кредитных связей банка с клиентом. Клиент имеет расчетный счет в кредитующем его банке.**
* **Кредит применяется при наличии систематической потребности в заемных средствах для оплаты приобретаемых производственных материалов (*промышленность*) или товаров (*торговля, снабжение и* *сбыт*).**
* **Объектом кредитования выступает потребность в средствах для приобретения соответствующих товарно-материальных ценностей, а также для финансирования затрат по их переработке и реализации.**

Для промышленного предприятия объектом кредитования могут выступать:

* приобретение производственных материалов и осуществление затрат (***выплата заработной платы***) в связи с осуществлением определенного заказа на выпуск продукции;
* приобретение сезонных видов сырья (***сахарная свекла, зерно, табачное*** ***сырье и т.д***.) и осуществление затрат по их переработке (***выплата заработной платы***).

Для снабженческо-сбытовых предприятий и организаций таким объектом выступают процессы приобретения товаров и осуществление затрат по их хранению и реализации.

* **Выдача кредита осуществляется путем оплаты расчетных документов за определенные ценности и выдачи средств на зарплату по чеку непосредственно с ссудного (*или специального ссудного*) счета.**
* **Погашение кредита производится с расчетного счета в порядке, установленном в кредитных договорах. Порядок погашения выданных ссуд может различаться применительно к сезонным и несезонным предприятиям.**

*ПО СЕЗОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ* выделяется период нарастания потребности в средствах, сопровождаемых интенсивным получение кредитов, и период постепенной переработки заготовленного сырья и нарастания реализации продукции, а значит, и погашения кредитов. Учитывая эту их особенность, банку целесообразно расчет потребности в кредите и сроках его погашения осуществлять поквартально нарастающим итогом. В период нарастания сезонных запасов и затрат выдаваемые ссуды следует оформлять срочными обязательствами на конкретные и условные сроки.

Конкретный срок погашения ссуд отражает обязательства клиента возвратить кредит в текущий период за счет выручки от реализации произведенной им продукции. Условный срок обозначает время завершения нарастания сезонной потребности, когда происходит его переоформление на конкретный срок в соответствии с графиком переработки и реализации продукции.

Для предприятий, занимающихся заготовкой и переработкой сельхозпродукцией в Нечерноземной полосе России, таким условным сроком может быть 25 января. Т.е. начиная с I квартала прекращается выдача кредита, происходит его постепенное погашение.

*ПО НЕСЕЗОННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ*погашение ссуды осуществляется ежеквартально в сроки, установленные кредитным договором в соответствии с прогнозом получения и распределения выручки от реализации продукции.

Поскольку данные предприятия систематически погашают ранее взятые ссуды и получают новые, их общая ссудная задолженность может возрастать или снижаться. Однако у них всегда будет иметь место задолженность, переходящая из квартала в квартал. Такая задолженность при непрерывном процессе производства и реализации является нормальной, не свидетельствующей об угрозе невозврата кредитов.

* **Регулирование объема выдаваемого кредита осуществляется посредством установления величины кредитной линии, т.е. предела ссудной задолженности клиента на протяжении квартала. Такая задолженность банку является, как правило, возобновляемой. Это означает, что при погашении и части задолженности клиент может вновь получить кредит в пределах свободного остатка кредитной линии.**

Использование кредитной линии означает для банка возможность постоянно иметь кредитные ресурсы в соответствующей сумме. Если клиент не использует в полной сумме установленный ему лимит по кредитной линии, то в соответствии с кредитным договором он обязан уплачивать комиссионное вознаграждение в размере, адекватном уровню процентной ставки по привлеченным ресурсам.

Возвратность кредита обеспечивается заключением договора о залоге, представление гарантийного письма или страхового полиса, что также предполагает осуществление соответствующего предварительного и последующего контроля.

**Целевые кредиты**

Наиболее распространены в современных условиях России целевые кредиты, выдаваемые банками с простых ссудных счетов. Они носят разовый характер и обслуживают конкретные хозяйственные сделки. При этом по целевому назначению выделяются кредиты для: осуществления конкретной хозяйственной сделки производственного назначения (*приобретение определенного вида сырья*); проведения торгово-посреднической операции; приобретение определенных ценных бумаг или контрактов товарной биржи.

Заемщиками целевых ссуд могут быть организации, не имеющие расчетных счетов в данном банке. Зачастую получателями данного вида кредита являются новые коммерческие структуры: АО, МП, ТОО, ИЧП и т.д. Для получения кредита клиент представляет технико-экономическое обоснование, подтверждающее эффективность планируемой хозяйственной сделки, а в необходимых случаях – и договора с поставщиками и покупателями. В обосновании должны содержаться расчеты потребности в кредите (*количество, цена, сумма приобретаемых ценностей*) и источника погашения кредита (*выручка от реализации*).

Кредит выдается с простого ссудного счета путем оплаты расчетных документов либо зачисления валюты ссуды на расчетный счет клиента. В последнем случае важно организовать контроль за целевым использованием кредита (*например, запросив документы, подтверждающие оплату с расчетного счета соответствующих видов сырья или товаров*). Кредит в переделах установленного лимита может использоваться целиком сразу или частями.

Кредит оформляется срочным обязательством, а его погашение осуществляется в сроки, установленные в кредитном договоре. Срочные обязательства хранятся в бухгалтерии и служат основанием для списания средств с расчетного счета клиента. При пролонгации или вынесении ссуды на счет просроченных ссуд на срочных обязательствах делаются соответствующие отметки. Для обеспечения возвратности кредита условия кредитного договора должны предусматривать применение залогового права, гарантий или страхования кредитного риска. В этом случае кредитный договор сопровождается дополнительной документацией: договором о залоге, гарантийным письмом, страховым полисом.

Как уже отмечено выше, в современных российских условиях ссуды сроком свыше 1 года выдаются редко. Это свидетельствует о крайне неблагоприятном инвестиционном климате в экономике. Тем не менее можно полагать, что время абсолютного господства краткосрочного кредитования должно пройти. И наиболее дальновидные банки готовятся к такому повороту заблаговременно.

ВО-ПЕРВЫХ, часть банков не совсем ушла из сектора инвестиционного кредитования, в том числе средне- и долгосрочного (*по классическим канонам*).

Так, ***Инкомбанк***в течение всего 1993 г. достаточно активно занимался проектным финансированием, предоставляя малые (до 1,5 млн. долл.) и нестандартные (до 10 млн. долл.) валютные кредиты сроком до 3 лет и даже создал специальное управление проектного финансирования и гарантий по иностранным инвестициям. Банк *Югорский* вкладывает в новые виды технологического оборудования для нефтедобычи более 17 млрд. руб. в течении 1993-1996 г.г. ***Кузбассоцбанк*** реализует свою политику перехода от финансирования малого бизнеса к инвестициям в глобальные проекты по средствам факторинговой компании “*Металл Сибири*” и поддержки проектов ноу-хау. Достаточно большие средства направлял в кредиты на инвестиционные цели ***Промстройбанк***.

**Структура кредитных вложений Промстройбанка России**

**на 01.01.94 г.**

(общий размер кредитов – 434 млрд. руб.)

***Московский межрегиональный банк* (ММКБ)** в течение 1993 г. увеличил удельный вес своих кредитных вложений в промышленность, сельское хозяйство и строительство с 45,3 до 50,7 %, обеспечив себе за счет полученных процентов 92,5 % прибыли.

Финансированием инвестиционных проектов, хотя и в скромных размерах, занимаются и другие крупные и средние банки.

*ВО-ВТОРЫХ*, вопреки объективным и субъективным трудностям российские предприниматели пытаются создавать банки инвестиционной специализации. Например, в 1994 г. в Екатеринбурге создан региональный инвестиционный банк для финансирования капитальных вложений в агропромышленность Урала. Банк намерен работать со средствами бюджета и внебюджетных фондов, а также рассчитывает на привлечение иностранного капитала.

*В-ТРЕТЬИХ*, есть попытки международных финансово-кредитных организаций приступить к реализации программ инвестиционного кредитования российских банков. Так в 1993 г. первым агентом по распространению кредитов **Международной финансовой корпорации Мирового банка** должен был стать ***Московский международный банк*.**

*В-ЧЕТВЕРТЫХ*, можно отметить начинание 13 промстройбанков, в конце 1993 г. решивших объединить свои финансовые и технологические ресурсы для совместных инвестиций в российскую промышленность. Предполагается, что на первых порах объединение займется такими формами взаимодействия, как краткосрочное кредитование корсчетов, внешнеэкономическая деятельность, совершенствование системы расчетов, деятельность на рынке ценных бумаг и т.п. Но главное решение членов объединения – создать специальный инвестиционный фонд (первоначально в размере 10 млрд. руб.), который будет использоваться для финансирования небольших, но высоко эффективных инвестиционных проектов, что должно позволить через 1,5-2 года перейти к реализации уже крупномасштабных проектов. Аналогичные цели ставит перед собой сформировавшееся в сентябре 1993 г. межбанковское объединение ***Инвесткредит***, в которое вошли 40 банков и 2 государственные корпорации – инвестиционная и финансовая (*в апреле 1994 г. к ним присоединились еще 10 банков*).

В-ПЯТЫХ, начинаются сдаваться ипотечные банки, которые по определению должны работать на рынке долгосрочных кредитов. Правда, дело идет с великими трудностями. Специалисты отмечают, что действительной ипотеки в России пока нет. К тому же надо иметь в виду, что ипотечные операции сегодня в нашей стране – это в основном операции с физическими лицами (*собственниками квартир*).

Наконец, нужно сказать о кредитовании малого бизнеса. В той или иной мере этим занимаются практически все российские банки. В то же время оно имеет свою специфику, и потому далеко не каждый банк к нему приспособлен.

Крупные банки работают в основном с крупными клиентами, и это естественно. Обслуживать же малый и средний бизнес логичнее небольшим банкам. Интересы у них взаимные, поскольку небольшие кредиты – это то, в чем нуждаются малые фирмы, и то, что может дать небольшой банк. Кроме того, малые фирмы больше нуждаются в кредитах (в их фондах выше доля оборотных средств), они меньше заинтересованы в долгосрочных (инвестиционных) кредитах, больше работают на “коротких деньгах”. К тому же главное для них – скорость, оперативность (крупное предприятие может день-два и подождать с кредитом, а для малого и предприятия это вопрос жизни и смерти). Всем этим их потребностям лучше всего отвечают возможности малых банков. Важно и то, что для последних небольшие кредиты, если они не будут возвращены, означают разорение (в отличие от крупных банков, которые аналогичные потери могут просто “не заметить”). Поэтому здесь отношение к своим ресурсам, а соответственно и к заемщикам более строгое.

***Крупным банкам есть смысл специально продумывать свою стратегию обслуживания среднего и малого бизнеса, которая бы позволяла учитывать специфику кредитования этого сектора экономики. В этом плане интерес представляет опыт Токобанка, создавшего именно для поддержки малого и среднего бизнеса особую структуру Кронбанк, а также Межэкономсбербанка, являющегося генеральным агентом Фонда поддержки предпринимательства и развития конкуренции при Антимонопольном комитете РФ.***

***ОРГАНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ “БАНК-КЛИЕНТ”***

ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

***Организация кредитной сделки*** банка с его заемщиком – это принятая в конкретном банке процедура рассмотрения просьбы клиента о получении кредита и принятия решения, заключения кредитного договора, выдачи и погашения ссуды, осуществления контроля за полнотой и своевременностью ее возврата. Указанная процедура должна быть проработана и зафиксирована в основах кредитной политики банка. **При этом содержание отдельных ее элементов должно** **различаться для:**

а) клиентов, которых банк знает достаточно хорошо (*постоянных клиентов*), и новых клиентов;

б) клиентов, пользующихся доверием банка, и клиентов, не обладающих таким доверием;

в) клиентов, имеющих опыт хозяйственной и финансовой деятельности и не имеющих его.

Начальным элементом организации кредитной сделки, имеющим принципиально важное значение, является процедура рассмотрения просьбы клиента. Если клиент впервые обращается в данный банк, то его, естественно, будут интересовать в нем правила и условия, в том числе набор требуемых документов. С этой целью каждый банк должен иметь свой перечень документов, представляемых в банк для получения кредита. Этот перечень должен быть различен для постоянных и новых клиентов. **Для постоянных** **клиентов в число обязательных документов входят:**

**1 кредитная заявка;**

**2 технико-экономическое обоснование (ТЭО);**

**3 баланс на последнюю дату или на несколько дат;**

**4 отчет о финансовых результатах;**

**5 хозяйственные договоры, лежащие в основе кредитной сделки.**

Кроме того, имеет смысл ознакомиться с графиком поступлений и платежей заемщика и со сведениями о кредитах, полученных им в других банках.

Образцы некоторых из названных документов приводятся ниже.

Первая беседа носит характер ознакомления с личностью ссудополучателя (*его профессиональные и личные качества*). В ходе ее выясняются также юридический статус и финансовое положение клиента, назначение ссуды и источники ее погашения, способы гарантирования возврата кредита, наличие долгов перед другими банками и др.

В зарубежной практике используются специальные вопросники (*анкеты*) для беседы с новым клиентом. Итоги беседы после ухода клиента оформляются протоколом или специальной запиской.

Если на этом этапе у кредитного работника сформировалось положительное мнение о клиенте и испрашиваемой им ссуде, то он приступает к аналитической работе. Анализу должны подвергаться общая кредитоспособность, а также предоставленное им ТЭО на ссуду.

………….бланк ТЭО предполагаемой окупаемости кредитуемых затрат

Большинство наших банков ограничивается оценкой только ТЭО, видимо, полагая, что оно позволяет судить об окупаемости ссуды. Между тем, оценка окупаемости отдельной ссуды – это необходимый, но недостаточный элемент анализа. Часто клиент получает ссуду наличными деньгами, поступление средств от прокредитованной сделки также может происходить в наличноденежной форме (*минуя банк*). Клиент может пустить полученные средства в новый оборот. Но и при расчетах через банк поступившие на расчетный счет клиента средства могут быть использованы им не на погашение ссуды, а на другие цели. **Поэтому важно убедиться не только в том, что клиент получит от кредитуемой сделки необходимую сумму средств, но и в его способности и готовности возвратить ссуду. Именно этой цели служит оценка общей кредитоспособности заемщика.** Для такой оценки каждый банк должен иметь собственное методическое обеспечение.

**Всестороннее изучение банком клиента и объекта кредитования невозможно без выезда на место, где конкретно могут быть рассмотрены** **структура активов, состояние учета и отчетности, состав и порядок хранения возможных предметов залога и т.д.**

Свои выводы из проведенного анализа кредитный работник излагает в форме **заключения** на заявку клиента. В нем обосновывается либо согласие на выдачу ссуды, либо целесообразность воздержаться от ее предоставления. На всю аналитическую работу, включая составление заключения, отводится 1-2 дня. Окончательное решение принимается руководством банка, в необходимых случаях (крупные или проблемные ссуды) – после обсуждения на кредитном комитете. После разрешения ссуды составляется кредитный договор, в котором предусматриваются условия кредитной сделки и обязательства сторон. Конкретные правила и условия выдачи и погашения ссуды регулируются инструктивными документами банка.

Известный американский Citibank в “*Руководстве для вкладчика*” следующим образом описывает организацию кредитного процесса в банке.

Мы рассмотрим ваш запрос как можно скорее. Мы обязуемся сделать все возможное, чтобы ответ быстро – обычно в течение 3 рабочих дней для большинства типов ссуд и в течение 15 рабочих дней для ссуд под заклад и перезаклад имущества, а также ссуд смешанного типа.

При запросе кредита будьте правдивы и не утаивайте информацию. Получение кредита при предоставлении ложных сведений или при утаивании важной информации может повредить вашей репутации.

**Когда вы запрашиваете в Citibank ссуду, у вас спросят:**

* Подтверждение того, что вы имеете работу, и размер вашего дохода;
* Номер карточки социального страхования;
* Поручительства (отдельных лиц или организаций);
* Номера счетов и сумму долга по кредитным карточкам;
* Номера банковских счетов и размер средств на них;
* Удостоверение личности с подписью.

Мы выясняем возможности вкладчика по погашению долга, его готовность это сделать, а иногда – наличие гарантированного обеспечения нашей ссуды.

**Мы имеем в виду “С”:**

* Capacity (платежеспособность);
* Character (репутация);
* Collateral (обеспечение).

Можете ли вы погасить ссуду? Мы обратимся к сведениям о вашей работе (*профессия, продолжительность работы, заработки*). Мы также захотим узнать, какими возможностями, помимо дохода, вы обладаете для погашения долга (*ваши* *накопления, инвестиции или собственность*). Нам могут потребоваться сведения о ваших ежемесячных расходах (*обычных и случайных*).

Будете ли вы погашать ссуду? Мы обратимся к вашей кредитной истории (*как много вы должны, как часто занимаете, вовремя ли платите по счетам*, *создается ли впечатление о жизни по средствам*), будем искать признаки стабильности (*продолжительность проживания по данному адресу, владеете ли* *вы домом или арендуете его и так далее*).

Защищены ли мы как кредиторы, если вы не сможете выплатить долг? Мы можем запросить обеспечение ссуды.

***КРЕДИТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ***

**КРЕДИТНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ** – это составляемые клиентом и банком документы, которые сопровождают кредитную сделку с момента обращения клиента в банк и до погашения ссуды.

К кредитным документам, составляемым клиентам, относятся: **кредитная заявка; технико-экономическое обоснование; заявление на получение ссуды; срочные обязательства; договор о залоге (***гарантийные письма, страховые**полисы***); сведения о заложенном имуществе.**

К документам, носящим двусторонний характер, относится **кредитный договор.**

К документам, составляемым банком, относятся: **заключение на кредитную** **заявку клиента; ведомость выполнения клиентом условий договора**, в том числе *погашение ссуды* и уплаты процентов; кредитное дело клиента.

