**Финансовая академия**

**при Правительстве Российской Федерации**

**Институт переподготовки и повышения**

**квалификации кадров**

**ДИПЛОМНАЯ РАБОТА**

***на тему:* Управление кредитными рисками**

**в России и зарубежный опыт**

***Слушатель:* Карманова М.С.**

***Руководитель: хххххххххххххх***

**Москва**

**1995 г.**

**План:**

стр.

|  |  |
| --- | --- |
| **1. Введение.....................................................................** |  |
| **2. Источники и способы анализа финансового состояния заемщика...................................................................** |  |
| **3. Методы управления кредитными рисками....................** |  |
| 3.1 Анализ технико-экономического обоснования кредита (ТЭО)................................................................... |  |
| 3.2 Анализ кредитоспособности заемщика..................... |  |
| 3.3 Структурный анализ кредита...................................... |  |
| 3.3.1 Цель кредита........................................................ |  |
| 3.3.2 Сумма кредита..................................................... |  |
| 3.3.3 Порядок погашения кредита............................. |  |
| 3.3.4 Сроки погашения кредита.................................. |  |
| 3.3.5 Обеспечение кредита........................................... |  |
| 3.3.6 Установление процентной ставки..................... |  |
| 3.4 Оформление и контроль за исполнением кредитной сделки в целях предотвращения кредитного риска.. |  |
| 3.4.1 Оформление кредитной сделки и кредитного досье...................................................................... |  |
| 3.4.2 Установление ответственности отдельных работников за выдачу кредита............................... |  |
| 3.4.3 Основные действия банков по предотвращению появления сомнительного кредита........... |  |
| **4. Вопросы, которые необходимо разрешить для уменьшения кредитных рисков...................................................** |  |
| **5. Заключение...................................................................** |  |
| **6. Литература....................................................................** |  |
|  |  |

**1. ВВЕДЕНИЕ**

Тема данной дипломной работы: “Управление кредитными рисками” - чрезвычайно актуальна.

Кредитные операции - самая доходная статья банковского бизнеса. За счет этого источника формируется основная часть чистой прибыли, отчисляемой в резервные фонды и идущей на выплату девидентов акционерам банка.

Банки предоставляют кредиты различным юридическим и физическим лицам из собственных и заемных ресурсов. Средства банка формируются за счет клиентских денег на расчетных, текущих, срочных и иных счетах; межбанковского кредита; средств, мобилизованных банком во временное пользование путем выпуска долговых ценных бумаг и т. д.

В тоже время данные операции связаны с кредитными рисками, которым подвергаются банки.

Кредитный риск - непогашение заемщиком основного долга и процентов по кредиту, риск процентных ставок и т. д. Избежать кредитный риск позволяет тщательный отбор заемщиков, анализ условий выдачи кредита, постоянный контроль за финансовым состоянием заемщика, его способностью (и готовностью) погасить кредит. Выполнение всех этих условий гарантирует успешное проведение важнейшей банковской операции - предоставление кредитов.

Итак, в данной дипломной работе на основе зарубежного и российского опыта будут рассмотрены методы управления кредитными рисками, позволяющие их максимально уменьшить. Несколько подробнее будут изложены вопросы, касающиеся анализа кредитной заявки и технико-экономического обоснования кредита и анализа учетной политики предприятия, т. к. с данными вопросами мне приходилось встречаться в ходе моей профессиональной деятельности.

С целью подробного изложения указанной проблемы мною, кроме материалов собственных практических разработок были использованы статьи и материалы, появившиеся в последнее время и отражающие суть данной проблемы на современном уровне. Сюда относятся: “Банковский журнал”, а также справочная и учебная литература, список которой прилагается.

**2. ИСТОЧНИКИ И СПОСОБЫ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ЗАЕМЩИКА**

Методы управления кредитным риском в основном связаны с анализом соответствующих документов, которые предоставляет в банк клиент для рассмотрения вопроса о выдаче кредита.

При этом для различных групп клиентуры могут разрабатываться различные перечни необходимых документов (для рассмотрения целесообразности выдачи кредита). Например, давние проверенные клиенты могут освобождаться от необходимости предоставления графика различных поступлений и платежей, сведений о кредитах, полученных в других банках, а иногда и технико-экономического обоснования кредитной сделки (ТЭО).

Итак, приведем перечень основных документов, предоставляемых заемщиком:

- Баланс предприятия-заемщика на 1-е число последнего месяца и последнюю квартальную дату;

- Технико-экономическое обоснование (ТЭО), характеризующее окупаемость, рентабельность кредитной сделки;

- Копии договоров, контрактов, подтверждающих кредитуемые сделки;

- Копии учредительных документов предприятия-заемщика;

- Сведения о кредитах, полученных в других банках;

- Документы, подтверждающие наличие обеспечения кредита (договор залога имущества, страховой полис, гарантии и т. д.);

- Обязательство-поручение;

- Заполненный заемщиком бланк заявления на выдачу кредита.