*ТРЕБОВАНИЯ К КРЕДИТНОЙ ЗАЯВКЕ* достаточно просты, но определенны. В международной практике к ним относят обозначение назначения ссуды и раскрытие совокупности факторов, определяющих степень риска данной ссуды.

**Назначение ссуды должно быть сформулировано конкретно, например, так:**

* на производственные нужды (*на приобретение и формирование производственных запасов; на приобретение и формирование производственных запасов и осуществление производственных затрат; на осуществление конкретных затрат*)*;*
* на торгово-посреднические нужды (*на приобретение, формирование и реализацию товаров; на формирование сезонных запасов товаров*)*;*
* на временные нужды (*до выплаты заработной платы; для погашения платежей в бюджет и др.*)*.*

Для оценки риска сделки банку важно также иметь представление о таких характеристиках ссуды, как вид, срок, порядок выдачи и погашения, способ обеспечения возвратности, а также кредитоспособность клиента (*уровень его основных финансовых показателей, объемы реализации, прибыли, собственных средств*), его организационно-правовая форма, характер взаимоотношений с банком (*наличие расчетного счета в данной или в другом банке, ссудной* *задолженности*). Полнота освещения указанных пунктов в кредитной заявке зависит как от объема и срока ссуды, так и от степени информированности банка о клиенте.

В отличие от кредитной заявки *ЗАЯВЛЕНИЕ НА ПОЛУЧЕНИЕССУДЫ* оформляется клиентом после принятия банком положительного решения по запрашиваемому кредиту.

Заявление – это юридический документ, содержащий просьбу клиента предоставить ему кредит в определенной сумме и на определенный срок. Для банка заявление служит мемориальным ордером, оформляющим предоставление ссуды со ссудного счета клиента. Заявление подшивается в документы дня.

*ЗАКЛЮЧЕНИЕ НА КРЕДИТНУЮ ЗАЯВКУ* представляет собой типовой бланк, заполняемый кредитным работником на основании изучения просьбы клиента. В нем содержится положение и показатели, характеризующие оценку банком юридического статуса и финансового положения заемщика. В числе общих положений указывается: организационно-правовая форма клиента; наименование банка, где открыт его расчетный счет; наличие задолженности по ссудам, в т.ч. выданным другими банками.

Финансовое состояние клиента выражается в показателях его кредитоспособности: уровни коэффициента покрытия, коэффициента ликвидности, коэффициента обеспеченности собственными средствами; объемы реализации, прибыли, активов, просроченных платежей. В своем заключение кредитный работник дает также оценку управления и состояния учета, отмечает соответствие целевой направленности ссуды приоритетом кредитной политики банка, предлагает целесообразные для данного случая способы обеспечения возвратности кредита. Завершается документ проектом решения: выдать ссуду (*отказать в выдаче ссуды*).

Особое место среди кредитных документов принадлежит *КРЕДИТНОМУ ДОГОВОРУ*, регулирующему весь комплекс взаимоотношений банка с клиентом. Как правовой документ кредитный договор должен соответствовать весьма жестким требованиям по оформлению, структуре, четкости формулировок. Именно поэтому оправданно существование типовых форм кредитных договоров применительно к различным видам кредитов. В выработке наиболее приемлемых структур кредитного договора и формулировок всех его пунктов активное участие должны принимать юристы. Их участие необходимо также при внесении изменений или дополнений в договор.

Основываясь на типовой форме, банки обычно разрабатывают собственные варианты кредитных договоров. **Их может быть несколько, причем основное их отличие друг от друга сводится, как правило, к тому или иному механизму обеспечения погашения кредита:**

* договор, предусматривающий предоставление заемщиком гарантий;
* договор, предусматривающий передачу заемщиком залога;
* договор, предусматривающий страхование ссуды за счет заемщика в страховом обществе;
* договор, комбинирующий все или часть предыдущих условий.

Договоры подобного рода обычно относятся к коммерческой тайне банка.

Российские банки уже накопили определенный опыт составления кредитных договоров. Однако это сторона их деятельности еще далека от совершенства, при чем как правовой, так и в экономической части. В одном и том же банке для однородных ссуд нередко используются разные по форме кредитные договоры; многие их пункты неконкретны, а взаимные обязательства сторон сформулированы нечетко. Часто допускаются небрежности в оформлении (*отсутствуют то печать одной из сторон, то указание должностного положения лиц, подписавших договор; отдельные пункты не заполнены и непрочеркнуты, название документа различно в разных случаях и т.д*.)*.*

В экономическом плане кредитные договоры зачастую отличаются повышенным формализмом: не отражают специфики взаимоотношений банка с клиентом в зависимости от качества ссуды (*за исключением уровня процентной* *ставки*); не содержит набора эффективных мер по обеспечению целевой направленности и возвратности ссуд; практически не предусматривают обязательств клиентов по поддержанию каких-либо финансовых коэффициентов на определенном уровне; в них отсутствуют нормы, регулирующие формы и методы контроля банком финансового положения и иных характеристик заемщика.

Учитывая эти обстоятельства, а также международный опыт, можно рекомендовать придерживаться следующей структуры типового кредитного договора.

**ПРЕАМБУЛА, где указываются наименования сторон, организационно-правовая форма каждой из них.**

**I. *Предмет и сумма договора***

**В данном разделе уточняется вид кредита (укрупненный объект, совокупный объект, целевая ссуда на отдельную сделку), цель, сумма кредита, порядок регулирования предельного уровня (кредитная линия с правом или без права превышения, лимит).**

**II. *Порядок предоставления и погашения ссуды***

**Раскрывается конкретный механизм выдачи и погашения ссуды с указанием предельного срока.**

***III. Способы гарантии возврата кредита (залог, гарантия, поручительства, страхование).***

***IV. Условия кредитования***

**Указывается, каких уровней кредитоспособности должен придерживаться заемщик.**

***V. Процентные ставки и комиссионное вознаграждение***

***VI. Обязательства сторон***

**Особое внимание обращается на обязательства заемщика (в зарубежной практике в данном разделе предусматриваются следующие обязанности клиента:**

**а) подвергнуться независимому аудиту и представить соответствующее заключение в банк;**

**б) представлять в банк свою отчетность и все необходимые для кредитования сведения;**

**в) разрешить банку проводить проверки с предоставлением ему любой отчетности в ходе таких проверок;**

**г) не реорганизовываться без уведомления банка;**

**д) застраховать имущество, в т. ч. находящееся в залоге;**

**е) создать в банке, выдавшем кредит, депозит в определенной сумме на срок до погашения ссуды;**

**ж) открыть в банке, выдавшем кредит, расчетный счет.**

***VII. Санкции при невыполнении условий договора***

***VIII. Порядок разрешения споров***

***IX. Срок действия договора***

***Х. Юридические адреса сторон***

***XI. Подписи сторон).***

К кредитной документации относятся также договоры о залоге, гарантийные письма, страховые полисы.

**ДОГОВОР О ЗАЛОГЕ** должен соответствовать требованиям закона ***О******залоге****.* В документе должны быть отражены: вид залога (*остается во владении* *залогодателя или передается во владение залогодержателя*), состав и стоимость заложенного имущества; права и обязанности сторон применительно к разным видам залога (*в т.ч. право распоряжения заложенным имуществом*); виды контроля со стороны банка за сохранностью заложенного имущества (*при владении им залогодателем*); момент возникновения права банка обратить взыскание на предмет залога; порядок обращения взыскания. Содержание договора о залоге дифференцируется по видам залога: заклад, залог товарно-материальных ценностей без права их расходования; залог товаров в обороте или переработке.

***ГАРАНТИЙНЫЕ ПИСЬМА И СТРАХОВЫЕ ПОЛИСЫ*** также должны соответствовать определенным требованиям правового и экономического характера. В правовом аспекте они должны четко определять отношения сторон, что позволяет защитить их интересы. В этой связи положительно должна быть оценена практика заключения трехсторонних договоров поручительства и договоров страхования. Включение в число участников таких договоров банка повышает их эффективность, поскольку не позволяет изменять условия взаимоотношений заемщика и поручителя (*гаранта, страховщика*) без ведома банка. Важное значение имеет правильное оформление гарантийных писем, договоров страхования или поручительства (*наличие печати, указание должностного положения лиц, подписавших документы, подписи этих лиц и т.д*.). При использовании банковских гарантий необходимо заключение соответствующих межбанковских договоров (*соглашений*).

В экономическом аспекте эффективность гарантий (*поручительств*) и страхования кредитного риска зависит от кредитоспособности организаций, гарантирующих возврат ссуд. Поэтому банкам необходимо обладать навыками анализа кредитоспособности гаранта (*поручителя*) или страховой организации. В зарубежной практике гарантии часто сопровождаются залогом имущества гаранта. Одновременно банк до выдачи ссуды организует встречи с представителями гарантов для выяснения их готовности выполнить свои обязательства в случае непогашения ссуды заемщиком.

Наряду с кредитной документацией, имеющей правовой статус, в кредитной работе используется также ***СЛУЖЕБНАЯ ДОКУМЕНТАЦИЯ***, составляемая кредитными инспекторами. К ней, в частности, относятся ***СПАВКИ О*** ***ПРОВЕРКАХ КЛИЕНТОВ*** на месте. Одним из наиболее важных направлений таких проверок является выяснение того, как выполняются условия кредитного договора. В зарубежной практике результаты подобного контроля со стороны банка фиксируются в специальных ***ВЕДОМОСТЯХ.*** Форма ведомости разрабатывается банком. Обычно в ней отражаются: условия кредитного договора, подлежащие проверке (*указывается соответствующий пункт договора*); даты проверок; отметки **(+, -)** о выполнении. Если клиент не выполняет важное условие кредитного договора, банк оперативно вводит санкции, предусмотренные в нем.

Накопление информации о клиенте и о характере его взаимоотношений с банком – назначение **КРЕДИТНОГО ДЕЛА**. Банки России пока не уделяют должного внимания ведению таких дел. В большинстве случаев они содержат лишь технико-экономические обоснования, кредитные договоры и сопровождающие их документы (*договоры о залоге, гарантийные письма,* *страховые полисы*). Редкостью в кредитных делах являются даже балансы клиентов. Все это означает слабую информированность банков о клиентах и, следовательно, высокий совокупный риск кредитного портфеля.

**Можно рекомендовать разрабатывать следующие основные разделы кредитного дела:**

1. Бухгалтерская отчетность, характеризующая кредитоспособность заемщика (*балансы, отчеты о прибылях и убытках*).
2. Кредитная документация по всем ссудам, выданным клиенту за последние два года.
3. Аналитические записки и справки.
4. Переписка с клиентом, протоколы совещаний по принципиальным вопросам, записи принципиальных телефонных переговоров.
5. Вырезки из газет и журналов, касающиеся клиента.

**ЦЕНА БАНКОВСКОГО КРЕДИТА**

Деньги в качестве кредитных ресурсов представляют собой предмет купли-продажи, имеющий свою цену – **БАНКОВСКИЙ (ССУДНЫЙ) ПРОЦЕНТ**. Процент выступает в виде определенной суммы денег, получаемый кредитором от заемщика за “товар” - в данном случае за пользование временно ссуженными деньгами. Точнее, даже не за пользование, а за право пользования: если кредит просто пролежал у заемщика, то это не освобождает последнего от необходимости платить за него. В строгом смысле слова за взятый кредит необходимо заплатить не только процент – необходимо погасить сумму основного долга, а кроме того, нередко приходится платить комиссионные, штрафы. Тем не менее, ценой кредита считается именно банковский (ссудный) процент как цена или плата за право пользования заемными средствами. Источником уплаты процента является часть прибыли (*дохода*) заемщика, полученная им в результате использования заемных средств.

С точки зрения кредитора абсолютная величина процента, не соотнесенная с суммой ссуды, ни о чем не говорит. Поэтому в практических целях, т.е. для выяснения эффективности кредитных сделок, определения приемлемости той или иной величины цены кредита, используется относительный показатель такой цены – *НОРМА (СТАВКА) ПРОЦЕНТА*, т.е. характерно для некоторого фиксированного отрезка времени отношение между суммой уплаченных **процентов (*процентным платежом*) и величиной ссуды:**



где **Нп** – норма процента;

**Пр** – сумма уплаченных процентов;

**С** – величина ссуды (кредита).

В зависимости от характерных особенностей разных секторов рынка ссудных капиталов можно выделить несколько *ГРУПП ОДНОРОДНЫХ СТАВОК* *ПРОЦЕНТА (БАНКОВСКОГО И НЕБАНКОВСКОГО)*:

* ставки денежного рынка, используемые при краткосрочных ссудных операциях между кредитно-финансовыми институтами;
* официальная учетная ставка;
* ставки рынка ценных бумаг – ставки доходности разнообразных акций и облигаций в момент их эмиссии и в дальнейшем на вторичном рынке;
* ставки банков и кредитных учреждений для небанковских заемщиков и кредиторов.

В свою очередь в рамках каждой из перечисленных групп *ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ* можно *КЛАССИФИЦИРОВАТЬ* по:

* срокам сделки – на долго-, средне- и краткосрочные;
* роли в структуре вставок – на основные (*базовые*) и дополнительные, меняющиеся в след за основными;
* характеру формирования – на преимущественно рыночные (*уровень и движение которых зависит в основном от общей экономической* *конъюнктуры и состояния рынка ссудных капиталов*) и сознательно регулируемый прямо или косвенно (*центральным банком, синдикатами банков и кредитных учреждений, другими субъектами*)*;*
* масштабом использования – на ставке, применяемой исключительно на национальных кредитных рынках, и ставки, используемые одновременно на национальных и международных рынках;
* по характеру изменения в течении срока пользования ссуды – на фиксированные (*неизменные*) и плавающие (*изменяющиеся*) ставки.

В настоящее время в банковском секторе экономики существует целый комплекс различных видов процентных ставок.

*ВО-ПЕРВЫХ*, это процентные ставки, подверженные непосредственному регулированию. К регулируемым ставкам относятся ставка рефинансирования и штрафная ставка ЦБ.

*ВО-ВТОРОЫХ*, это рыночные процентные ставки. Они делятся на аукционные и неаукционные (*банковские ставки*). К первому виду ставок относятся ставки по депозитам и банковским кредитам (*включая валютные* *кредиты*), размещаемым посредством аукционных торгов и в кредитных магазинах. Ко второму виду ставок относятся стоимость привлекаемых банками депозитов при непосредственной работе с клиентами, ставки по межбанковской работе с клиентами, ставки по межбанковским кредитам (*включая валютные*) другим банкам и ставки по клиентским кредитам (*включая валютные*) конкретным небанковским заемщикам.

Исходя из различных подходов к методологии установления ставок могут быть рассчитаны номинальные (*годовые*) и эффективные ставки.

Банковский процент возникает в случаях, когда одним из субъектов кредитных отношений выступает банк. Коммерческие банки при заключении кредитных соглашений самостоятельно договариваются с заемщиками о величине процентных ставок. С развитием рыночных начал хозяйствования норма процента будет стремиться к средней норме прибыли в экономике. В любом случае *НА* *ВЕЛИЧИНУ И ДИНАМИКУ СТАВКИ ПРОЦЕНТА* влияют как общие, макроэкономические факторы, так и факторы частные, лежащие на стороне самих участников кредитного процесса, в том числе отдельных банков.

**К числу** *ОБЩИХ ФАКТОРОВ* **относятся:**

* соотношение спроса и предложения заемных средств;
* регулирующая политика центрального банка;
* уровень инфляции в народном хозяйстве и др.

*ЧАСТНЫЕ ФАКТОРЫ* определяются условиями функционирования конкретного банка (*кредитного учреждения*), его положением на рынке кредитных ресурсов, избранной кредитной и процентной политикой, степенью рискованности осуществляемых операций.

Уровень процентных ставок по активным операциям банка формируется во многом на базе спроса и предложения заемных средств. **Вместе с тем на этот** **уровень существенное влияние оказывают**:

* “*себестоимость*” ссудного капитала данного банка;
* кредитоспособность заемщика;
* целевое направление, срок, объем предоставляемого кредита;
* способы обеспечения возвратности кредита и др.

Может возникнуть сомнение в правомерности учета издержек банка (*“себестоимость” ссудного капитала*) при определении цены кредитных услуг, сомнение в том, не противоречит ли такой учет принципам рыночной экономики, не ведет ли этот подход к конструированию “*затратной*” цены.

Исходным пунктом ценообразования выступает калькулирование цены производства предприятия (*фирмы*). В той или иной степени этим занимается каждый товаропроизводитель. Он так или иначе вынужден “*конструировать*” свою цену. Однако в эту цену включаются издержки, в которых расход сырья или материала исчисляется не по фактической себестоимости, а по рыночным ценам, причем по достаточно жестким правилам, методикам. Далее к издержкам прибавляется прибыль, и опять же, как правило, средняя рыночная. Тем самым фактическим логическим исходным пунктом оказывается существующая уже рыночная цена. Калькулирование же цены дает фирме возможность определить выгодность производства данного товара при действующих рыночных ценах.

Как видим, противоречий нет. Товаропроизводитель “*конструирует*” цену на свой товар путем суммирования ее элементов, но единственно для того, чтобы “*вписаться*” в объективно существующую на данный момент рыночную стоимость (*рыночную цену*) соответствующего вида товара.

Исключением из этого правила рыночной экономики является механизм формирования монопольной цены, где точкой отсчета выступает не общая для всех рыночная цена, а цена, рассчитанная и объявленная самой монополией.

Эта логика и соответствующее правило вполне применимы и к кредитным ресурсам как к своеобразному, но тем не менее товару.