Решение о целесообразности выдачи кредита принимается либо уполномоченным должностным лицом, либо соответствующим органом управления банка. В крупных банках создается кредитный комитет (отдел), как специальный орган, уполномоченный рассматривать документы и принимать решения по большинству вопросов, связанных с кредитованием, и лишь в особых случаях выносить их на рассмотрение правления.

У банка существует несколько способов анализа предоставляемой заемщиком информации:

- проведение полной проверки клиентов силами своих кредитных отделов (комитетов);

- проведение проверки бухгалтерской отчетности по предписанию банка аудиторской фирмой. Правда, при этом могут возникнуть проблемы, связанные с тем, что на данном этапе развития аудиторской и консалтинговой деятельности у некоторых российских фирм существует тенденция проводить проверку через фирмы, репутация которых и качество их проверки вызывают сомнения или их репутация на рынке просто не известна;

- получение “пакетной” информации от авторитетной информационно-консалтинговой фирмы.

Данный подход существенно повышает надежность кредитного анализа, но из-за высоких “накладных расходов” использования такой информации, лишь крупные банки могут позволить себе получение “пакетных” справок о своих потенциальных заемщиках на систематической основе.

**3. МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ**

К методам управления кредитными рисками относится анализ заемщика и его основных документов с различных точек зрения. Итак, рассмотрим, что необходимо оценить для уменьшения кредитного риска.

**3.1 Анализ технико-экономического обоснования кредита (ТЭО)**

Технико-экономическое обоснование кредита - основной документ, демонстрирующий качество и уровень кредитной сделки заемщика. Технико-экономическое обоснование может быть выполнено в любой, произвольной форме и подписано руководителем предприятия и главным бухгалтером.

Порой от того, как и на каком уровне сделано ТЭО зависит, сможет ли банк оценить заемщика и степень кредитного риска. Поэтому ТЭО - это очень важный документ и для банка и для клиента.

В ходе моей профессиональной деятельности была разработана форма ТЭО, сгруппированная в приведенную ниже специальную таблицу, которая по моему мнению наиболее полно отражает реальные экономические показатели сделки. Достаточно внимательно заполнить все разделы, и немедленно станет ясна прибыльность и необходимость данной сделки.

Данное ТЭО включает в себя следующие разделы:

1) Контрольные сроки сделки (в настоящее время банки предоставляют в основном краткосрочные кредиты до 3-х месяцев, и необходимо проанализировать, уложится ли заемщик во временные рамки кредита);

2) Собственные и заемные средства (оценка средств, которыми располагает клиент);

3) Курс рубля на момент сделки;

4) Стоимость сделки-покупки (если сделка с зарубежным партнером, то с учетом таможенных акцизных пошлин);

5) Суммы, полученные после реализации предмета сделки;

6) Издержки;

7) Оборачиваемость средств;

8) Расчет налога на прибыль, сколько в итоге останется денег в распоряжении заемщика после расчета с кредиторами и уплаты всех налогов государству, расчет показателя эффективности сделки, который включает в себя коэффициент рентабельности и норму прибыли на вложенный капитал.

Рассмотрим как можно оценить экономическое положение предприятия на конкретном примере с помощью разработанного метода оценки технико-экономического обоснования эффективности сделки и возможности возврата кредита в форме таблицы.

Итак, к примеру, предприятие “N” берет кредит в сумме 50 000 000 рублей под 150 % годовых на 3 месяца для покупки парфюмерии под гарантию страховой фирмы. Предприятие “N” рассчитывает провести эту сделку без участия собственных средств и долевого участия партнеров. Предприятие “N” предполагает, закупая и реализовывая каждый месяц партию товаров, расплатиться с кредитором и получить некоторую прибыль.

Если специалист кредитного отдела банка рассмотрит данные технико-экономическое обоснование сделки под кредит, он сразу сможет сделать следующие выводы:

1. В результате данной сделки в распоряжении предприятия, несмотря на небольшие издержки, останется совсем небольшая сумма.

2. Показатели эффективности весьма низкие.

3. Данное предприятие может расплатиться с кредитом только в том случае, если число оборотов (п. 7) за срок кредитования будет равно трем.

Если проанализировать формулы расчета налога на прибыль и показатели эффективности при числе оборотов меньше 3 (063) , то налогооблагаемая прибыль (094) будет намного меньше чем проценты, которые необходимо заплатить банку и платежи страховой компании. Число оборотов, равное трем, обозначает закупку и реализацию товаров каждый месяц, что возможно только при очень налаженных связях с продавцами и покупателями, а это очень рискованно, т. к. возможны задержки в поставке товаров и невозможность их реализации, что приведет к потере кредитоспособности.