При определении процентных ставок по каждой конкретной сделке банки ориентируются на уровень ставок, который бы, с одной стороны, не вынудил заемщика (*кредитора*) отказаться от сделки, с другой же – позволил банку не только возместить свои издержки, но и получить прибыль желательно не ниже средней.

Что касается *ИЗДЕРЖЕК (ЗАТРАТ) БАНКА НА ПРОВЕДЕНИЕ* *ССУДНЫХ ОПРЕАЦИЙ*, то они состоят из двух комплексных групп расходов, каждая из которых включает в себя несколько элементов:

1. *РАСХОДЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ РЕСУРСОВ*, в том числе

* уплаченные проценты по межбанковским кредитам (*включая кредиты* *центрального банка*) и депозитам;
* проценты, выплаченные предприятиям, организациям и учреждениям за хранящиеся на их расчетных и текущих счетах деньги;
* проценты, выплаченные по вкладам физических лиц;

1. *РАСХОДЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ* *БАНКА*, в том числе:

* расходы на заработную плату сотрудников, занятых привлечением и размещением ресурсов;
* расходы на содержание аппарата управления, включая представительские расходы;
* амортизация оборудования, машин и механизмов;
* оплата услуг вычислительного центра, административно-хозяйственные, канцелярские, почтовые, телеграфные и другие расходы.

*Примечание*. Последние три элемента связаны как со ссудными, так и со всеми прочими операциями банка.

Подсчитать действительные издержки банка не просто. Основные сложности связаны со следующими обстоятельствами.

*ВО-ПЕРВЫХ*, межбанковские кредиты привлекаются под разные проценты, которые к тому же часто пересматриваются. Из-за этого приходится делать регулярные перерасчеты.

*ВО-ВТОРЫХ*, Центральный банк устанавливает верхний предел выплаты процентов по таким кредитам, относимые на расходы банка. Следовательно, проценты, выплаченные сверх этого предела, не исключаются из налогооблагаемой базы и могут покрываться лишь за счет прибыли банка. Тогда реальные расходы по привлечению межбанковских кредитов увеличатся на сумму переплаченных сверх нормы процентов и суммы, которую дополнительно придется отдать в виде налогов.

*В-ТРЕТЬИХ*, для расчета реальных расходов и соответственно реальной процентной ставки из общей суммы привлеченных и заемных средств должны быть вычтены все деньги, не используемые банком в его активных операциях: суммы, содержащиеся в фонде обязательных резервов в Центральном банке и на корсчете.

*В-ЧЕТВЕРТЫХ*, необходимо иметь механизм отнесения общих расходов по обеспечению функционирования банка на его собственно кредитную деятельность и соответственно правила определения величины той надбавки к цене кредита, которая оправдана этими общебанковскими расходами.

Предположим, реальная цена кредита на основе учета только первой группы расходов (*расходы по привлечению ресурсов*) определена в размере 150% годовых. Расчет может быть проведен по следующей формуле:

Где *Hn I, Hn II, Hn III –* нормыпроцентов за пользование соответственно межбанковскими кредитами, срочными вкладами, средствами на расчетных и текущих счетах (в % годовых );

*YI,YII,YIII –* удельные веса соответствующих ресурсов в общем объеме ресурсов (в %);

*ПрI0, ПрII0, ПрIII0 –* неиспользуемые доли соответствующих ресурсов (в %);

*HP –* нормы резервирования (в %).

Дальше логика формирования реальной цены кредитных ресурсов выглядит так. Прежде всего надо выяснить меру влияния на эту цену общебанковских расходов, т.е. размер маржи, которую следовало бы прибавить к ранее найденным 150% ставки. Для этого можно воспользоваться формулой:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Общие расходы банка, за  Исключением расходов по  Привлечению ресурсов | Прочие доходы, связанные  с осуществлением ссудных  операций |  |
| **М =** |  |  |  |
|  |  |  |  |

**М =**

Первый элемент числителя может быть подсчитан, в том числе с использованием приближенных методов. Предположим, он определен в размере 5 млн. руб. Второй элемент числителя формулы будет включать в себя доходы по ссудным операциям, имеющим внеплановый характер (*дополученные за прошлые годы доходы, штрафы, пени, проценты, комиссии*), а также некоторые текущие комиссии. Допустим, в сумме все это составит 3 млн. руб. (*усредненный показатель*). Важное значение имеет третий элемент. Любой банк должен составлять ежеквартальный расчет планируемой получению прибыли хотя бы потому, что ему нужно делать авансовые платежи в бюджет. В расчете на месяц берется 1\3 этой суммы. Если банк планирует прибыль в 30 млн. руб., то исковая величина составит 10 млн. руб.

В знаменатель формулы войдут: выданные межбанковские кредиты, средства на счетах по совместной хозяйственной деятельности, средства на ссудных счетах клиентов. Если определяется месячная маржа, то все эти активы берутся в средневзвешенном размере. Пусть расчеты показали, что идет о сумме в 250 млн. руб.

**Тогда М**

т.е. нужно, чтобы каждый рубль работающих активов приносил в месяц 0,048 руб.. Иначе говоря, годовая ставка должна быть

Таким образом, реальная цена кредита в нашем примере составит: 150% + 57,6% = 207,6%. Разумеется, фактическая цена, которая сложится на рынке ссудных капиталов, скорее всего будет либо больше расчетной цены (*при дефиците предложения, больших ценовых претензиях кредиторов и т.д.*), либо меньше (*при нехватке спроса, неготовности заемщиков оплачивать слишком высокие, на их взгляд, расходы кредиторов и т.п.*). Но она представляет собой ту ось или центр колебаний, к которому фактические цены кредитных ресурсов будут стремиться в тенденции.

Для практических нужд могут использоваться различные формулы расчета процентной ставки за кредиты (*цен кредитов*). Применяется, например, такая:

Где С.т.о. – общая цена (стоимость) кредита;

ОСК – общая сумма использованного кредита;

СО.пр. – основная годовая ставка по кредиту;

К – общая сумма комиссий по кредиту;

Сср. – средний срок кредита.

Неспециалистам, особенно из числа клиентов банков, можно порекомендовать еще более простые формулы.

При помещении капитала во вклады с варьирующей процентной ставкой, а так же для ссуд частным лицам ставка может определяться двумя способами.

1. В случае простых процентов (*когда проценты не добавляются к основной* *сумме*) ставка рассчитывается при помощи следующей формулы:

**Процентная ставка =**

(360 дней в году и 30 дней в месяце считается Германии и Швейцарии. В большинстве стран применяется т.н. французская система, в которой месяцы считаются 28, 29, 30 и 31 день. Т.н. английская система считает дни в месяцах так же, а году – 365 дней).

2. Если проценты добавляются к основной сумме долга и капитализируются, т.е. в свою очередь приносят проценты (*сложные проценты*), необходимо предварительно вычислить коэффициент капитализации (*при* *помощи* *нижеследующей формулы*) и ставку, которая для данного срока соответствует коэффициенту капитализации. При этом

Коэффициент капитализации =

Обычно индивидуальные ссуды (*т.е. ссуды гражданам*) возмещаются ежемесячными фиксированными взносами, включающими стоимость кредита и часть возмещения. Стоимость исчисляется “методом 78”, называемым так потому, что для кредита с длительностью 12 месяцев взыскание процентов разделено на 78 разных частей, т.е.

**Стоимость кредита =**

Для исчисления ежемесячных взносов достаточно сложить сумму предоставленного кредита с его стоимостью и разделить все это на длительность кредита.

**Ежемесячный взнос =**

В рекламных предложениях иногда объявляется, что установлена сумма ежемесячных взносов по возмещению кредита или стоимость кредита за весь срок ссуды, но не указана годовая процентная ставка, на которой базируются предлагаемые услуги. Большинство банков и заемщиков исчисляет эту ставку **“методом 78”:**

**Годовая процентная ставка =**

Если указаны лишь ежемесячные взносы за кредит, то речь идет о предварительном исчислении стоимости кредита, и для расчета ставки необходимо ввести в приведенную формулу значение стоимости кредита, рассчитанное как:

**Стоимость кредита = (Срок х Ежемесячный взнос) – Сумма кредита.**

**КРЕДИТНЫЙ РИСК И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ИМ**

*КРЕДИТНЫЙ РИСК* ***– риск непогашения основного долга и процентов по выданной ссуде.***

Кредитный риск обусловливается факторами, лежащими как на стороне клиента, так и на стороне банка.

К группе факторов, лежащих на стороне клиентов, относятся: *КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ И ХАРАКТЕР КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ****.***

К группе факторов, лежащих на стороне банка, относятся *ОРГАНИЗАЦИЯ БАНКОМ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА.*

*КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА* в обобщенном виде отражает степень доверия банка к обязательству клиента возвратить кредит. Эта степень обусловливается рядом обстоятельств: уровнем управления у заемщика (*организация производства, снабжения и сбыта, постановка учета и отчетности***)***;* финансовым его состоянием; перспективами развития кредитуемого объекта и др. Каждое из перечисленных обстоятельств имеет свою систему показателей, по которым и производится оценка.

*ХАРАКТЕР КРЕДИТНОЙ СДЕЛКИ* находит свое выражение в содержании объекта кредитования, сумме и сроке ссуды, порядке и выдачи и погашения ссуды, способе обеспечения ее возвратности. Объект кредитования может быть связан с осуществлением либо единичной хозяйственной сделки (*приобретение партии товаров, определенного вида сырья, конкретных ценных бумаг и др***.)***,* либо совокупности сделок. Степень охвата кредитом кругооборотов фондов предприятий различна при разных объектах. При более широком участии кредита в кругообороте фондов круг факторов кредитного риска увеличивается, поэтому степень риска кредитования совокупности сделок более высока, чем кредитования отдельной сделки. Кредитный риск увеличивается также по мере возрастания суммы кредита и удлинения его срока. Выдача и погашение кредита в несколько этапов (*по мере возникновения потребности***)** снижает кредитный риск, а одноразовость выдачи и погашения ссуды его увеличивает. Наличие солидного залогового обеспечения и солидных гарантий повышает уверенность кредитора в возврате выданных ссуд.

Степень кредитного риска зависит также от *ОРГАНИЗАЦИИ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА*банком. Наличие инструктивных и методологических документов, регулирующих кредитные операции банка, разработка четкой процедуры рассмотрения и разрешения ссуды, определение требований к кредитной документации, создание системы эффективного контроля за обоснованностью выдачи ссуды и реальностью источников ее погашения, хорошая постановка аналитической работы в банке и высокий уровень информации о клиентах - все это в значительной мере уменьшает риск кредитных сделок банка. Данный фактор имеет особо важное значение при недостаточно высокой квалификации и опытности кредитных работников большинства коммерческих банков России.

**Анализ совокупного риска ссуд, выданных конкретным банком на основе учета всех вышеназванных факторов означает оценку качества его кредитного портфеля.**

***КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ ЗАЕМЩИКА И СПОСОБЫ ЕЕ ОЦЕНКИ***

**ПОНЯТИЕ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА**

Проблема оценки кредитоспособности заемщика банка не относится к числу достаточно разработанных. Прежде всего в уточнении нуждается сам термин “*кредитоспособность*”. Распространенным является такое его определение (*способность лица полностью и в срок рассчитаться по своим долговым обязательствам*), которое делает его неотличимым от другого термина – “*платежеспособность*”.

Вопросы кредитоспособности были достаточно актуальными и широко освещались еще в экономической литературе дореволюционного периода, а также в трудах экономистов 20-х годов. **Последние в целом под** *КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬЮ***понимали:**

* с точки зрения заемщика – **способность к совершению кредитной сделки, возможность своевременного возврата полученной ссуды**;
* с позиций банка – **правильное определение размера допустимого кредита.**

**При определении** *КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКА****,* как правило, принимали во внимание такие факторы:**

* дее- и правоспособность заемщика для совершения кредитной сделки;
* его моральный облик, репутация;
* наличие обеспечительного материала ссуды;
* способность заемщика получать доход.

Моральному облику клиента особенно большое внимание уделялось в литературе дореволюционного периода. По мнению И. Ададурова, “первым и важнейшим условием кредита является необходимость, чтобы личность, ищущая у нас возможности кредитоваться, по своим нравственным качествам не внушала недоверия”. При этом моральную основу кредитной сделки (*честность и порядочность*) напрямую связывали с фактором управления делами, компетентностью, умением руководителей хозяйств предвидеть изменение экономической конъюнктуры и пользоваться ими, своевременно перестраивать производство и т.д.

Естественно, к числу важнейших аспектов кредитоспособности относилось наличие материального обеспечения ссуды. Отдельные специалисты даже придавали этому фактору решающее значение. Так, Н. Бунге, связывавший высшую кредитоспособность с наибольшей неподвижностью капитала, вложенного в недвижимое имущество, писал, что “*имущество недвижимое рассматривается как самая лучшая гарантия*”.

Тем не менее большинство экономистов того времени при рассмотрении вопроса о выдаче кредита во главу угла ставили возможность получения заемщиков дохода. Тот же И. Ададуров связывал возможность кредитования конкретного хозяйства “*с его высшей целесообразностью, устойчивостью и доходностью*”. На этом же делался акцент и в исследованиях 20-х годов.

Возвращаясь к интересующему нас основному понятию, можно сказать следующее.

*ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ* – *эта способность и возможность юридического или физического лица своевременно погасить все виды задолженности.* В отличие от этого *КРЕДИТОСПОСОБНОСТЬ – это возможность погашения ссудной задолженности.* С этой стороны кредитоспособность - понятие более узкое, чем платежеспособность. **Следовательно, банку, чтобы решиться выдать кредит данному заемщику, достаточно убедиться в его кредитоспособности, не** **обязательно рассматривая вопрос в более широком** **аспекте** (*хотя из соотношения понятий ясно, что если заемщик* *платежеспособен, то это включает в себя и его кредитоспособность*).

Между платежеспособностью и кредитоспособностью имеется еще одно различие. Предприятие обычную свою задолженность (*кроме ссудной*) должно погашать, как правило, за счет выручки от реализации своей продукции (*работ,* *услуг*). **Что же касается ссудной задолженности, то она, помимо названного**, **имеет еще три источника погашения** (*не всегда, правда, надежных*):

* **выручка от реализации имущества, принятого банком в залог по ссуде;**
* **гарантия другого банка или другого предприятия;**
* **страховые возмещения.**

**Следовательно, банк, грамотно дающий ссуды, может рассчитывать на полное или хотя бы частичное их возмещение даже в том случае, когда заемщик оказывается неплатежеспособным в обычном смысле этого слова.**

Но можно ли сегодня связывать кредитоспособность заемщика преимущественно с одним из перечисленных факторов, как это делали прежние российские экономисты и как это делают ныне в рыночно развитых странах в отношении возможности получения заемщиком стабильного дохода?

Если иметь в виду последний фактор, то в условиях современной России делать основную ставку на него не приходится. Хотя бы по причинам продолжения кризисного и неконтролируемого спада объемов производства и массовых неплатежей. Страховые компании в массе своей слабы и ненадежны. Банковские гарантии внутри страны почти не используются, а предприятия вообще не могут позволить себе кому-то что-то гарантировать. На реализацию залогового имущества заемщика банки идут неохотно по ряду объективных причин. Моральный облик и репутация современного среднего российского предпринимателя в лучшем случае неизвестны, в худшем - ничего обнадеживающего не содержат. Равным образом весьма специфична и его дееспособность, т.е. профессиональная компетентность, умение эффективно поставить дело в новых исторических условиях. Не случайно устойчивость банков сегодня обратно пропорциональна их активности в сфере кредитования экономики.

КАКОЙ ПРАКТИЧЕСКИЙ ВЫВОД СЛЕДУЕТ ИЗ ЭТОГО? ***Видимо, только один: современные российские условия не позволяют говорить об общей высокой кредитоспособности субъектов экономики, причем реально возможный уровень их кредитоспособности необходимо определять, не отдавая предпочтения какому-либо ее фактору, а рассматривая все факторы в комплексе. Любой из них может оказаться решающим как в позитивном, так и в негативном смысле.***

**СЛОЖНОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ**

Как уже сказано, кредитоспособность заемщика зависит от многих факторов. Уже это само по себе означает трудность, поскольку каждый фактор (*для банка – факторы риска*) должен быть оценен и рассчитан. К этому следует добавить необходимость определения относительного “веса” каждого отдельного фактора для состояния кредитоспособности, что также чрезвычайно непросто.

Еще сложнее оценить перспективы изменений всех тех факторов, причин и обстоятельств, которые будут определять кредитоспособность заемщика в предстоящий период.

Способность заемщика погасить ссудную задолженность имеет значение для кредитора лишь в том случае, если она относится к будущему периоду (*является прогнозом такой способности, причем прогнозом достаточно* *обоснованным, правдоподобным*). Между тем все показатели кредитоспособности, применяемые на практике (*они будут представлены* *дальше*), обращены в прошлое, так как рассчитываются по данным за истекший период или периоды, к тому же это обычно данные об остатках (“*запасах*”) на отчетную дату, а не более точные данные об оборотах (“*потоках*”) за определенный период. Здесь об этом говорится с одной целью – чтобы стало ясно, что вообще показатели кредитоспособности имеют в некотором роде ограниченное значение.

Дополнительные сложности в определении кредитоспособности возникают в связи с существованием таких ее факторов, измерить и оценить значение которых в цифрах невозможно. Это касается в первую очередь морального облика, репутации заемщика, хотя не только их. Соответствующие выводы не могут быть признаны неопровержимыми.

В дореволюционное время для учета морального облика клиента предполагалось принимать во внимание даже прошлое заемщика и прошлое его компаньонов в деле, а равно и тех фирм, в зависимости или в тесной деловой связи с которыми он состоял.