4. Если бы заемщик имел собственные средства или привлек к долевому участию партнеров, положение с данной сделкой было бы более устойчивым.

Можно сделать вывод, что данная сделка возможна, но мало эффективна и рискованна, а рисковать банк может только работая с проверенными и надежными партнерами.

Итак, подобным образом можно проанализировать финансовое состояние любой сделки и сделать правильные выводы, уменьшающие кредитные риски.

**Технико-экономическое обоснование**

**возврата кредита и эффективности сделки**

**1. Контрольные сроки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Операция | Срок (дни) | Дата |
| Зачисление заемных средств на р/с. . . . . . . . . . . | 4 | 2.02 |
| Оплата страхового платежа, если есть страховка. . | 4 | 6.02 |
| Конвертация, если сделка валютная. . . . . . . . . . . | 1 | 3.02 |
| Прибытие товара на таможню. . . . . . . . . . . . . . . | 7 | 14.02 |
| Оформление таможенных документов. . . . . . . . . | 4 | 18.02 |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| Предоплата покупателя за товар . . . . . . . . . . . . . | 3 | 21.02 |
| Контрольные сроки реализации товара: |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| Оплата полученного товара покупателем. . . . . . . |  |  |
| Погашение процента за кредит 1 . . . . . . . . . . . . | 30 | 2.03 |
| Погашение процента за кредит 2 . . . . . . . . . . . . | 60 | 2.04 |
| Погашение процента за кредит 3 . . . . . . . . . . . . | 90 | 2.05 |
| Погашение кредита . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . . | 90 | 2.05 |

**2. Собственные и заемные средства**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Заемные средства | | | | | | | | |
| Сумма кредита (руб.) | | Процент за пользование кредитом (%) | Срок  (мес.) | | Сумма процента за пользование кредитом (руб.) | | | | |
| 50 000 000 | | 150 | 3 | | 18 750 000 | | | | |
|  | |  |  | |  | | | | |
| 010 | 50 000 000 |  | | 011 | | 18 750 000 | |
| 012 | Собственные средства (руб.) | | | | | |  | |
| 013 | Долевое участие партнеров (руб.) | | | | | |  | |
| 014 |  | | | | | | | | |
| 015 | Итого средств 010+012+013+014 (руб.) 50 000 000 | | | | | | | | |

**3. Курс рубля** *к доллару США* (название валюты)

|  |  |
| --- | --- |
| Курс рубля при расчетах за покупаемый товар | 4100 |
| Курс рубля при расчетах за продаваемый товар | 4400 |
| Курс рубля на дату оформления таможенных документов | 4100 |
| Курс рубля на дату конвертации | 4100 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 017  018 | НДС с оборота (20+1,5)/100%  НДС с оборота 017/(1+017) | 0,215  0,18 |

**4. Покупка** (один оборот)

Курс рубля 4100 (фиксированный/предполагаемый биржевой на “02” 02 1995г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименова-ние товара | | Кол. ед. тов. | Цена за ед. тов. в валюте | Цена за ед. тов. (руб.) | Стоимость в валюте | | Стоимость без учета НДС (руб.) | Стоимость с учетом НДС (руб.) | | |
| Парфюмерия | | 3820 | 3 | 12 300 | 11 460 | | 38 671 605 | 46 986 000 | | |
|  | |  |  |  |  | |  |  | | |
|  | |  |  |  |  | |  |  | | |
| Итого: | | | | | 11 460 | 38 671 605 | | 46 986 000 | |
| 020 | Стоимость ввозимых товаров (руб.) | | | | | | | | 38 671 605 | |
| 021 | Таможенная пошлина\_\_\_\_\_\_\_\_\_% | | | | | | | | 1 933 580 | |
| 022 | Акцизный налог\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_% | | | | | | | | - | |
| 023 | Стоимость товара без учета НДС (стоимость товара без учета НДС для ввозимых товаров 020+021+022) (руб.) | | | | | | | | 40 605 185 | |
| 024 | Сумма НДС (021+022+023)х017 или 025х018 | | | | | | | | 8 730 115 | |
| 025 | Общая стоимость товара с учетом НДС 023+024 49 335 300 | | | | | | | | | |

**5. Реализация** (один оборот)

Курс рубля 4400 (фиксированный/предполагаемый биржевой на “21” 02 1995г.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименова-ние товара | | Кол. ед. тов. | Цена за ед. тов. в валюте | Цена за ед. тов. (руб.) | Стоимость в валюте | Стоимость без учета НДС (руб.) | | Стоимость с учетом НДС (руб.) | |
| Парфюмерия | | 3820 | 4 | 17 600 | 15 280 | 55 334 980 | | 67 232 000 | |
|  | |  |  |  |  |  | |  | |
| Итого: 15 280 55 334 980 67 232 000 | | | | | | | | |
| 030 | Стоимость товара без учета НДС (руб.) | | | | | | 55 334 980 | | |
| 031 | Сумма НДС 030 х 017 или 034 х 018 | | | | | | 11 897 020 | | |
| 032 | Таможенная пошлина\_\_\_\_\_\_\_\_\_% | | | | | |  | | |
| 033 | Акцизный налог, возвр. при экспорте\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_% | | | | | |  | | |
| 034 | Общая стоимость товара с учетом НДС 030+031 | | | | | | 67 232 000 | | |

**6. Издержки** (один оборот)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Издержки, облагаемые НДС | | Сумма издержек, относимая на себестоимость, с НДС (руб.) | | Сумма издержек, относимая на фин. рез., с НДС (руб.) | | | |
| Транспортные расходы | | 1 500 000 | | - | | | |
| Погрузка, разгрузка, укладка | | - | | - | | | |
| Складские расходы | | - | | - | | | |
| Оплата посреднических услуг | | - | | - | | | |
|  | |  | |  | | | |
| Прочие расходы | | - | | - | | | |
| ИТОГО: | | 040 | 1 500 000 | 041 | - | |
| 042 | Общая сумм издержек с учетом НДС 040+041 | | | | | 1 500 000 | |
| 043 | НДС 042 х 018 | | | | | 265 432 | |
| 044 | Издержки на себестоим. без НДС 040 х 018 | | | | | 1 234 568 | |
| 045 | Издержки на финан. рез. без НДС 041 х 018 | | | | | - | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Издержки, не облагаемые НДС (кроме банк. % и страх. платы) | Сумма издержек, относимая на себестоимость. | | Сумма издержек, относимая на фин. рез. | | |
| Процент за конвертацию (руб.) | 939 720 | |  | | |
| Транспортн. и погрузочн. расходы при экспорте и транзите |  | |  | | |
|  |  | |  | | |
| ИТОГО: | 050 | 939 720 | 051 |  |

**7. Оборачиваемость**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 061 | Срок одного оборота средств (мес.) | 1 |
| 062 | Срок возврата заемных средств (мес.) | 3 |
| 063 | Число оборотов 062/061 | 3 |

**8. Расчет налога на прибыль, показатели эффективности**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расчет НДС при реализации в РФ (руб.) | | Сумма (руб.) |
| 070 | Сумма оборота, облагаемая НДС 034-025 | 17 896 700 |
| 071 | Сумма НДС 070 х 018 | 3 166 906 |
| 072 | НДС к перечислению в бюджет 071-043 | 2 901 474 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 080 | Сумма процента за пользование кредитом на себестоимость (Ставка ЦБ 140 %+3%) (руб.) | 17 875 000 |
| 081 | Сумма процента за пользование кредитом на финансовые результаты 011-080 (руб.) | 875 000 |
| 082 | Сумма страхового платежа (руб.), если есть | 5 000 000 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Расчет получаемой прибыли (руб.) | | Сумма (руб.) |
| 090 | Валовая прибыль за один оборот 070-071 или (030-023 при экспорте) | 14 729 794 |
| 091 | Издержки на себестоимость без НДС 044+050 | 2 174 288 |
| 092 | Издержки на финанс. рез. без НДС 045+51 |  |
| 093 | Прибыль без издержек 090-091-092 | 12 555 506 |
| 094 | Налогообл. приб. (090-091-(033-022))х063-080 | 19 791 518 |
| 095 | Налог на прибыль (094 х \_\_\_\_\_\_\_\_%)/100 | 6 927 031 |
| 096 | Чистая прибыль 094-095 | 12 864 487 |
| 097 | Остается в распоряжении -96-092-081-082 | 6 989 487 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 100 | Страхователем получено (070х063)+015 | 103 690 100 | |
| 101 | Издержки (040+041+050+051) х 063 | | 7 319 160 | |
| 102 | Сумма кредита 010 | | 50 000 000 | |
| 103 | Проценты за кредит 011 | | 18 750 000 | |
| 104 | НДС в бюджет 072 х 063 | | 8 704 422 | |
| 105 | Налог на прибыль 095 | | 6 927 031 | |
| 106 | Страховой платеж 082 | | 5 000 000 | |
| 107 | Расчеты с партнерами 097х(013/010+013) | | - | |
| 108 | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | |  | |
| 109 | ИТОГО: (101+102+103+104+105+106+107+108) | | 96 700 613 | |
| 110 | ИТОГО: 100-109 | 6 989 487 | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели эффективности | | |
| 120 | Рентабельность 097/((091+092)х063+011+082+095+072х063) | 0,15 |
| 121 | Норма прибыли на вложенный капитал 097/015 | 0,14 |

**3.2 Анализ кредитоспособности заемщика**

Анализ кредитоспособности заемщика производится на основании его отчетности и финансового положения.