**Наконец, значительные сложности порождаются инфляцией, искажающей показатели, характеризующие возможности погашения ссудной задолженности** (*это относится, например, к показателям оборачиваемости капитала и отдельных его частей – активов, основного капитала, запасов), и неодинаковой динамикой объема оборота (из-за опережающего роста цен на реализуемую продукцию) и оценкой остатков (основных средств, запасов*)*.*

**Итак, получить единую, синтетическую оценку кредитоспособности заемщика с обобщением цифровых и нецифровых данных нельзя. Для обоснованной оценки кредитоспособности помимо информации в цифровых величинах нужна экспертная оценка квалифицированных аналитиков.**

В то же время сложность оценки кредитоспособности обусловливает применение разнообразных подходов к такой задаче – в зависимости как от особенностей заемщиков, так и от намерений конкретного банка-кредитора. При этом важно подчеркнуть: различные способы оценки кредитоспособности не исключают, а дополняют друг друга. Это значит, что применять их следует в комплексе.

**Существует следующие способы оценки кредитоспособности:**

* **на основе системы финансовых коэффициентов;**
* **на основе анализов денежных потоков;**
* **на основе анализов делового риска.**

Каждый из них взаимно дополняет друг друга. Если анализ делового риска позволяет оценить кредитоспособность клиента в момент совершения сделки только на базе одной ссудной операции и связанного с ней денежного потока, то система финансовых коэффициентов прогнозирует риск с учетом его совокупного долга, сложившихся средних стандартов и тенденций. Анализ денежного потока клиента не только оценивает в целом кредитоспособность клиента, но и показывает на этой основе предельные размеры новых ссуд, а также слабые места управления предприятием, из которых могут вытекать условия кредитования.

Остановимся подробнее на отдельных способах оценки кредитоспособности клиента коммерческим банком.

**ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ**

**В мировой банковской практике применяется пять групп таких коэффициентов:**

* **коэффициенты ликвидности;**
* **коэффициенты эффективности (оборачиваемости);**
* **коэффициенты финансового левеража;**
* **коэффициенты прибыльности;**
* **коэффициенты обслуживания долга.**

Рассмотрим их по порядку.

**Коэффициенты ликвидности**

Существует два их варианта: ***ТЕКУЩЕЙ ЛИКВИДНОСТИ (КТЛ)*** и ***БЫСТРОЙ (ОПЕРАТИВНОЙ) ЛИКВИДНОСТИ (КБЛ).***

КТЛ =

***ТЕКУЩИЕ АКТИВЫ*** – это наличные деньги в кассе клиента и деньги на его счетах в банках, дебиторская нетто-задолженность, стоимость запасов товарно-материальных ценностей, прочие текущие активы (*расходы будущих периодов, вложения в первоклассные ценные бумаги и т.п*.). При этом дебиторская нетто-задолженность определяется путём вычитания из остатка дебиторской задолженности резерва на покрытие безнадежных долгов, т.е. берётся только дебиторская задолженность краткосрочного характера (*в* *пределах 90 дней*). Запасы товарно-материальных ценностей должны иметь относительно быструю оборачиваемость (*в пределах года*).

***ЛИКВИДНЫЕ АКТИВЫ*** – ликвидная часть текущих активов, к которой относятся наличность, легко реализуемые ценные бумаги и дебиторская задолженность.

***ТЕКУЩИЕ ПАССИВЫ*** – ссуды ближайших сроков погашения (*в* *пределах года*), неоплаченные требования (*поставщиков, бюджета и т.п*.), прочие текущие обязательства.

Коэффициент текущей ликвидности известен ещё под названием ***КОЭФИЦЕНТА ПОКРЫТИЯ***. Он показывает, располагает ли клиент банка достаточными средствами для погашения краткосрочных долговых обязательств. Эти средства либо уже имеются в наличии, либо скоро поступят на счета клиента, либо могут быть выручены им от реализации товарно-материальных ценностей и ценных бумаг. Поэтому при уровне коэффициента ниже 1 клиент обычно считается некредитоспособным. Исключение допускается в отношении заемщиков, имеющих очень быструю оборачиваемость текущих активов (*оборотного капитала*).

Мировая банковская практика ориентируется на следующие нормативные уровни коэффициента текущей ликвидности при оценке кредитоспособности заемщика: I, II, III кл. – 2,0; IV кл. – 1,5; V, VI кл. – 1,25. Чем выше коэффициент, тем выше финансовая устойчивость клиента. Однако и очень высокий его уровень (*более 3-4*) является сигналом к тому, чтобы банк разобрался в причинах роста показателя (*он обычно связан с ростом объемов запасов и замедлением оборачиваемости средств*)*.*

***КОЭФФИЦИЕНТ БЫСТРОЙ ЛИКВИДНОСТИ*** (*или просто коэффициент* *ликвидности*), показывает, может ли заемщик вовремя высвободить из своего оборота денежные средства для погашения долга. Он ориентирован на способность клиента заработать (*и высвободить из оборота*) средства в ходе текущей деятельности. Его нормативный уровень для клиентов I класса по мировым стандартам в среднем должен быть более 0,6.

**КОЭФФИЦИЕНТЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ (ОБОРАЧИВАЕМОСТИ)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Коэффициенты** | **Формулы для расчета** |
| **1.Оборачиваемость дебиторской задол-женности (в днях)** | **Средний остаток дебиторской нетто-задолженности за период (3)**  **Однодневные чистые продажи** |
| **2.Оборачиваемость запасов товар-**  **но-материальных ценностей** | **а) *в днях***  **Средняя величина запасов за период (4)**  **Однодневные чистые продажи**  **б) *в оборотах за период***  **Однодневные чистые продажи (5)**  **Средняя величина запасов за период** |
| **3.Оборачиваемость основных средств** | **Однодневные чистые продажи**  **Средний нетто-остаток основных средств (6)** |
| **4.Оборачиваемость активов** | **Однодневные чистые продажи**  **Средний остаток активов (7)** |

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости), рассматриваемые в динамике, позволяют дополнить оценку финансовой устойчивости клиента, полученную на основе анализа показателей ликвидности.

**КОЭФФИЦИЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ЛЕВЕРАЖА**

Они позволяют оценить степень обеспеченности клиента собственным капиталом и общую относительную его зависимость от привлеченных источников. Используется несколько их разновидностей.

**Задолженность, всего (8)**

**Активы**

При расчете этого и следующих коэффициентов берется общая сумма долга (кратко- и долгосрочного) банкам, поставщикам, бюджету.

**Задолженность, всего (9)**

**Капитал**

**Нормативные уровни этого показателя, сложившиеся в мировой банковской практике, следующие: I кл. – 0,25; II кл. – 0,33; III кл. – 0,35; IV кл. – 0,45; V кл. – 0,50; VI кл. – 0,60.**

Применяется и другой вариант этого коэффициента:

**Задолженность, всего**

**Акционерный капитал (10)**

**Нормативные уровни: I кл. – 0,66; II кл. – 1,00; III кл. – 1,00; IV кл. – 1,25; V кл. – 1,75; VI кл. – 2,00.**

**Задолженность, всего**

**Собственные материальные средства**

Собственные материальные средства представляют собой разницу между акционерным капиталом и нематериальными активами. Значительной составной частью нематериальных активов является разница между балансовой и рыночной стоимостью приобретенных фирм, недвижимости (“*good will*”). Поэтому третий вариант данного коэффициента будет иметь значение с развитием в стране рынка недвижимости и предприятий.

**Долгосрочные долговые обязательства**

**Основные активы (11)**

**Нормативные уровни: I кл. – 0,5; II кл. – 0,7; III кл. – 0,8; IV кл. – 1,0; V кл. – 1,5; VI кл. – 1,5.**

Чем большую зависимость заемщика от привлеченных источников показывают данные коэффициенты, тем ниже уровень его кредитоспособности. Однако окончательный вывод зависит от эффективности использования привлеченных средств. Для оценки этого используется четвертая группа показателей.

**КОЭФФИЦИЕНТЫ ПРИБЫЛЬНОСТИ**

Они характеризуют уровень доходности и рентабельности, включая прибыльность капитала и норму прибыли на акцию.

А) КОЭФФИЦИЕНТЫ ДОХОДНОСТИ (*соотношения между различными вариантами прибыли и выручкой от реализации*)

Валовая прибыль (12)

Чистые продажи

Чистая прибыль (13)

Чистые продажи

Чистая операционная прибыль (14)

Чистые продажи

Б) КОЭФФИЦИЕНТЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ (*прибыльность активов и капитала*)

Чистая прибыль (19)

Активы

Чистая прибыль + проценты (20)

Активы

Чистая прибыль (21)

Акционерный капитал

Чистая прибыль (22)

Сумма обычных акций фирмы

В) КОЭФФИЦИЕНТЫ ПРИБЫЛЬНОСТИ АКЦИЙ

Чистая прибыль (23)

Количество обычных акций

Годовой дивиденд на одну акцию (24)

Средняя рыночная цена одной акции

Рыночная цена одной акции (25)

Оценка акции в учете компании

***Коэффициенты прибыльности показывают эффективность использования всех средств, в том числе привлеченных.*** Если коээфициенты финансового левеража показывают усиление зависимости клиента от привлеченных источников, но коэффициенты прибыльности свидетельствуют об использовании этих средств с высокой отдачей, то класс кредитоспособности заемщика не понижается.

**КОЭЭФИЦИЕНТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ ДОЛГА**

Их несколько. Приведем два из них.

Прибыль до уплаты процента и налогов

Кпокрытия процента=

Процентные платежи

**Нормативные уровни:**

**I кл. – 7,0; II и III кл. – 5,0; IV кл. – 4,0; V кл. – 3,0; VI кл. – 2,0. Это значит, что у высококлассных клиентов прибыль должна в 7-5 раз превышать их расходы по уплате процентов за соответствующий период.**

Вставить таблицу

В зарубежной практике коммерческий банк выбирает коээфициенты для практического использования, решает вопросы об особенностях методологии их расчета. Далее коэффициенты включаются в стандартные бланки отчетности клиентов, т.е. рассчитываются клиентами. Работники банка своими методами проверяют “логику отчета”, правильность рассчитанных коэффициентов.

В итоге банк может составить и вести картотеку кредитоспособности своих клиентов – перечень клиентов с заключением об их классе кредитоспособности. Последнее делается на основе рейтинга в баллах, рассчитанных на базе основных и дополнительных показателях кредитоспособности. Основные показатели должны быть одни и те же в течении длительного периода. Набор дополнительных показателей может пересматриваться в зависимости от сложившейся ситуации.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Рейтинг показателей** | **Вариант I** | | | **Вариант II** | |
| **класс** | | **баллы** | **класс** | **баллы** |
| **1.Коэффициент быстрой ликвидности** | **40%** | **1** | **40** | | **3** | **120** |
| **2.Коэффициент текущей ликвидности** | **30%** | **2** | **60** | | **3** | **90** |
| **3.Коэффициент финансового левеража** | **30%** | **3** | **90** | | **2** | **60** |
| **ИТОГО:** | **100%** |  | **190** | |  | **270** |

Рейтинг показателей в относительных величинах характеризует значимость для банка каждого из них. Она определяется на основе экономического значения показателей, кредитной политики банка, сложившейся ситуации, факторов снижения уровня кредитоспособности клиентов банка.

Класс каждого показателя устанавливается путем сопоставления фактического значения коэффициента с его нормативным уровнем. Нормативные уровни разрабатываются каждым банком на базе накопленной статической информации о фактическом значении коэффициентов кредитоспособности по обслуживаемой клиентуре и мировых стандартов.

Рейтинг в балах (*в приведенном примере 190 и 270*) позволяет определить в первомприближении класс кредитоспособности заемщиков:

**I класс – 100 – 150 баллов**

**II класс - 151 – 250 баллов**

**III класс - 251 – 300 баллов.**

Более точные значения о классе кредитоспособности делается с учетом дополнительных показателей.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Наименование клиента** | **Рейтинг в баллах** | **Дополнительные показатели** | | | **Класс кредитоспособности** |
| **ВЭД\ДС** | **Долговые обязательства\Общий денеж**  **ный поток** | **Оценка руководителя в баллах** |
| **1** |  | **100** | **80%** | **0,76** | **25** | **I** |
| **2** |  | **120** | **70%** | **0,30** | **20** | **II** |
| **3** |  | **160 и более** | **50%** | **0,25** | **15** | **III** |

**Класс кредитоспособности клиента принимается банком во внимание при:**

* разработке шкалы процентных ставок;
* определении условий кредитования в кредитном договоре;
* определении режима кредитования:

а) виды кредита;

б) формы ссудного счета;

в) срока кредита;

г) схемы погашения ссуды;

д) размеры и виды кредитной линии и т.д.;

* оценки качества ссуд, составляющих кредитный портфель;
* анализе финансовой устойчивости банка.

Вместе с тем необходимо еще раз обратить внимание на следующее. Коэффициенты представленного типа полезны, поскольку позволяют дать характеристики отдельных сторон деятельности заемщиков с помощью цифровых величин. **Но нельзя также не видеть их ограниченности, так как они:**

* отражают положение дел в прошлом, причем на основании данных об остатках;
* показывают лишь некоторые стороны деятельности предприятий – в основном лишь движение оборотных средств;
* не учитывают ни репутации заемщика (*квалификация персонала, соблюдения договоров, платежной дисциплины и т.д.*), ни особенностей и перспектив экономической конъюнктуры, в том числе инфляции, ни оценок выпускаемой и реализуемой продукции (*технический уровень и другие параметры, наличие спроса, намечаемые изменения в составе и структуре продукции*), ни перспектив капиталовложений.

В силу этого от применения данных коэффициентов не следует, конечно, отказываться, но также нельзя ограничиваться ими, поскольку они не полно характеризуют кредитоспособность заемщика. При этом едва ли целесообразно отдавать предпочтение кому-либо одному показателю (*одной группе показателей*). Очевидно, классифицировать заемщиков на те или иные классы предпочтительнее по совокупности всех групп коэффициентов.

Более того, в современных условиях в России, когда, как правило, денежные средства и краткосрочные финансовые вложения предприятий значительно ниже 10%, а материальные оборотные средства меньше 1\2 оборотных активов (*за счет исключительно высокой дебиторской задолженности*), установление нормативных показателей для коэффициентов кредитоспособности (*платежеспособности*) во многом стало проблематичным с точки зрения их практической значимости.

Фактически единственный показатель, позволяющий хоть как-то судить о том, способны ли предприятия погасить свои краткосрочные обязательства, - это результат сопоставления величины всех оборотных активов с суммарной величиной краткосрочных долгов независимо от структуры оборотных активов (*коэффициент покрытия*). При этом для одних предприятий достаточный уровень коэффициентом может быть ниже так называемого нормативного, для других – выше. Все зависит от структуры оборотных средств, состояния материальных оборотных средств, дебиторской задолженности. Один и тот же уровень коэффициента может быть достаточным для одного заемщика и недостаточным для другого, с иной структурой оборотных активов. **Другими словами, оценка уровня кредитоспособности с помощью названного коэффициента требует исключительно индивидуального подхода к каждому клиенту. Без серьезной аналитической работы невозможно ответить на вопрос, является ли данный заемщик платеже и кредитоспособным.**

**ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ**

Недостатки вышеизложенного способа в некоторой степени могут быть преодолены, если определять коэффициенты исходя из данных об оборотах ликвидных средств, запасах и краткосрочных долговых обязательствах. При правильной увязке соответствующих оборотов оценки кредитоспособности станут надежнее. Реализован такой подход может быть через анализ денежных потоков клиента, а именно через определение чистого сальдо различных его поступлений и расходов за определенный период (*сопоставление притока и оттока средств*).

**Приток средств за период будет включать в себя следующие элементы:**

* прибыль;
* амортизацию;
* создание резервов будущих расходов;
* высвобождение средств:

а) из запасов;

б) из дебиторской задолженности;

в) из прочих активов;

г) из основных фондов;

* рост кредиторской задолженности;
* увеличение прочих пассивов;
* получение новых ссуд;
* увеличение акционерного капитала.

**Отток средств за тот же период будет включать в себя:**

* дополнительное вложение средств в:

а) запасы;

б) дебиторскую задолженность;

в) прочие активы;

г) основные фонды;

* сокращение кредиторской задолженности;
* уменьшение прочих пассивов;
* отток акционерного капитала;
* финансовые расходы (*проценты, налоги, дивиденды*);
* погашение ссуд.

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока. Изменения размеров запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, прочих активов и пассивов, основных фондов по-разному влияет на общий размер денежного потока. Для определения этого влияния сравниваются остатки по соответствующим статьям на начало и конец периода. Рост остатка запасов, дебиторов и прочих пассивов означает отток средств **(-)**, а их уменьшение – приток средств **(+)**. Одновременно рост кредиторов и прочих пассивов рассматривается как приток средств (+), а их снижение – как отток (-).

Имеются особенности в определении притока и оттока средств в связи с изменениями в основных фондах. Учитываются не только рост (*снижение*) стоимости их остатка за период, но также результат реализации части основных фондов. Превышение цены реализации над балансовой оценкой рассматривается как приток, а обратная ситуация – как отток средств.

**Для анализа денежного потока берутся данные как минимум за три года. Если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком средств, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости – кредитоспособности.** Колебания величины общего денежного потока (*кратковременные превышения оттока над притоком*) говорят о более низком рейтинге клиента. Систематическое превышение оттока над притоком средств характеризует клиента как некредитоспособного. Сложившаяся средняя положительная величина общего денежного потока (*превышение притока средств над их оттоком*) может использоваться как предел выдачи новых ссуд, т.е. она показывает, в каком размере клиент может погашать за период долговые обязательства.