Основным финансовым документом предприятия является баланс, составляемый к определенному сроку (конец квартала, года) и показывающий структуру активов, обязательств, прибыли, убытков и капитала компании.

Для полноты информации о заемщике можно приложить “Сводную справку о финансовом состоянии фирмы”, которую я применяла в процессе моей работы.

Справка является пояснением к балансу предприятия и позволяет банку конкретизировать цифры балансовых счетов и сразу составить представление о данном заемщике.

Я рекомендую кредитным отделам банков предлагать заполнить ее всем потенциальным заемщикам.

**Сводная справка о финансовом состоянии**

*предприятия “N”*

(название предприятия)

**на “** Х **”**  ХХ **199\_\_г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Заемные средства | | | |
| Предприятие, выдавшее кредит/ссуду/заем | Сумма полученных денежных средств в рублях или валюте (указать в какой) | Процент за пользование кредитом | Дата возв-рата |
| Таганское отделение СБ РФ | в рублях 100 000 тыс. | 185 | 6.09.93 г. |
| Эргобанк | в рублях 50 000 тыс. | 160 | - |
|  |  |  |  |
| ИТОГО: |  | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Денежные средства | | | |
| Счета (р/с, валютный, ссудный, т.п.), касса, депозит | Название банка и его реквизиты | Остаток на дату составления справки | |
| р/сч. | КБ “Российский кредит” р/сч. 462416 | 100 тыс. | |
| касса |  | 500 тыс | |
| в/сч. | КБ “Российский кредит” 1043070826 | 200 тыс. | |
|  |  |  | |
| ИТОГО: |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Основные средства и капитальные вложения (тыс. руб.) | | | | | |
| Остаток средств на счете 01 | | 4063 | | | |
| Остаток средств на счете 02 | | - | | | |
| Остаток средств на счете 08 | | - | | | |
| Перечислить основные средства и капитальные вложения, первоначальная стоимость которых составляет не менее 10% от сумм по счетам 01, 08 | | | | | |
| Наименование объекта | Местона-хождение объекта | Год ввода в экспл. | Первоначаль-ная стоимость | Сумма износа | Остаточная стоимость |
| Автомобиль | г. Москва | 1995 | 4063 | - | - |
|  | адрес |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО: | | |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Товары, материалы | | | | | |
| Остаток средств на счете 10 | | - | | | |
| Остаток средств на счете 12 | | - | | | |
| Остаток средств на счете 41 | | 3 900 тыс. руб. | | | |
| Перечислить материалы, группы товаров и малоценных предметов, стоимость которых составляет не менее 10% от сумм по счетам 10, 12, 41 | | | | | |
| Наименование объекта | Местона-хождение объекта | Ед.изм. | Количество | Стоимость в рублях | Стоимость в валюте, с указ. валюты |
| Парфюмерия | г.Москва | шт. | 290 | 3 900 тыс. | 887 долл. США |
|  | склад |  |  |  |  |
|  | адрес |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ИТОГО: | | | | 3 900 тыс. | 887 долл. США |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Обязательства перед третьими лицами | | | | | | | |
| Наименование лица, перед которым существует обязательство | Обязательство (залог, гарантия и т.д.), название докум., №, дата | | Сумма обязательства в рублях или валюте (указать в какой) | Дата выполнения обязат. по документу | Дата фактического выполне-ния обязательства |  |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
| ТОО “Григ” | договор №4, 6.01.95 | | 2300 тыс. | - | - | Н |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
|  |  | |  |  |  | Н/П |
|  | |  |  |  |  | Н/П |
| ИТОГО: | | | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | | | |

Н - обязательство не просрочено. П - обязательство просрочено (ненужное зачеркнуть)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сведения о кредитной задолженности | | | | | | | |
| Общая кредиторская задолженность | | | | 50 000 | | | |
| Просроченная кредиторская задолженность в том числе | | | | - | | | |
| Перечислить кредиторов, сумма задолженности перед которыми превышает 10 % от суммы общей кредиторской задолженности | | | | | | | |
| Наименование лица, перед которым существует задолженность | Характер задолженности (в бюджет, оплата за услуги, товары и т.д.) | Сумма задолженности в рублях или валюте (указать в какой) | Дата погашения задолж. по документам | | Дата фактического погашения задолжен-ности |  |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
| Эргобанк | ссуда | 50 000 000 | - | | - | Н |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
| ИТОГО: | | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | | | | |

Н - задолженность не просрочена. П - задолженность просрочена (ненужное зачеркнуть)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сведения о дебиторской задолженности | | | | | | | |
| Общая дебиторская задолженность  Просроченная дебиторская задолженность в том числе | | | | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | |
| Перечислить предприятия, сумма задолженности которых превышает 10 % от общей суммы дебиторской задолженности | | | | | | | |
| Наименование лица-должника | Характер задолженности (бюджет, оплата за услуги, товары и т.д.) | Сумма задолженности в рублях или валюте (указать в какой) | Дата погашения задолж. по документам | | Дата фактического погашения задолжен-ности |  |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
| ТОО “Лотос” | оплата за товары | 5000 тыс. | 08.95 | | - | П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
|  |  |  |  | |  | Н/П |
| ИТОГО: | | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | | | | |

Н - задолженность не просрочена. П - задолженность просрочена (ненужное зачеркнуть)

Руководитель предприятия \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

Главный бухгалтер \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ (\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)

Анализируя финансовое состояние предприятия “N” согласно данной справке можно сказать, что предприятие ранее брало кредит, и, хотя его вовремя погасило, видно, что его материальное не на высоком уровне, т. е. специалист кредитного отдела банка может сделать вывод о неумении руководства предприятия разумно вкладывать деньги, кроме того на счету предприятия “N” еще один, правда не просроченный, кредит и кредиторская задолженность ТОО “Григ”. Таким образом, можно предположить, что предприятие “N” пытается перекредитоваться, а не использовать кредит по назначению, указанному в кредитном договоре, что говорит об огромном кредитном риске, которому может подвергнуться банк.

Кредитный инспектор должен внимательно сопоставлять каждую строчку данной справки, чтобы банк имел объективное представление о заемщике.

Многие кредитные заявки связаны с финансированием начинающих предприятий, которые еще не имеют финансовых счетов и другой документации. В этом случае в банк представляется подробный бизнес-план, который должен содержать сведения о целях сделки, методах ведения операций и т.д. В частности, документ должен включать:

- описание продуктов или услуг, которые будут предложены на рын-ке (включая патенты и лицензии); планы исследований, разработок и т.д.

- отраслевой и рыночный прогнозы (описание рынков, других компаний, которые предлагают аналогичный продут, преимущества и слабые стороны конкурентов);

- планы маркетинга (цели, реклама, стоимость компании по продвижению продукта на рынок и т.д.);

- план производства (потребность в производственных мощностях, рабочей силе, имеющееся оборудование и т.д.);

- план менеджмента (структура компании, руководящие органы, консультанты и т.п.);

- финансовый план (прогноз операционного и инвестиционного бюджетов, прогноз движения наличности, перспективный баланс на пять будущих лет).

Существует, по крайней мере, еще один доступный резерв информации о заемщике.

В соответствии с Приказом Министерства Финансов РФ от 28.07.94 N100 “Об утверждении положения по бухгалтерскому учету, “Учетная политика предприятия”, субъект хозяйственной деятельности обязан с 01.01.95 г. разрабатывать внутренний нормативный документ по учетной политике для внешних потребителей финансовой отчетности.

Учетная политика - это метод учета, под которым принято понимать взаимосвязанные отражения, обобщения и соизмерение в денежном выражении факторов хозяйственной деятельности, которые субъект хозяйственной деятельности выбирал и которых он неуклонно придерживается в каждой конкретной ситуации.

Содержание понятия “учетная политика” в странах с продолжительной историей развития рыночных отношений наполнено сводом достаточно жестких стандартов, которые направляют ведение бухгалтерского учета в любой деловой ситуации.

Примером подобных сводов правил служат стандарты SSAP в Великобритании и GAAP в США.

Немецкая модель по формированию учетной политики предприятия предполагает деятельность высокопрофессиональной финансово-экономической службы, основной задачей которой является проведение в жизнь и толкование принципов финансового учета, закрепленных в законодательстве.

В применении к кредитному анализу учетная политика предприятия может помочь кредитному инспектору достичь сразу нескольких целей:

1. Определить качественный уровень финансового учета на данном предприятии.

При достаточном размере оборотов по счетам и репутации на российском рынке (хотя за короткий срок развития рыночных отношений можно лишь с определенной степенью допущения говорить о репутации фирмы) потенциальный Заемщик обладает, как правило, квалифицированной командой финансовых менеджеров, которая в состоянии представить положение дел в организации в выгодном для себя свете путем учета и отражения в бухгалтерской отчетности тех или иных аспектов деловой активности предприятия с учетом поставленных целей в каждой конкретной ситуации. Следовательно, предоставление стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности, принятых на предприятии, снижает риск того, что отчетность потенциального Заемщика будет неверно “прочитана” и анализ финансового положения фирмы не принесет достоверного результата из-за искажения источников информации.