На основании соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента определяется его класс кредитоспособности. Нормативные уровни этого соотношения таковы: **I кл. – 0,75; II кл. – 0, 30; III кл. – 0,25; IV кл. – 0,2; V кл. – 0,2;VI кл. – 0,15.**

**АНАЛИЗ ДЕНЕЖНОГО ПОТОКА ПРЕДПРИЯТИЯ МОЖЕТ ПРОВОДИТЬСЯ ПО СЛЕДУЮЩЕЙ ФОРМЕ.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **I**  **Квартал** | **II**  **Квартал** | **III**  **Квартал** |
| **I.Средства, полученные от прибыльных операций** | | | |
| **1.Прибыль от производственной деятельности**  **(операционная прибыль)**  **2.Амортизация**  **3.Резерв на покрытие предстоящих расходов и платежей (резервы будущих расходов)**  **4.Валовой операционный денежный поток (1+2+3)** |  |  |  |
| **II.Поступления (расходы) по текущим операциям** | | | |
| **5.Увеличение (-) или уменьшение (+) дебиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом**  **6.Увеличение (-) или уменьшение (+) запасов и затрат по сравнению с предшествующим периодом**  **7.Увеличение (+) или уменьшение (-) кредиторской задолженности по сравнению с предшествующим периодом**  **8.Чистый операционный поток (4+5+6+7)** |  |  |  |
| **III.Финансовые обязательства** | | | |
| **9.Затраты из спецфондов в счет прибыли данного периода**  **10.Расходы по уплате процентов (-)**  **11.Дивиденды**  **12.Денежные средства после уплаты долга и дивидендов (8-9-10-11)** |  |  |  |
| **IV.Другие вложения средств** | | | |
| **13.Налоги**  **14.Вложения в основные фонды**  **15.Увеличение (+) или уменьшение (-) по прочим краткосрочным и долгосрочным активам**  **16.Увеличение (+) или уменьшение (-) по прочим текущим и долгосрочным пассивам**  **17.Увеличение (+) или уменьшение (-) нематериальных активов**  **18.Прочие доходы (+) и расходы (-)**  **19.Общая потребность в финансировании (12-**  **13-14+15+16-17+18)** |  |  |  |
| **V.Требования по финансированию** | | | |
| **20.Краткосрочные кредиты: уменьшение (-) или прирост (+) по сравнению с предшествующим периодом**  **21.Среднесрочные и долгосрочные кредиты:**  **уменьшение (-) или прирост (+)**  **22.Увеличение (+) или уменьшение (-) уставного фонда** |  |  |  |
| **Общий денежный поток** | | | |

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Например, отток средств может быть связан с управлением запасами, расчетами (*дебиторы и кредиторы*), финансовыми платежами (*налоги, проценты, и дивиденды*). Выявленные результаты анализа используются для разработки условий кредитования.

Для решения вопроса о целесообразности выдачи и размере ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды и прогнозных данных на планируемый период. Первые используются для оценки вторых (*в основе прогнозы величин отдельных элементов притока и оттока средств лежат их фактические значения в прошлые периоды и планируемые темпы прироста выручки от реализации*).

**Описанный метод анализа денежного потока называется косвенным.** Вместе с тем **существует и прямой метод,** содержание которого может быть сведено к следующему.

Вставить таблицу

**Расчет слагаемых осуществляется следующим образом.**

***ПЕРВОЕ СЛАГАЕМОЕ:*** выручка от реализации – платежи поставщикам и персоналу + проценты полученные – проценты уплаченные – налоги.

***ВТОРОЕ:*** поступления от продажи основных активов – капитальные вложения.

***ТРЕТЬЕ:*** кредиты полученные – погашение долговых обязательств + эмиссия облигаций + эмиссия акций – выплата дивидендов.

**ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ДЕЛОВОГО РИСКА**

**Деловой риск связан с прерывностью кругооборота фондов, возможностью не завершить эффективно этот кругооборот. Анализ такого риска позволяет прогнозировать достаточность истоков погашения ссуды. Тем самым он дополняет способы оценки кредитоспособности клиентов банка**.

**Факторы делового риска связаны с отдельными стадиями кругооборотов фондов.** Набор этих факторов может быть представлен следующим образом.

* **Надежность поставщиков**
* **Диверсифицированность поставщиков**
* **Сезонность поставок**

**Длительность хранения сырья и материалов (*являются ли они* *скоропортящимися***)

* **Наличие складских помещений и необходимость в них**

**Порядок приобретения сырья и материалов (*у производителя или через посредника*)**

* **Факторы экологии**
* **Мода на сырье и материалы**
* **Уровень цен на приобретаемые ценности и их транспортировку (*доступность цен для заемщика, опасность повышения цен*)**
* **Соответствие транспортировки характеру груза**
* **Риск ввода на ограничений на вывоз и ввоз импортного сырья и материалов**

Деловой риск связан также с недостатками законодательной основы для совершения и завершения кредитуемой сделки, а также со спецификой отрасли заемщика. Необходимо учитывать влияние на развитие данной отрасли альтернативных отраслей, систематического риска по сравнению с экономикой в целом, подверженность отрасли цикличности спроса, постоянство результатов в деятельности отрасли и т.д.

Большинство перечисленных факторов может быть формализованно, т.е. для них могут быть разработаны балльные оценки. Пример шкалы подобных оценок по некоторым факторам приводится ниже в таблице.

**МОДЕЛЬ БАЛЛЬНОЙ ОЦЕНКИ ДЕЛОВОГО РИСКА**

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерии оценки** | **Баллы** |
| I. **Транспортировка груза** | |
| **В пределах города, имеется страховой полис, вид транспортиров-ки соответствует товару** | 10 |
| **Товар отдален от покупателя** | 0 – 5 |
| **Вид транспортировки не соответствует грузу** | 0 – 3 |
| **Отсутствует информация об условиях транспортировки** | 0 |
| II. **Складирование товара (наличие складского помещения)** | |
| **Имеется собственное складское помещение или склад не требуется** | 10 |
| **Склад арендуется** | 8 |
| **Складское помещение отсутствует** | 0 |

В зависимости от количества учтенных факторов и принятой шкалы разрабатывается таблица определения класса кредитоспособности заемщика на основе делового риска.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вероятность риска** | **Баллы** | **Класс кредитоспособности** |
| **1. Нерисковая сделка** | **Более 100** | **I** |
| **2. Минимальный риск** | **80-100** | **II** |
| **3. Средний риск** | **50-79** | **III** |
| **4. Высокий риск** | **30-49** | **IV** |
| **5. Полный риск** | **0-29** | **V** |

**ИЗ ОПЫТА ДРУГИХ СТРАН**

Выше уже говорилось, что сложность оценки кредитоспособности делает неизбежным применение к ней разнообразных подходов. Это подтверждается и мировым опытом. В различных странах накоплен свой опыт оценки ликвидности балансов и кредитоспособности, имеются существенные отличия в применяемых показателях.

Один из таких подходов, претендующих на комплектность основан на системе показателей, используемых американскими специалистами, - так называемый метод “5С”:

1 С – customer **character** (характер, репутация заемщика);

2 С – **capacity** to pay (способность погасить ссуду);

3 С – **collateral** (наличие обеспечения, залога);

4 С – **capital** (капитал, владение активами);

5 С – current business **conditions** and goodwill (экономическая конъюнктура и ее перспективы).

Легко заметить, что и “5С” не лишены недостатков. Названные показатели, за некоторым исключением не могут быть выражены непосредственно в цифровых величинах. Значит, и тут возникают проблемы надежности аргументации в пользу того или иного вывода. Многие показатели рассчитываются исходя из данных об остатках, а не об оборотах.

В Англии ключевым словом, в котором сосредоточены требования при выдаче ссуд заемщиком, является термин “PARTS”, включающий в себя:

Purpose - назначение, цель;

Amount - сумма, размер;

Repayment - оплата, возврат долга и процентов;

Term - срок;

Security - обеспечение, залог.

Здесь рассчитывают, например, такие показатели:

Вставить таблицу

В Японии, кроме общепринятых, применяют и коэффициенты собственности (*отношение собственного капитала к итогу баланса, соотношение заемного и собственного капитала, отношение долгосрочной задолженности к собственному капиталу, отношение иммобилизованного капитала к сумме собственного капитала и долгосрочной задолженности и др.*).

В разных странах рассчитываются и многие другие показатели.

***АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КАЧЕСТВА КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА***

**Кредитный портфель** – ***это характеристика структуры и качества выданных суд, классифицированных по определенным критериям. Одним из*** ***таких критериев, применяемых в зарубежной и отечественной практике, является степень кредитного риска. Поэтому критерию определяется качество кредитного портфеля. Анализ и оценка качества кредитного портфеля позволяют менеджерам банка управлять его ссудными операциями.***

**УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ ПОРТФЕЛЕМ** имеет несколько этапов:

* выбор критериев оценки качества отдельно взятой ссуды;
* определение основных групп ссуд с указанием связанных с ними процентов риска;
* оценка каждой выданной банком ссуды исходя из избранных критериев, т.е. отнесение ее к соответствующей группе;
* определение структуры кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд;
* оценка качества кредитного портфеля в целом;
* анализ факторов, оказывающих влияние на изменение структуры кредитного портфеля в динамике;
* определение суммы резервного фонда, адекватного совокупного риску кредитного портфеля банка;
* разработка мер по улучшению качества кредитного портфеля.

Основополагающим моментом в управлении кредитным портфелем банка является выбор критериев оценки качества отдельно взятой ссуды.

По мере развития кредитных отношений в рыночной экономике зарубежных стран круг критериев оценки качества ссуд также расширялся. В настоящее время он охватывает более 10 позиций. К числу основных из них относятся: *назначение и вид ссуды; ее размер, срок и порядок погашения; степень кредитоспособности клиента, его отраслевая принадлежность и форма собственности; характер взаимоотношений заемщика с банком; степень информированности о нем банка; объем и количество обеспечения возвратности ссуды.*

В России число критериев оценки качества ссуд пока ограничено. Исходя из рекомендаций ЦБР в настоящее время применяется ***ДВА ГЛАВНЫХ******КРИТЕРИЯ****:* **степень обеспеченности возврата ссуды и фактическое состояние с погашением ранее выданных ссуд.** Они соответствуют содержанию ***ПЕРВОГО ЭТАПА*** управления кредитным портфелем.

**С точки зрения обеспечения возвратности ссуд Банк России предлагает выделять три группы кредитов, различающихся по степени риска.**

***ПЕРВАЯ ГРУППА***получила название “*обеспеченные ссуды*”. В нее включаются ссуды, имеющие обеспечение в виде ликвидного залога, реальная (*рыночная*) стоимость которого равна ссудной задолженности или превосходит ее, либо имеющие банковскую гарантию, гарантию правительства РФ и субъектов РФ, либо застрахованные в установленном порядке.

***ВТОРАЯ ГРУППА*** *– “недостаточны обеспеченные ссуды” -* охватывает ссуды, имеющие частичное обеспечение (по стоимости не меньше 60% от размера ссуды), но его реальная (*рыночная*) стоимость или способность реализации сомнительна.

***ТРЕТЬЯ ГРУППА*** *– необеспеченные ссуды.* Они либо не имеют обеспечения, либо реальная (*рыночная*) стоимость обеспечения менее 60% от размера ссуды.

Второй критерий классификации отражает фактическое состояние с погашением ранее выданных ссуд. **В этой связи выделяется 5 групп кредитов:**

1. **– ссуды, возвращаемые в срок;**
2. **– ссуды с просроченной задолженностью сроком до 30 дней;**
3. **– ссуды с просроченной задолженностью от 30 до 60 дней;**
4. **– ссуды с просроченной задолженностью от 60 до 180 дней;**
5. **– ссуды с просроченной задолженностью свыше 180 дней.**

С учетом указанных критериев ЦБ России предлагает выделять 5 групп кредитов с дифференцированным уровнем отчислений в резервный фонд банка, что соответствует содержанию ***ВТОРОГО ЭТАПА*** управления кредитным портфелем.

***К I ГРУППЕ РИСКА***(“*стандартные ссуды*”) относятся: **а)** ссуды, по которым своевременно и в полном объеме погашается основной долг, включая ссуды, пролонгированные не более 2 раз; **б)** просроченные до 30 дней обеспеченные ссуды. По этой группе ссуд создается резерв на возможные потери от кредитного риска в размере не менее 2% от величины выданных ссуд.

***К II ГРУППЕ***(“*нестандартные ссуды*”) относятся: **а)** просроченные до 30 дней недостаточно обеспеченные; **б)** просроченные от 30 до 60 дней обеспеченные ссуды. По этой группе ссуд создается резерв на возможные потери в размере 5% от величины выданных ссуд.

***К III ГРУППЕ***(“*сомнительные ссуды*”) относятся: **а)** просроченные до 30 дней необеспеченные ссуды; **б)** просроченные от 30 до 60 дней недостаточно обеспеченные ссуды; в) просроченные от 60 до 180 дней обеспеченные ссуды. По этой группе ссуд создается резерв в размере 30% от величины ссуд.

***К IV ГРУППЕ***(“*сомнительные ссуды*”) относятся: **а)** просроченные от 30 до 60 дней необеспеченные ссуды; **б)** просроченные от 60 до 180 дней недостаточно обеспеченные ссуды. В этом случае создается резерв в размере 75% от величины выданных ссуд.

***К V ГРУППЕ***(“*безнадежные ссуды*”) относятся: **а)** просроченные от 60 до 180 дней необеспеченные ссуды; **б)** все ссуды, просроченные свыше 180 дней. По этой группе создается резерв в размере от 100% от величины ссуд.

Отнесение конкретных ссуд, выданных банком и числящихся на балансе на квартальные даты, к соответствующим группам составляет содержание ***ТРЕТЬЕГО ЭТАПА*** управления кредитным портфелем.

На ***ЧЕТВЕРТОМ ЭТАПЕ***работники банка определяют структуру кредитного портфеля в разрезе классифицированных ссуд, т.е. суммируют все ссуды одной группы и получают данные об объеме каждой группы, а также кредитного портфеля банка в целом соответствующую дату.

На ***ПЯТОМ ЭТАПЕ*** определяется совокупный риск кредитного портфеля банка. Для этого сумма кредитов по каждой группе умножается на соответствующий процент риска. Например, в одном из коммерческих банков Москвы структура кредитов выглядит следующим образом (*в* *млн. руб.*):

**1-я гр……………1500,0**

**2-я гр…….………2300,0**

**3-я гр…..………….800,0**

**4-я гр……………..700,0**

**5-я гр.. 1300,0**

**Итого:……………6600,0**

Используя вышеприведенные коэффициенты риска каждой группы ссуд, получаем совокупный риск кредитного портфеля данного коммерческого банка на определенную дату: **(1500 \* 2%) + (2300 \* 5%) + (800 \* 30%) + (700 \* 75%) +** **(1300 \* 100%) = 2200 млн. руб**.

Если на предшествующие даты величина совокупного риска была ниже, например, составляла 5200 млн. руб., банк должен проанализировать факторы, вызвавшие ухудшение качества кредитного портфеля. Такой анализ отражает содержание ***ШЕСТОГО ЭТАПА*** управления кредитным портфелем банка. Указанные факторы могут быть связаны как с изменением финансового состояния заемщиков (*увеличение объема просроченных ссуд или удлинение их продолжительности*), так и с ухудшением обеспеченности возврата ссуд при использовании залогового права, гарантий или страхования.

На ***СЕДЬМОМ ЭТАПЕ*** управление кредитным портфелем осуществляется формирование достаточных резервных фондов. При приведенном выше примере банк обязан сформировать резервный фонд в размере не менее 2200 млн. руб. Аудиторы должны подтвердить полноту формирования указанного резерва.

На ***ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНОМ (ВОСЬМОМ) ЭТАПЕ*** управление кредитным портфелем менеджеры банка на основе рассмотрения сложившейся структуры кредитного портфеля и факторов, вызвавших ее изменение, намечают меры в области кредитной политики банка на перспективу. К ним могут относится: **изменения в целевой направленности ссуд или сфер вложения кредитных ресурсов, получение дополнительных гарантий, усиление предварительного и последующего контроля за выполнением условий кредитного договора, улучшений тех или иных элементов организации кредитного процесса и др.**

***СПОСОБЫ ОБЕСПЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ ССУД***

ИСТОЧНИКИ ПОГАШЕНИЯ ССУД

Возврат банковских ссуд означает своевременное и полное погашение заемщиками выданных им ссуд и соответствующих сумм процентов за пользование заемными средствами. ***ОБЕСПЧЕНИЕ ВОЗВРАТА КРЕДИТА*** *–* **это сложная целенаправленная деятельность банка, включающая систему организационных, экономических и правовых мер, составляющих особый механизм, определяющих способы выдачи ссуд, источники, сроки и способы их погашения, документацию, обеспечивающую возврат ссуд.**

Источники возврата ссуд подразделяются на первичные и вторичные (*дополнительные*).***ПЕРВИЧНЫМ***источником является доход заемщика (*для юридических лиц – выручка в наличной или \ и безналичной форме*), ***ВТОРИЧНЫМИ*** (*дополнительные*) считаются выручка от реализации заложенного имущества, перечисление средств гарантом или страховой организации.