Напротив, у Заемщика, не имеющего репутации и кредитной истории на рынке или кредитной истории для конкретного банка-кредитора, качество бухгалтерского учета и финансовой отчетности является косвенным свидетельством качества общего уровня менеджмента в организации и, как следствие, устойчивости положения на рынке и гарантии долговременного присутствия их организации на рынке без кардинальных смен сферы деятельности.

Компании “однодневки”, столь распространенные в период еще не оформившейся структуры экономики в целом вряд ли станут нести существенные издержки на содержание штата высококвалифицированных бухгалтеров и поставку бухучета до уровня развернутой учетной политики, которая к тому же предполагает продолжительное время функционирования организации.

2. Достичь непосредственно предоставления информации, касающейся методов формирования некоторых статей баланса, интересных именно для банка-кредитора: учет запасов; группировка и списание затрат на производство; метод, принятый на данном предприятии для начисления амортизации; признание выручки от реализации продукции, работ, услуг и так далее.

Положения учетной политики предприятия в полном объеме должны включать:

- Способы оценки имущества и обязательств, начисления амортизации, признания прибыли (дохода) и как осуществляется учет по данному пункту.

- Способ реализации и схема его отражения на счетах учета;

3. Дополнительные положения учетной политики, решения по которым принимаются малыми предприятиями (например, упрощение системы учетных регистров).

Итак, главная задача кредитного отдела банка, в свете принимаемой предприятием учетной политики - оценить деятельность предприятия. Отсутствие в приказе положений об учетной политике предприятия руководящих начал бухгалтерского учета свидетельствует о потенциальной возможности допущения грубых профессиональных ошибок, отсутствие культуры предпринимательской деятельности и универсальность в разрешении разнообразных практических задач.

Кредитный отдел банка должен также обратить внимание на следующие вопросы:

- разделенность имущества предприятия и собственников. Тем самым обеспечивается основа для определения банком действительного имущественного и финансового состояния предприятия;

- отсутствие у предприятия намерения и необходимости самоликвидации или существенного сокращения масштабов своей деятельности, что позволяет полагать, что в обозримом будущем предприятие будет продолжать свою обычную деятельность на товарном рынке, где оно осуществляет свои операции;

- консерватизм в отношении дебиторской задолженности заемщика. В условиях общей нестабильности рынка неразумно предполагать, что вся дебиторская задолженность возвращается к фирме-заемщику.

Итак, учетная политика - совокупность способов ведения бухгалтерского учета - прекрасно характеризует заемщика. Своевременная ее оценка ведет к снижению кредитного риска.

При получении заявки на кредит, банк должен изучить не только разные аспекты кредитной сделки и профессиональный уровень предприятия, но и дать оценку персональных качества заемщика, будь то частное лицо или руководитель фирмы. Оценивая личность клиента, банк сосредотачивает внимание на следующих моментах:

- порядочность и честность;

- семейное положение;

- профессиональные способности;

- возраст и состояние здоровья;

- наличие преемника (на случай заболевания или смерти);

- материальная обеспеченность.

Желательно оценить также представительский уровень фирмы, внешнее оформление офиса, современное наукоемкое техническое оснащение предприятия. Это возможно осуществить только при выезде представителей кредитного отдела банка непосредственно к заемщику.

Заканчивая рассмотрение вопроса анализа кредитоспособности заемщика нельзя не сказать о зарубежном опыте тщательного отбора потенциальных кредитных клиентов.

В практике американских банков применяется “правило пяти си”, где критерии отбора клиентов обозначены словами, начинающимися на букву “си”:

1. Характер заемщика (character), т.е. имеется в виду его репутация, степень ответственности, готовность и желание погашать долг. Банк стремится прежде всего выяснить, как заемщик (фирма или частное лицо) относится к своим обязательствам, были ли у него задержки в погашении займов, каков его статус в деловом мире. Банк стремится получить психологический портрет заемщика, используя для этого личное интервью с ним, досье из личного архива, консультации с другими банками и фирмами и прочую доступную информацию;

2. Финансовые возможности (capacity), т.е. выяснение платежеспособности заемщика за последние несколько месяцев или лет в зависимости от объема предстоящей кредитной сделки;

3. Капитал, имущество (capital), т.е. наличие собственного капитала и согласие заемщика использовать его в какой-то части, в случае необходимости, на погашение кредита, определение структуры капитала, соотношение с другими статьями активов и пассивов;

4. Обеспечение (collateral), т.е. его достаточность, качество и степень реализуемости залога в случае непогашения ссуды. Обеспечение кредита дает возможность преодолеть слабость других критериев оценки кредитного риска, однако в любом случае банкир всегда должен помнить одно правило: никогда не предоставлять кредит на основе только залога или гарантии. (Подробно вопросы, связанные с залогом, будут рассмотрены ниже).