Порядок использования банком первичных и вторичных источников погашения ссуд различен. Погашение ссуд за счет дохода заемщика регулируется кредитным договором, срочным обязательством или поручением на перечисление соответствующих средств. Погашение осуществляется в день наступления срока платежа или в другой определенный период при наличии средств на расчетном счете клиента. При погашении ссуд наличными клиент в соответствующие сроки вносит деньги в кассу банка. Возможно продление срока погашения ссуды, если клиент ожидает поступление. **Таким образом, механизм погашения ссуды в данном случае представляет собой добровольное выполнение клиентом своих платежных обязательств перед банком, зафиксированных в кредитном договоре.**

*Погашение ссуды за счет вторичных источников означает включение банком в действие механизма принудительно взыскания причитающегося ему долга. Данный механизм также имеет правообеспечения (помимо кредитного договора) в виде договора о залоге, гарантийного письма, договора поручительства, страхового полиса.*

Использование дополнительных источников даже при наличии указанных юридических документов требует от банка особых условий и немалого времени. Так, реализация прав по возврату кредита при использовании залога имущества заемщика предполагает обращение в ссуд или арбитраж, а также требует соблюдения определенных условий по существу залогового права со сторонами как банка, так и заемщика. В результате возникает длительная процедура рассмотрения и удовлетворения иска банка. Использование гарантийных обязательств поручителя для погашения ссуды также требуют времени даже при его готовности выполнить эти обязательства. Страховая организация возместит ущерб банку от невозврата кредита только после тщательного изучения факторов возникновения кредитного риска и при условии соблюдения условий страхового соглашения.

Учитывая трудоемкость работы с вторичными источниками и длительность процедур включения их в реальный механизм погашения банковской ссуды, **основной акцент при решении вопроса о возможности выдачи ссуды следует отводить первичному источнику – доходу.** Если возникает серьезное сомнение в реальности использования доходов в качестве основного источника погашения ссуды, в выдаче ссуды лучше отказать. Вторичные источники лишь подкрепляют первичный, но не заменяют его.

В тоже время финансово устойчивые предприятия, являющиеся постоянными клиентами банка, могут кредитоваться на доверии.

**ИНСТРУМЕНТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ ССУД**

Как правило, каждый банк использует свои инструменты воздействия на задолжников, причем рассматривает их в качестве своей коммерческой тайны. Тем не менее в их действиях обнаруживаются, конечно, и общие закономерности, или правила. Ниже будут показаны основные из таких правил.

1. Банк старается иметь дело с теми, кого он давно знает. Этот и следующие несколько пунктов однозначно свидетельствуют: система обеспечения возвратности следует формировать с таким расчетом, чтобы она работала не только после того, как наступил срок возврата кредита, но главным образом до принятия решения о выдаче кредита.

Суть правила в том, что банк выбирает клиентов, которым доверяет, отдавая предпочтение тем из них, кто обслуживается в данном банке. Случайные заемщики должны быть исключены или сведены к минимуму.

1. Банк ограничивает сроки кредитования.

Расчет достаточно прост: чем короче этот срок, тем ниже при прочих равных условиях уровень риска. Сейчас российские банки стремятся ограничить указанный срок 3-6 месяцами.

1. Банк постоянно развивает свои кредитные отношения с клиентами, включая и тех, с которыми он уже работает. На малых кредитных суммах можно вполне оценить клиента за несколько месяцев. Оценить его добропорядочность, аккуратность, грамотность. Проследить, с какого рода контрагентами он имеет дело, насколько аккуратен в выплате налогов, в оформлении платежных документов. Убедиться в его грамотности и юридических нюансах.

В более широком плане речь идет о том, что банк должен знать клиента, его полный “*портрет*” и реальные намерения (*включая схему движения выданной ему ссуды, кому и на какие цели они предназначены и т.д.*). Для этого он, в частности, организует свою службу экономической безопасности, которая в данном случае работает в упреждающем режиме.

1. Банк по возможности формализует процессы выдачи кредитов.

Это предполагает разработку соответствующих процедур, пакетов документов, требуемых от заемщиков, критериев удовлетворения кредитных заявок (*совокупности коэффициентов, помогающих определить уровень кредитного риска*).

1. Банк добивается, чтобы максимальное число кредитов имело обеспечение в той или иной форме, при этом по возможности широко дифференцируя условия кредитования разных клиентов (*в зависимости от обеспечения кредита, от надежности клиента, от целей, объемов, сроков кредитования и других обстоятельств*).

Работу с заемщиками облегчает разработанный в банке пакет документов, которые, например, предприятие, обратившееся за кредитом, должно предоставить банку. В их числе устав, свидетельство о регистрации, финансовые документы, документы, подтверждающие цель кредитования (*проекты, контракты, договоры*), источники погашения кредита, эффективность кредитования.

Кредитные заявки рассматриваются с применением специальных методик расчета оборачиваемости и окупаемости средств.

**Обеспечением кредита может быть ликвидный товар, имущество, валютные денежные средства. Принимается в качестве гарантии и поручительство какого-либо крупного банка. Должна быть разработана форма такого договора поручительства для предприятий, не являющихся клиентами банка, а также для тех, кто обращается за кредитом впервые и не располагает собственным имуществом для его обеспечения.**

Банками широко практикуется знакомство с предприятиями, осмотр на месте товаров, офисов, складских помещений, торговых залов, проверка наличия товаров и имущества, которые предоставляются в залог.

Целевое использование кредита легче проследить, если одним из условий его предоставления является открытие заемщиком счета в банке (*опыт* ***Европейского торгового банка***).

1. Банк активно воздерживается от принятия в качестве обеспечения своих кредитов неликвидного товара или иного подобного имущества, сомнительных ценных бумаг (*непокрытых банковских аккредитивов, неакцептованных векселей и т.п.*).
2. Банк страхует выдаваемую ссуду (*и, возможно, проценты по ней*). При этом предпочтителен трехсторонний договор между банком, заемщиком и страховщиком (либо четырехсторонний, если в сделке участвует и лицо, чьи деньги банк только переводит заемщику).
3. Банк включает в кредитный договор арбитражную оговорку о том, что в случае возникновения спора между участниками он передается на разрешение арбитражному суду.

В более широком плане речь идет о том, что банк, по-настоящему заботящийся о возвратности своих ссуд, безукоризненно владеет тонкостями юридически верного составления соответствующих документов и сопровождения всего кредитного процесса.

В октябре 1993 года ***Ресурс-банк*** получил мотивированное решение Московского арбитражного суда по двум его искам к ***Холдингтэмбанку*** на общую сумму 1,1 млрд. руб. А началось с того, что Ресурс-банк выдал двум фирмам кредиты на 600 млн. и 200 млн. руб. соответственно, а возврат их был гарантирован Холдингтэмбанком. Намечавшиеся обеими фирмами сделки сорвались, и они не смогли погасить задолженность. Банк-ответчик платить отказался, ссылаясь на то, что между ним и Ресурс-банком не было надлежаще оформленного гарантийного договора, а гарантия была зафиксирована только в кредитном договоре. На суде представителям Ресурс-банка удалось доказать, что такая позиция неправомерна, так как указание, кто и кому гарантирует кредит, содержалось в самом кредитном договоре. Суд с этим согласился.

Тот же суд в марте 1994 г. удовлетворил иск некоего ТОО к ***Инкомбанку*** на 224 тыс. долл. История дела была такова. Инкомбанк гарантировал кредит, который это ТОО взяло в ***Российском национальном коммерческом банке***. Одновременно с договором поручительства Инкомбанк заключил с этим ТОО договор залога, по которому в случае невозврата товариществом ссуды, он вправе был обращать взыскание на 200 тыс. долл., находившихся на депозите ТОО в Инкомбанке. Когда товарищество кредит не погасило, Инкомбанк, выполнив перед РНКБ свои обязательства гаранта, как залогодержатель обратил взыскание на средства заложенного и двух других счетов ТОО и безакцептно списал с них 224 тыс. долл. Суд признал, что Инкомбанк не имел на это права, так как по действующему законодательству взыскание такого рода возможно только через суд.

1. На последних этапах кредитного процесса, когда срок возврата кредита подходит или уже наступил, банк активно использует свою службу экономической безопасности, которая должна действовать жестко, но в рамках законности, доводя дело при необходимости до суда.
2. Ответственный банк аккуратен в оплате своих долгов, пунктуален в возврате взятых им кредитов, не удерживает в своем обороте чужих средств, не препятствует законным проверкам своей деятельности со стороны компетентных органов.

***РЕАЛИЗАЦИЯ ЗАЛОГОВОГО ПРАВА В ПРОЦЕССЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВОЗВРАТНОСТИ ССУД***

**ЭТАПЫ РЕАЛИЗАЦИИ ЗАЛОГОВОГО ПРАВА**

Залог как способ обеспечения возврата кредита означает, что кредитор (*банк*) приобретает право первоочередного удовлетворения требования погашения ссуды и получения причитающихся процентов из стоимости заложенного имущества, в случае если заемщик не выполнил обязательство в срок, предусмотренный кредитным договором. Чтобы залог мог стать реальной гарантией возврата кредита, необходимо соблюдение ряда экономических и юридических требований. Это тем более важно, что хотя закон имеется, но полноценного механизма его реализации пока нет.

***К ЭКОНОМИЧЕСКИМ ТРЕБОВАНИЯ*** относятся: правильный выбор объекта залога, оценка его стоимости, определение вида залога, организация в необходимых случаях контроля за сохранностью предметов залога. ***ЮРИДИЧЕСКИЕ ТЕРБОВАНИЯ***следующие: четкое определение прав и обязанностей залогодателя и залогодержателя, правильное оформление залоговых документов в соответствии с видом залога, порядок регистрации хранения залоговых документов. Тем самым выстраивается несколько важнейших этапов реализации залогового права.

1. **Выбор объекта (*предмета*) залога – первый и наиболее ответственный этап.**

Опыт использования залога российскими банками пока крайне невелик, поэтому они еще не успели разработать собственные методические пособия по оценке имущества клиента как предмета залога. **В силу этого следует учитывать хотя бы следующие общие требования к предметам залога:**

* наличие у залогодателя права собственности на предмет залога или права полного хозяйственного владения;
* отсутствие претензий со стороны других кредиторов на тот же предмет залога;
* соответствие определенным критериям качества, дифференцированным в зависимости от вида закладываемого имущества;
* достаточность стоимости залога для удовлетворения соответствующего обязательства клиента;
* обязательная регистрация в специальной книге.

**В качестве покрытия ссуд банки могут использовать самое разнообразное имущество:**

* недвижимость;
* ликвидные (**легко и быстро реализуемые**) товары;
* различные ценные бумаги (достаточно ликвидные);
* денежные средства, включая инвалютные;
* другое имущество;
* имущественные права.

Из этих возможностей российские банки наиболее часто прибегают к недвижимости и ходовым товарам. Вот под какие виды залога выдавали валютные кредиты весной 1994 г. некоторые московские банки.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Банк** | **Процентная ставка (годовая)** | **Срок**  **(мес.)** | Виды залога |
| **Альфа-банк** | **16-25** | **1- 3** | **Недвижимость, высоколиквидные товары, гарантии московских банков, “золотые” сертификаты** |
| **Восток-Запад** | **18-36** | **До 3** | **Застрахованный залог** |
| **Гута банк** | **38-43 (17 21\*)** | **1-3** | **Гарантии крупных банков, недвижимость** |
| **Деловая Россия** | **15-25** | **1-2** | **Недвижимость, гарантии банков-корреспондентов** |
| **Империал** | **20-25 (18-20\*)** | **3-6** | **Гарантии крупных банков, рублевые и валютные депозиты** |
| **Инкомбанк** | **От 18** | **До 12** | **Облигации Внешэкономбанка, товары** |
| **Межкомбанк** | **10-22 (12-18\*)** | **От 3** | **Гарантии банков и организаций** |
| **Менатеп** | **10-30** | **От 1,5** | **Недвижимость, высоколиквидные товары, гарантии крупных банков** |
| **Московский банк Сбербанка России** | **27 (22\*)** | **1-6** | **Недвижимость, товары\*\*, гарантии крупных московских банков, личные поручительства** |
| **Мытищинский коммерческий банк** | **30-40** | **До 6** | **Гарантии банков, облигации Внешэкономбанка, “золотые” серти-фикаты Министерства финансов** |
| **НГС-банк** | **12-25** | **3-6** | **Недвижимость, товары на складе** |
| **Ресурс-банк** | **15-22(15\*)** | **До 6** | **Недвижимость, гарантии банков** |
| **Российский кредит** | **15-35 (10 для пайщиков)** | **4** | **По договоренности** |
| **Столичный** | **17-20** | **3-6** | **Товары на складе, гарантии банков и организаций** |
| **Технобанк** | **25-37(16-18\*)** | **3-6** | **Товары на складе, гарантии крупных банков** |
| **Элбим-банк** | **25-40(21-23\*)** | **3(3-6\*)** | **Рублевые и валютные депозиты, ценные бумаги, недвижимость** |
| **\*Ставки по межбанковским кредитам.**  **\*\*Применяются для клиентов, кредитующихся в первый раз.** | | | |

**Главным требованием к выбору различного вида имущества в качестве залога является уровень его ликвидности.** Самым ликвидным объектом, имеющим наивысший рейтинг качества, является, конечно, денежные средства (*наличные и остатки средств на срочных депозитах, сберегательных вкладах, валютных счетах*). Вместе с тем и в случае с ними требуется соблюдать определенные условия. Так, чтобы остатки средств на счетах можно было принять в качестве залога, нужно, чтобы эти счета были открыты в том же банке, что выдает ссуду. В случае когда банк выдает рублевый кредит, используя в качестве залога средства на валютном счете заемщика, он должен предусмотреть возможность при необходимости заблокировать указанный счет на сумму, эквивалентную величине выданного кредита.

При определении качества таких объектов залога, как товарно-материальные ценности (*готовая продукция, полуфабрикаты, производственные запасы*), можно пользоваться **более широким набором критериев.** К ним относятся: **быстрота реализации, относительная стабильность цены, легкость оценки, долговечность хранения, степень морального износа, возможность страхования.** Кроме того, для данных ценностей как объектов залога важно определить **режимы хранения и использования.**

При банках целесообразно создать специализированные подразделения по контролю за залогом. В обязанности этого подразделения должна входить экономическая и юридическая оценка данного имущества, а также, в случае необходимости его реализация. Это служба разрабатывает залоговую документацию, дает заключение на кредитный комитет по данному виду залога, подготавливает проект залогового договора с учетом специфики предлагаемого объекта. Эта же структура занимается приемом в заклад на собственные складские площади, обеспечивает выделение охраны и следит за соблюдением надлежащих условий хранения и фактически наличием заложенного имущества.

1. **Оценка стоимости залога – важный и очень непростой этап, непосредственно следующий за определением достаточной (*т.е. необходимой с точки зрения банка-кредитора*) стоимости залога.**

Оценка стоимости залога, его адекватности сумме кредита осуществляется в большинстве случаев более чем приблизительно, “*на глазок*”. Дело не только в том, что залогодатели, как правило, заявляют завышенную стоимость своего имущества. В сложном положении находится и залогополучатель. Проблема в том, что объективная оценка закладываемых ценностей связана с определением их рыночной стоимости, но в наших условиях, когда рынки тех или иных товаров либо еще вовсе отсутствуют, либо только начали формироваться и не успели устояться, этот механизм практически пока не работает (*за исключением совершенно небольшого круга товаров*). Тем более трудно рассчитывать на него в обстановке высокой инфляции, постоянно меняющихся правил налогообложения и т.д.

*Существуют затруднения и другого рода.*

Особенно щепетильная ситуация возникает, когда в качестве залога предлагают партию продовольствия или других товаров, имеющих ограниченный срок годности. Здесь только специалист-товаровед может определить, “*доживет*” ли залог в целости и сохранности до срока погашения кредита. В таких случаях важно знать, в каких условиях будет храниться товар и окажется ли его стоимость через определенное время эквивалентно сумме кредита.

Бывают случаи, когда заемщик еще до истечения срока погашения кредита вынужден опять же из-за ограниченности срока годности товара “*обновлять*” залог: реализовывать часть ранее опечатанной партии, а взамен предоставлять в качестве гарантии другую. Если они эквивалентны по стоимости, пожалуй, никто не станет возражать. **Но кто, кроме эксперта, может это определить?**

Вывод очевиден: для оценки стоимости залога лучше всего обратиться к независимым экспертам (*хотя, конечно, и это не идеальный метод*). И еще одна рекомендация: банку целесообразно сотрудничать на договорных началах с какой-либо одной экспертной фирмой (*экспертом*).

Так как существует ценовый риск, а также риск непродажи отдельных объектов залога, то оценка стоимости залога предполагает **применение маржи. Это означает, что стоимость принятых в залог ценностей должна быть больше, чем величина кредита и оплаты за него.** Уровень маржи – в процентах от стоимости заложенного имущества – устанавливается при заключении договора залога и зависит от качества имущества, спроса на него, порядка хранения, вида примененного залога. В договоре залога отражается также право залогодержателя изменять величину маржи при изменении конъюнктуры и возникновении новых обстоятельств.

Зарубежные коммерческие банки в основах своей кредитной политики предусматривают предельные границы применяемой ими маржи (*применительно к разным объектам и видам залога*).

1. **Определение (*выбор*) вида залога – не менее ответственный и тонкий этап.**

Здесь цель состоит в том, чтобы из разных возможностей избрать такой вид (*вариант*) залога, который наиболее полно отвечает условиям конкретной кредитной сделки.

*ВО-ПЕРВЫХ*, этот выбор можно сделать между обычным залогом и закладом. В последнем случае у залогодержателя (*банка*) появляется некие особенные обязанности и права. **Имеется в виду следующие обязанности:**

* применять меры по обеспечению сохранности предмета залога (*заклада*), не допустить его порчи;
* застраховать предмет в объеме его стоимости за счет и в интересах залогодателя.

Одновременно по договору банк может приобрести право пользования предметом заклада. Приобретенные таким образом имущественные выгоды должны направляться на покрытие расходов по содержанию указанного предмета или засчитываться в счет погашения процентов по кредиту или самого кредита.

Сфера применения заклада небольшая. Это связано, с одной стороны, с недостатком у банков помещений для хранения соответствующих ценностей, с другой же стороны, с тем, что данный вариант предполагает изъятие соответствующего имущества из полезного хозяйственного оборота. Кроме того, не всякий предмет залога по своим естественным, натурально-вещественным характеристикам может стать предметом заклада. Поэтому в сферу заклада попадают, как правило, драгоценные камни и изделия из них, золото и изделия из него, валютные ценности, предметы искусства (*картины, скульптуры и т.д.*), некоторые виды движимого имущества (*автомобили и т.п*.).

Как показывает практика, большинство предметов залога остается у залогодателей. Но и в этом случае возможны разные режимы владения, хранения и пользования предметами залога залогодателем, которые должны быть четко зафиксированы в договоре залога.

*ВО-ВТОРЫХ*, выбор следует сделать между вариантами залога по способу владения предметом залога (*вариант оговаривается в договоре*):

* без права продажи;
* с правом продажи;
* с правом сдачи в аренду.

В первом случае должно быть предусмотрено обязательство залогодателя досрочно погасить основной долг и проценты либо перевести такой долг на лицо, купившее предмет залога. В третьем случае следует предусмотреть в договоре пункт об обязанности залогодателя уведомить залогодержателя о совершенной арендной сделке.

*В-ТРЕТЬИХ*, следует сделать выбор между вариантами залога по способу (*месту*) хранения и пользования залога (*товарно-материальными ценностями*):

* твердый залог;
* залог товаров в обороте.

Первый вид залога означает, что по соглашению сторон предмет остается у залогодателя, но хранится под замком и печатью залогодержателя, т.е. сам залогодатель не имеет права ни пользоваться им, ни израсходовать его. В этом случае возможно нотариальное удостоверение режима хранения посредством наложения определенного знака.

При втором виде предмет залога может оставаться во владении, пользовании и распоряжении залогодателя. В этом случае последний вправе заменять товары другими экземплярами подобного же рода, но таким образом, чтобы масса стоимости товаров не стала меньше указанной в договоре. Другими словами, предметом залога здесь оказывается не товарная масса, а некая сумма стоимостей.

Данный вид залога чаще всего применяется при кредитовании торговых и снабженческо-сбытовых организаций и организаций и предприятий, включая малые. При этом залогодатель должен вести специальный учет вырабатывающих и поступающих в замену выбывших предметов залога, имея в виду, что необходимо поддерживать обязательный их остаток на каждый день.

1. **Контроль за сохранностью объекта залога – также неотъемлемый этап реализации залогового права.**

Проводится он в предварительном и последующем порядке относительно заключения кредитной сделки.

Предварительный контроль имеет целью проверить соответствие предложенного заемщика залогового материала необходимым требованиям. **Главными направлениями банковского контроля на этой стадии являются:**

* проверка права собственности **(***полного хозяйственного ведения***)** потенциального заемщика на предлагаемый объект залога;
* определение качества, стоимости, места и порядка предстоящего хранения объекта залога, способов обеспечения его сохранности.

Сложно, но необходимо также проверить, не заложено ли предложенное имущество по другому договору залога.

В результате проведенной проверки банк может отклонить заявление клиента на предоставление ссуды, если указанные требования не выполняются или могут быть не выполнены в дальнейшем.

**Последующий контроль нужен для того, чтобы:**

**А)** следить за точностью выполнения залогодателем условий договора;

**Б)** своевременно получать достоверную информацию о составе и стоимости реально имеющихся предметов залога;

**В)** наблюдать за личной конъюнктурой, показывающей возможности продажи предметов залога.

Если предмет залога оставлен во владение залогодателя, то в договоре следует предусмотреть пункт о характере и периодичности сведений, представляемых залогодателем банку (*данные о фактическом объеме и стоимости заложенных ценностей в разрезе отдельных видов или групп ценностей*). На основании этих сведений банк получит возможность проверять обеспечение выданного кредита, сравнивая стоимость фактически имеющего залога (*за вычетом маржи*) с суммой кредита. При обнаружении недостатка обеспечения банк должен потребовать (*конечно, если это заранее оговорено в договоре*) восполнение недостающей части залога соответствующими ценностями.

Последующий контроль включает в себя также проверку банком порядка ведения залогодателем специальной книги записи залогов.

1. **Обращение взыскания на предмет залога – заключительный этап реализации залогового права при невыполнении заемщиком своих обязательств перед банком.**

Договор залога обязательно должен содержать пункт, касающийся того, когда и как банк может воспользоваться правом обращения взыскания для обеспечения возврата ссуды. Кроме того, в нем может быть оговорен льготный срок (*30 дней*), в течение которого клиент может и должен принять дополнительные меры для изыскания необходимых источников погашения своего долга. Только по истечении этого срока, если результат не изменился, можно обращаться в арбитражный суд или суд. Именно они определят, каким образом будет продаваться заложенное имущество.

**В арбитражный суд (или суд) банк должен представить всю необходимую документацию:**

* исковое заявление;
* кредитный договор;
* договор залога (*залоговое обязательство*).

Процедура обращения в суд и удовлетворения искового заявления, включая его рассмотрение и процесс реализации заложенного имущества, дело трудоемкое и требует значительного времени. В Японии, например, такая процедура занимает около 6 месяцев.

Если сумма, вырученная от продажи заложенного имущества, недостаточна для погашения долга банку, последний имеет право получить недостающую сумму из прочего имущества должника, но уже на общих основаниях. Не пользуясь преимуществами залогодержателя.

Еще раз обращаем внимание как на неотработанность механизмов реализации Закона **О залоге**, так и наличие в самом этом законе ряда юридических нюансов, которые пока, в силу малой практики, нельзя считать хорошо освоенными даже специалистами.

Договор залога имущества (*ипотека не рассматривается*), а тем более государственного, имеет особенности, которые необходимо учитывать. Закладываемое имущество всегда имеет собственника. К сожалению, наши предприниматели, в массе привыкшие, что все вокруг государственное, при заключении договора часто опускают вопрос о собственнике. Нет проблемы, когда собственник закладываемого имущества – залогодатель. Сложнее, если имущество принадлежит ему на праве полного хозяйственного ведения.

Многие в этом случае руководствуются п.1 ст.470 ***Основ гражданского законодательства:*** предприятие, за которым имущество закреплено на праве полного хозяйственного ведения, осуществляет в отношении этого имущества права и обязанности собственника. Однако вскоре после введения в действие ***Основ*** Госкомимущество подготовило письмо “*О согласовании залоговых сделок*”. Им предписывается обязательное согласование сделок залога госимущества с соответствующими комитетами по управлению имуществом, наделенным Госкомимуществом РФ правилами территориального агентства. В итоге надо пройти трехэтапную процедуру: **1 получить разрешение на залог госимущества; 2 представить в комитет подписанный сторонами договор залога и кредитный договор; 3 зарегистрировать его в реестре залоговых сделок данного комитета.**

Юристам банков, продолжает автор, надо быть особенно внимательными, если у законодателя есть вышестоящая организация. Известны случаи, когда законодатель получал разрешение у террагентства, но затем вмешивалась вышестоящая организация, которая выдвигала собственные требования. Поэтому законодатель должен представить документ от вышестоящей организации, подтверждающий, что она поставлена законодателем в известность о залоге госимущества.

***Некоторые полагают: раз собственником госимущества выступает комитет, то какие претензии могут быть у вышестоящей организации. Практика показала, что обычно никто не хочет оспаривать права комитетов. Вопрос ставиться по-другому: разрешая сдачу госимущества залогодателю без уведомления вышестоящей организации, комитет ставит под угрозу технологию производства и финансовые результаты этой организации.***

В договоре должен быть примерно такой пункт: “*Заложенное имущество находится (хранится) на складе (указываются его координаты)*”. Ведь закладываемое имущество может храниться в разобранном виде да еще в разных местах.

Если помещение арендуется, то делается запись: “Договор аренды прилагается”. Надо помнить, что такие договоры могут быть просрочены.

Если у клиента есть имущество, которое находится на чужом складе, - это не препятствие для заключения договора залога. Можно пойти на риск, если владелец склада честно выполняет взятые на себя обязательства, но не хочет оформить договор хранения. **В этом случае законодателю и владельцу помещения следует составить документ, в котором указать: находящееся на складе имущество принадлежит залогодателю, и все расчеты между ними урегулированы полностью (*про запас берутся две недели со дня окончания договора залога*) и что в случае неисполнения обязательств по кредиту договора это имущество передается для реализации банку.**

Цель этого акта: в случае исчезновения залогодателя и перехода прав на заложенное имущество к банку охранить имущество бывшего залогодателя от посягательств владельца помещения. В акте надо оговорить право представителя банка на помещение склада и на недельный срок для вывоза имущества.

В 99 случаях из 100 закладываемое имущества оформляется “*упрощенным*” способом: номер по порядку, сокращенное наименование (*например, станок сверлильный*), количество, цена. Теоретически целесообразно создание универсальной формы описи закладываемого имущества на базе анализа бухгалтерской документации для учета основных фондов и готовой продукции. Однако если по формальным соображениям в нее включить и такие реквизиты, как завод – изготовитель, коды отправителя, поставщика, вида операции, аналитического учета и т.п., корреспондирующие счета, субсчета, амортизация, то получится громоздкая форма, пользоваться которой будет трудно. **Поэтому рекомендуем использовать только те параметры, которые в отдельности не столь полно детализируют предмет залога, но в совокупности с другими позволяют его конкретизировать, что очень важно в конфликтной ситуации.**

К таким параметрам можно отнести инвентарный и \или заводской номер (*номер, паспорт*), наименование закладываемого имущества (*тип \марка, дата выпуска, дата ввода в эксплуатацию*). Эти даты часто не совпадают – ведь многое из оборудования, техники раньше бралось “*про запас*”. Теперь, при наличии налога на имущество его консервация может стоить дорого. Надо указывать первоначальную (*покупную*) стоимость. Рекомендуем внести графу “*Примечание*”, где указывать количество ремонтов, модернизации, консервации, степени износа, морального износа (*ремонтопригодности*).

Опись имущества дается в приложении, которое является неотъемлемой частью договора залога. Опись подписывается руководителем организации-залогодателя, главным бухгалтером, руководителями подразделений, за которыми закреплено имущество. Подписи скрепляются печатью. Первый экземпляр передается залогодержателю.

***НЕСТАНДАРТНЫЕ ВАРИАНТЫ ЗАЛОГА***

Практика залоговых операций в России пока весьма невелика. Тем не менее успели появиться такие их варианты или схемы, которые можно считать новыми, нестандартными. Рассмотрим некоторые из них.

**1 Новые виды ценных бумаг используются в качестве предмета залога.**

Как известно, до последнего времени в нашей банковской системе имели определенное распространение **ссуды под залог векселя, включая перезалог векселя в Центральном банке.** Однако в последние 2-3 года в залог стали принимать и некоторые виды других ценных бумаг. В результате клиенты банка (*залогодатели*) удовлетворяют свою временную потребность в кредитных ресурсах и в то же время им не приходится продавать находящиеся у них ценные бумаги. Их можно передавать на хранение в банк, что гарантирует их сохранность.

**Банки берут в залог не всякие ценные бумаги, а только такие, которые принадлежат известным, солидным эмитентам, имеют официальную котировку на фондовых биржах, принимаются к учету или в качестве залога в Центральном банке:**

* государственные ценные бумаги и ценные бумаги, гарантируемые государством;
* обращаемые на биржах акции и облигации крупных акционерных банков и промышленных компаний;
* банковские сберегательные и депозитные сертификаты и некоторые другие.

Предварительный контроль в данном случае состоит в проверке качества предлагаемых в залог ценных бумаг и право собственности на них потенциального заемщика. В последующем порядке банк должен сосредоточить внимание на анализе конъюнктуры рынка ценных бумаг с тем, чтобы иметь в залоге лишь ликвидные их виды. В договоре о залоге (*залоговом обязательстве*) должны быть перечислены все виды ценных бумаг, принятых в залог, цена по номиналу и цена их приобретения, порядок хранения, возможность замен, величина маржи.

Весной 1994 г. ЦБР подготовил первый вариант проекта “Положения о системе ломбардного кредита в ЦБ России”, из которого следует, что централизованные кредитные ресурсы банки смогут получать под залог ценных бумаг, а в “*исключительных случаях*” - *материальных ценностей (в июне 1994 г. работа над проектом, получившим теперь название “О порядке предоставления Центральным банком РФ ломбардного кредита коммерческим банком”, продолжалась).*

**Новым явлением можно считать выдачу валютных ссуд под залог “золотых” сертификатов Минфина РФ.** Такая практика появилась в начале 1994 г.

Схема, предложенная, например, ***Мытищинским банком,*** выглядит так. Банк одновременно оформляет:

* кредитный договор;
* договор залога сертификата;
* договор купли-продажи сертификата (*начало его действия совпадает с датой возврата кредита*).

Клиенту выдается выписка о том, что его “*золотой*” сертификат хранится в банке. Срок кредита – не более 6 месяцев (это связано со сроком погашения сертификатов министерством – сентябрь 1994 г.). Ставка по ссудам – 40% годовых, что выше среднего уровня. Максимальная сумма кредита – 80-85% от текущей стоимости сертификата. Проценты, начисляемые (*ежеквартально*) на сертификат, получит заемщик, который в течении срока действия кредитного договора остается владельцем (*собственником*) сертификата. Но если заемщик не погашает ссуду, банк получает возможность оформить договор о покупке сертификата в свою собственность.

Уже успело сложиться мнение, что в качестве залога банкам имеет смысл принимать только целый сертификат. Впрочем, если рынок сертификатов станет более ликвидным, то не исключено, что обратят внимание и на них.

**2 Новым видом залога в российской практике стал залог прав.**

В этом случае предметом залога выступает:

* права владения и пользования;
* права на аренду;
* требования, вытекающие из обязательств.

Предмет залога, не поддающийся обычной стоимостной оценке, получает денежную оценку по соглашению сторон.

**3 Появилась возможность залога валюты.**

Содержащиеся в ***Основных положениях о регулировании валютных операций на территории СССР*** Госбанка СССР от 24.05.91 г. № 352 указание, отмечает **В. Белов** позволяет уполномоченным банкам предоставлять кредиты клиентам под залог иностранной валюты. Это указание длительное время носило скорее декларативный характер. Причина – отсутствие валюты у клиентов банка. Поэтому залог валюты практически отсутствовал.

**Сейчас ситуация изменилась. Учитывая это обстоятельство, Совет Министров в 1993 году рекомендовал Центробанку определить порядок предоставления коммерческими банками кредитов предприятиям независимо от форм собственности на пополнение оборотных средств в рублях (*кстати, ранее в целевом использовании кредита ограничений не устанавливалось*) под залог инвалюты.**

В настоящее время отдельные предприятия, оказавшись в стесненном финансовом положении, вынуждены продавать имеющуюся у них валюту, хотя у которых из них имеется реальная возможность взять под залог валюты кредит. В то же время банки (*из-за неразработанности этого вида залога*) неохотно берут валюту в залог.

А между тем здесь имеется ряд привлекательных моментов для сторон. Особенностью этого вида залога является то, что не надо использовать установленный Законом **О залоге** порядок реализации предмета залога через суд.

“*Основными положениями*” Госбанка предусматривается, что в случае отказа должника выполнить требование по возврату кредита инвалюта реализуется через уполномоченные банки на внутреннем валютном рынке и за счет рублевой выручки от ее реализации покрываются требования кредиторов.

Другое бесспорное преимущество инвалюты – возможность стоимостного анализа предмета залога.

Зарубежная практика свидетельствует о преимущественном использовании в качестве залога предметов с относительно устойчивой ценой. Это исключительно важно в условиях российской гиперинфляции с ее “*стихийно складывающейся рыночной ценой*”.

Пока из всего многообразия валют в ходу в России две: американский доллар и немецкая марка. Специалисты находят десятки причин популярности именно для валют в стране. Однако их залоговая популярность объясняется быстротой из реализации. Доказано, что валюту, не находящуюся в активном обороте, реализовать значительно труднее.

В деловом мире (*с учетом специализации банка и курсовой разницы*) распространена практика установления залоговой стоимости закладываемой валюты, не превышающей 90% курса, действующего на данный момент.

**В отдельных случаях валюта оценивается от 50 до 70% от курса. К числу других бесспорных достоинств этого залога относится почти 100-процентное отсутствие издержек по его хранению, так как речь идет о валютном счете, желательно в банке залогодержателя. Кроме того, идет начисление процентов, позволяющее наращивать валютную массу, служащую обеспечением выданного кредита.**

Наряду с преимуществами в залоге валюты нужно видеть и “*подводные камни*”. Речь идет о незащищенности валютных счетов от действий, подобных “замораживанию” валюты в конце 1991 г., которая сейчас хотя и “*оттаяла*”, но, увы, только видя облигации. И никто не сможет гарантировать, что подобное не повторится.

В связи с неразработанностью данного вида залога хотелось бы обратить внимание на следующее.

**1.** Трудно говорить о стране в целом, но в московском регионе идет борьба за выгодного клиента. Предоставляя кредит, банк имеет реальную возможность воздействовать на должника. Поэтому желательно, чтобы он перевел валюту в банк залогодержателя. В зарубежной практике используется принцип “*кнута и пряника*”, о чем свидетельствуют соответствующие пункты предлагаемого объекта договора (раздел *“Залогодержатель обязан”*).

**2**. Допустим, что пункт проекта договора о том, что залогодатель – собственник валюты и что она не заложена, - перестраховка. Однако это требование все же не лишено основания. Залогодержатель вправе (*не фиксируя в договоре и до его заключения*) получить нотариально заверенный документ-заявление с указанием источников происхождения валюты и ее принадлежности залогодателю. Заявление о том, что валюта не заложена, оформляется так же, как и другие виды залога. Очевидно, что ведение книги записи залогов для залогодержателя надо считать обязательным.

3. Представляется, что в условиях инфляции курс будет расти, поэтому формула в проекте договора “залогодержатель по договоренности сторон не имеет права продавать заложенную валюту ниже курса на дату ” всего лишь декларация. Залогодержатель, связав себя договором, в случае изменения финансово-экономической ситуации может оказаться в невыгодном положении. Однако валютный залог и здесь его выручит, так можно оставить у себя валюту и ждать благоприятной конъюнктуры.

4. В том случае, если валюта остается на счете в другом банке, залогодатель обязан поставить в известность о залоге валюты в свой банк, вручив ему экземпляр договора залога и представив залогодержателю обязательства о том, что все операции с валютой впредь будут проводиться в соответствии с этим договором.

Нелишним будет упомянуть, что в поисках клиентуры банки все чаще обращают внимание на физических лиц, поэтому все рекомендации, изложенные выше, приемлемы и в случае выдачи потребительского кредита. По нашему мнению, на данном этапе этот вид залога наиболее перспективный и менее рискованный.

**4. Постепенно начинает возрождаться залог недвижимости (*ипотечный кредит или ипотека*).**

Объектом ипотеки могут быть здания, сооружения, оборудование, предприятия, земельные участки, квартиры и т.д. Если речь идет о залоге государственного имущества, то на договор залога необходимо получить разрешительную визу территориального агентства по управлению госимуществом. Кроме того, **обязательным условием ипотеки является материальное завершение договора и регистрация в местных органах управления имуществом. В противном случае договор будет считаться недействительным.**

Чрезвычайно актуальным для ипотеки является вопрос оценки объекта залога. В качестве такой оценки целесообразно использовать рыночную цену соответствующего объекта. Но в нашей стране недвижимость после 1917 г. не была предметом купли-продажи. Поэтому определение рыночной цены предметов недвижимого имущества в настоящее время весьма проблематично. К тому же, например, знания могут иметь специализированную внутреннюю планировку, а многие виды оборудования имеют специальное назначение.

*Как работают российские банки и иные коммерческие структуры с недвижимостью?*

Наиболее распространенная модель – выдача кредитов сроком до 1 года под характерные высокие проценты под залог недвижимости, в основном квартир. Модель эксплуатируется главным образом многочисленными риэлтерскими структурами (*нередко совместно с банками*).

**Совершенно очевидно, что кредит не более чем на год – это не ипотечный кредит. Если к тому же принять во внимание исключительно высокие ставки процентов по кредиту, то напрашивается следующий вывод: речь идет о способе дешево приобрести недвижимость заемщика.**

То же можно сказать о другой модели “*ипотеки*”, используемой, например, **Ипотечным акционерным банком.** Здесь схема такова: клиент в течение года постепенно вносит на депозит в банке валюту в сумме до 30% от стоимости квартиры, на проценты не претендует, но через год получает в банке кредит в размере 70% от стоимости квартиры (*условия выдачи кредита неизвестны*).

Применяется и такая схема. Фирма заключает с клиентом, желающим получить ссуду под залог недвижимости, два договора: договор купли-продажи, по которому клиенту выплачивается от 30 до 70% от стоимости его квартиры (*величина займа*); кредитный договор – в нем указывается та же величина займа, проценты, под которые выдается ссуда (*от 12 до 15% ежемесячно*) и срок ее возврата (*2 месяца*). Основное условие заключения обоих договор – выписка жильцов с закладываемой жилплощади.

***ГАРАНТИИ***

***(ПОРУЧИТЕЛЬСТВА)***

Средством обеспечения возвратности банковской ссуды может быть также гарантия в виде поручительства (*ручательства*). По общему правилу лицо, выступившее в роли обязательства заемщика, если последний не смог погасить свой долг по данной сделке. Банки прибегают к форме поручительства в двух случаях, имея в виду при этом две разные цели:

* когда сами выступают гарантом, обычно по обязательствам других банков – чтобы заработать комиссионные;
* когда принимают поручительства по обязательствам своих заемщиков, включая поручительства других банков, - чтобы обеспечить возврат выдаваемых ими кредитов.

Если говорить о гарантиях, которые предоставляют сами банки, то среди российских банков такие операции проводят пока немногие. К их числу относится, например***, Инкомбанк***. По просьбе своих клиентов и при совершении собственных операций он может выдавать **самые разные виды гарантий**, самыми распространенными из которых являются:

* платежные;
* надлежащего исполнения контракта, возврата аванса;
* тендерные и таможенные;
* под проекты;
* выставление резервных аккредитивов.

Стоимость таких услуг банка составляет несколько процентов годовых от суммы сделки.

Для их получения в банк следует представить заявление, технико-экономическое обоснование предполагаемой сделки или проекта (*такое же, как и при обращении за кредитом*) и приемлемое обеспечение. **Таким обеспечением могут быть:**

* размещаемые или уже находящиеся на счетах клиента денежные средства (*поэтому желательно, чтобы, клиент, за которого банк ручается, имел расчетный счет в этом же банке*), его обязательства поддерживать на счете некий неснижаемый остаток и право банка списывать соответствующие суммы при наступлении гарантийного случая;
* ликвидные активы клиента, в том числе недвижимое имущество;
* доходы клиента от гарантируемой сделки или деятельности.

Банки не единственные участники рынка гарантийных услуг. Вместе с тем известно, что банковские гарантии принимают значительно охотнее, чем полисы даже первоклассных страховых компаний, так как, во-первых, уровень банковских комиссий значительно ниже страховых премий, во-вторых, надежные банки выполняют свои гарантийные обязательства по первому требованию, между тем как страховые компании обусловливают такие платежи массой дополнительных документов и процедур.

Отличается ли банковская гарантия (*поручительство*) от одноименных обязательств других участников рынка?

Правовое регулирование поручительства (*гарантии*), как отмечает ***Л. Ефимова***, осуществляется статьями 203-209 ГК РСФСР (*статьями 361 – 379 нового Гражданского кодекса*) и п.6 ст.***68 Основ гражданского законодательства.*** Согласно п.6 ст.68 Основ гражданского законодательства “гарантия” и “поручительство” - синонимы.

***Поручительство* (гарантия)*, предусмотренное ст.68* “Основ гражданского законодательства”, *является обязательством акцессорным (дополнительным) по отношению к основному обязательству, которое оно обеспечивает. Поэтому его действие ликвидируется, если основное обязательство прекратилось в связи с уплатой долга или по другим обстоятельствам, указанным в законе* (новация, зачет, прощение долга). *Уменьшение суммы основного долга влечет за собой уменьшение объема ответственности поручителя* (гаранта). *Если основное обязательство по каким-либо причинам окажется недействительным, заключение договора поручительства* (гарантии) *также не породит никаких правовых последствий.***

Имеется абсолютно иной вид гарантии – банковская гарантия, распространенная в международной практике. Анализ Унифицированных правил о договорных гарантиях (редакция Международной торговой палаты, 1978 г.) позволяет сделать вывод, что банковская гарантия – самостоятельное одностороннее обязательство банка-гаранта, независимое от обеспечиваемого им кредитного договора. Последняя ее особенность выражается в том, что уменьшение обязательства заемщика не влечет за собой уменьшения объема ответственности гаранта. Такая гарантия используется в качестве обеспечения банковского кредита. Гарантом является только банк. Именно так трактуется банковская гарантия в новом ГК РФ (статьи 368 - 373).

Подобное гарантийное обязательство не знакомо российской банковской практике.

Банк принимает гарантии (*поручительства*) только от надежных, финансово устойчивых юридических и физических лиц. Поэтому он в предварительном порядке должен убедиться в их состоятельности как в финансовом плане, так и с точки зрения готовности выполнить свои обязательства при наступлении гарантийного случая. При этом необходим *ДИФФЕРЕНЦИРОВАННЫЙ ПОДХОД.*

В рассматриваемом аспекте гарантии бывают двух видов: необеспеченные и обеспеченные. Первый вид означает, что гарантия (*поручительство*) данного лица принимается на основе доверия, поскольку связи с ним поддерживаются давно, а репутация у него безупречная. От всех остальных контрагентов необходимо требовать доказательств надежности и предоставления обеспечения. Они, в свою очередь, требуют индивидуального подхода: в отношении физических лиц можно воспользоваться данными об их имуществе и доходах, методика определения платежеспособности предприятий банкам известна, есть свои известные методики определения финансовых состояний банков, страховых компаний, фондов. Если финансовое положение гаранта вызывает сомнение, банк должен потребовать обеспечение его гарантий залогом имущества.

Что же касается выяснения готовности гаранта выполнить при необходимости свое обязательство, то в этом плане практикуется использование двух средств: *ВО-ПЕРВЫХ*, сбор по возможности широкой и объективной информации о гаранте, *ВО-ВТОРЫХ*, предварительные встречи и беседы с ним, в ходе которых следует выяснить его условия и реальные намерения.

Необходимым требованием к гарантиям как к средству обеспечения возврата кредитов является правильное оформление соответствующего документа (*подписи, печати и т.д.*).

Ранее в соответствии с **Правилами кредитования производственных запасов и материальных затрат № 1,** утвержденными Госбанком СССР 30.10.87, гарантийное обязательство оформлялось так называемом гарантийным письмом. В тексте этого письма предусматривалось, что гарант принимает на себя обязательство перед банком-заимодавцем отвечать за своевременный возврат кредита, полученного конкретным заемщиком. Единственным ограничением объема ответственности гаранта являлась только та предельная сумма гарантии, которую он специально указывал в своем обязательстве. Ранее банк-кредитор, получивший такое письмо, имел возможность списать со счета гаранта сумму выданного им кредита в безакцептном порядке в случае просрочки заемщика. Поскольку при оформлении гарантийного письма волю выражала только одна сторона – гарант, можно сделать вывод, что отношения гарантии устанавливались односторонним волеизъявлением гаранта.

Как следует из анализа современной практики и письма Высшего арбитражного суда РФ от 26 января 1994 г. № ОЩ-7\ОП-48 “Обзор практики рассмотрения споров, связанных с исполнением, изменением и расторжением кредитных договоров”, сегодня так поступать нельзя, считает Л. Ефимова.

Современная арбитражная практика исходит из того, что ст.210 ГК РСФСР ранее использовалась как средство обеспечения обязательств исключительно между социалистическими организациями. Таким образом, эта статья не может применяться к отношениям с участием коммерческих банков и коммерческих организаций. Пункт 6 ст. 68 ***Основ гражданского законодательства СССР и*** ***республик*** рассматривает поручительство и гарантию как единое обязательство и не предусматривает особого правового акта по договору гарантии. Следовательно, к договору гарантии, заключенному после введения в действие ***Основ*,** следует применять нормы ГК о поручительстве в части, не противоречащей Основам гражданского законодательства.

Учитывая, что в соответствии с ГК РСФСР и ГК РФ поручительство – это договор, то есть сделка, для заключения которой волю должны выразить обе стороны, гарантийное письмо арбитражный суд рассматривает только как оферту (*формальное предложение определенному лицу заключить сделку с* *указанием полных условий*). Если банк-заимодавец не направит гаранту ответное письмо о согласии заключить договор-акцепт, договор гарантии не может считаться заключенным.

**Самым правильным представляется разработка специального типового договора поручительства. Если по каким-либо причинам это невозможно, коммерческий банк, получивший гарантийное письмо, должен направить гаранту письмо об акцепте его предложения.**

Очень часто в гарантийное письмо включается срок действия гарантии в виде конкретной даты. Представляется, что это условие является незаконным. В соответствии со ст.367 ГК РФ поручительство прекращается, если кредитор в течение года со дня наступления срока исполнения обязательства не предъявит иск к поручителю. **Это предельный срок, установленный императивной нормой закона. Следовательно, стороны не вправе ни сократить, ни увеличить указанный срок.**

Особо рекомендуется проверять подлинность гарантий, для чего в первую очередь следует обратиться к тому, от чьего имени представлена гарантия. Такой проверкой должна заниматься служба (отдел) экономической безопасности банка.

В 1993 году ряду банков России (**Империал, Тверьуниверсалбанк** и др.) было предъявлено 11 фальшивых гарантийных писем. К сожалению, не все они дали себе труд проверить подлинность писем.

Принудительное взыскание сумм по договорам гарантии может осуществляться **тремя способами**:

* в претензионно-исковом порядке;
* на основании исполнительной надписи нотариуса;
* в безакцептном порядке (если соответствующий пункт включен в текст договора гарантии). В этом последнем случае банки могут руководствоваться письмом Высшего арбитражного суда РФ от 20 мая 1993 г. № С-13\ОП-167.

Вообще следует иметь в виду, что практика выдачи и приема гарантий (*поручительств*) требует высокой юридической грамотности, знания многих нюансов. Из-за незнания азов и тонкостей соответствующего законодательства стороны порой несут ощутимые убытки. В этой связи нелишними будут нижеследующие разъяснения.

Основание отказа страховщика в выплате страхового возмещения банку могут быть различные причины. Так**, С.-Петербургский арбитражный суд** прекратил производство по иску городского сбербанка к одной из местных страховых фирм: истец не является юридическим лицом.

**Одним из условий договора между банком, клиентом и страховой компанией может быть записано и такое: клиент обязуется сообщить страховой компании о невозврате кредита. Нарушение этого пункта клиентом также может привести к отказу выплачивать страховое возмещение, даже если страховой случай наступил. Основанием отказа в иске банком к страховым компаниям может быть и просрочка иска.**

Распространенной является и следующая ошибка кредиторов. Предъявляется иск только к гаранту, они часто забывают привлекать к ответственности своих непосредственных должников. По разным причинам гаранты доказывают, что они не обязаны платить. И если в иске отказано, то кредиторы, чтобы взыскать деньги со своего должника, должны опять подавать дело в суд и платить еще раз госпошлину (*10% от сумму иска*). И ждать, когда суд рассмотрит их дело.

Функция поручительства заключается в том, что оно создает для кредитора большую вероятность реального удовлетворения его требования к должнику по обеспеченному поручительством обязательству в случае неисполнения этого обязательства. Большая вероятность достигается благодаря тому, что при поручительстве ответственным перед кредитором становится наряду с должником еще другое лицо – поручитель. Кроме того, могут иметь место обстоятельства, увеличивающие такую вероятность (*например, большая* *платежеспособность поручателя по сравнению с должником*).

**В качестве специального случая поручительства может рассматриваться вексельное поручительство (*аваль*).**

**Поручительство является договором и возникает в результате соглашения между кредиторами должника (*бенефициаром*) и его поручителем.**

Договор поручительства является односторонним, безвозмездным и консенсуальным, носит безотзывный характер. Поручитель не вправе без согласия кредитора односторонне отказаться от поручительства или изменить его условия.

**Заключение договора поручительства рождает гражданско-правовые отношения не только между кредитором и поручителем, но и между этим последним и должником.** У поручителя и должника возникают по отношению **друг к другу взаимные права и обязанности.**

Обязанность поручителя “*отвечать за исполнение обязательства* *должником*” не означает, что поручитель принимает на себя обязанность исполнить обязательство вместо неисправного должника. Как правило, поручитель не располагает такой возможностью, если только речь не идет о денежном обязательстве.

Есть ряд обязательств, которые вообще не могут быть исполнены без личного участия должника. Поэтому поручитель по общему правилу несет обязанность возместить в денежной форме неисполненное должником и само поручительство применяется почти исключительно как способ обеспечения денежных обязательств.

***В случае неисполнения обязательства должник и поручитель отвечают перед кредитором как солидарные должники, если иное не установлено договором поручительства. Поручитель отвечает в том же объеме, как и должник, в частности за уплату процентов за возмещение убытков, за уплату неустойки, если иное не установлено договором. Лица, совместно давшие поручительство, отвечают перед кредитором солидарно, если иное не установлено договором.***

Солидарность не является признаком договора поручительства. В договоре может быть установлено, что поручитель несет субсидиарную (“запасную”) ответственность за должника: в таком случае до обращения с требованием к поручителю кредитор должен принять меры для получения долга от главного должника. Если условие о субсидиарной ответственности в договор не включено, поручитель отвечает солидарно с должником.

В самом определении договора предусмотрена возможность установления поручительства за исполнение должником обязательства либо полностью, либо в определенной части. Но поручительство не может предполагать ответственность за часть долга: это условие должно быть прямо выражено в договоре.

Если к поручителю предъявлен иск он обязан привлечь должника к участию в деле. В противном случае должник имеет право выдвинуть против обратного требования поручителя все возражения, которые он имел против кредитора. Поручитель вправе выдвигать против требования кредитора все возражения, которые мог бы представить должник. Поручитель не теряет права на эти возражения даже в том случае, если должник от них отказался или признал свое обязательство.

**Обязанность поручителя привлечь должника к участию в деле есть обязанность не процессуальная, а материально-правовая. Она должна быть реализована в форме извещения должника поручителем. Поручитель не может считаться выполнившим эту обязанность, если он ограничился заявлением в суде соответствующего ходатайства, которое было отклонено. Поручитель должен привлечь должника к участию в деле во всех случаях предъявления иска кредитором.**

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят все права кредитора по этому обязательству. По исполнении поручителем обязательства кредитор обязан вручить поручителю документы, удостоверяющие требование к должнику, и передать права, обеспечивающие это требование. Это означает, что поручитель становится на место кредитора по главному обязательству. По сути дела, поручителю предоставляется право регресса и одновременно он наделяется некоторыми правами кредитора, как если бы он получил требование в порядке уступки.