5. Общие экономические условия (conditions), т.е. выяснение текущего состояния экономики соответствующего региона или страны, а также непременно - экономики отрасли, к которой принадлежит заемщик.

**3.3. Структурный анализ кредита**

В случае благоприятного заключения о кредитоспособности потенциального заемщика банк приступает к разработке условий кредитного договора. Этот этап называется структурным анализом ссуды. В процессе структурирования банк определяет основные характеристики ссуды:

- цель кредита;

- сумму кредита;

- порядок погашения;

- срок;

- обеспечение кредита;

- установление процентной ставки;

- прочие условия.

**3.3.1. Цель кредита**

Первый вопрос, который интересует банк: “Для чего берется кредит?”

Цель кредита служит важным индикатором степени риска, связанного с выдачей кредита. Банк, например, избегает выдачи кредита для спекулятивных операций, так как погашение зависит от исхода сомнительных, а иногда и запрещенных законом сделок и, следовательно, несет высокий риск. При выдаче кредита фирме банк учитывает частоту банкротства в данной отрасли и, естественно, проявляет осторожность в отношении предприятий, действующих в нестабильных отраслях.

Выдавая кредит предприятию, банк должен убедиться, что кредит берется для выполнения целей, предусмотренных уставом фирмы.

Цель определяет и форму кредита. Так, если заемщик с помощью кредита стремится преодолеть кратковременный разрыв между поступлением средств и платежами, то наиболее подходящей формой кредита является овердрафт. Финансирование капитальных затрат требует других форм кредитования, например, срочной ссуды и т.д.

Характерной особенностью организации системы краткосрочного кредитования коммерческих банков является ориентация на экономические (качественные), а не технические (количественные) критерии при решении вопроса о предоставлении ссуд и в конечном итоге - на потребности социально-экономического развития общества как единый критерий для всех банковских учреждений.

На практике это означает, что кредитуются затраты предприятий по производству и реализации той продукции, в которой действительно ощущается потребность общества, а ее качественные характеристики отвечают перспективным требованиям, соответствующим действующим мировым стандартам. При этом важно, чтобы возможные трудности ее реализации были обусловлены не недостаточно высоким качеством, а временным отсутствием денежных средств у потребителя.

Аналогично, если речь идет о долгосрочном кредитовании, то кредитуется только та инвестиционная деятельность, которая в наибольшей степени отвечает потребностям общественного прогресса и в обозримом будущем может принести ощутимый эффект с точки зрения удовлетворения потребностей общества и его отдельных членов.

Характерным примером эффективности подобной ориентации (в первую очередь на удовлетворение потребностей общества) служит послевоенный опыт Японии и ФРГ, где крупнейшие промышленные компании и банки, определяя основные направления своей деятельности, во главу угла ставили не чисто коммерческие характеристики, а общественную значимость того или иного вида деятельности, тем не менее увязывая удовлетворение этих общественных потребностей с выгодой для себя. Есть мнение, что именно такой подход лежал в основе появления так называемого “японского чуда” и позволил занять японской и германской экономике ведущее место в структуре мирохозяйственных связей.

В качестве индикатора общественных потребностей в том или ином виде продукции служит спрос на нее как со стороны населения, так и со стороны предприятий и организаций. Количественное выражение данные характеристики находят в числе заявок на отдельные виды товаров и услуг со стороны юридических лиц, заключенных хозяйственных договоров и т.д.

Немаловажной характеристикой размеров спроса в условиях рынка служит динамика цен: их стремительный рост при прочих равных условиях свидетельствует об увеличении спроса, падение - о его сокращении. Аналогично в роли индикатора изменившихся потребностей (при прочих равных условиях) может выступать курс акций той или иной компании, чутко реагирующей на изменение потребностей общества в производимых ею товарах и услугах и отражающий в определенной степени уровень прибыльности компаний.

Только при ориентации на спрос, на потребности конечного потребителя при кредитовании тех видов хозяйственной деятельности, которые связаны с производством, торговлей продукции, пользующейся спросом, кредитование соответствует интересам общества, а не отдельных предприятий. И только при этом сочетаются интересы хозяйства в целом и банков, как самостоятельных хозрасчетных предприятий, в условиях коммерческого банковского дела, что служит гарантией возврата предоставленных средств, обеспечивает будущую платежеспособность клиента, получение устойчивой банковской прибыли.

Когда цель кредитования указана в кредитном договоре, клиент обязан использовать полученные средства для финансирования тех затрат, для которых они предоставлены.

**3.3.2. Сумма кредита**

Банк должен проверить обоснованность заявки в отношении суммы кредита. Важно с самого начала правильно определить требуемую сумму кредита, ибо в противном случае банк неизбежно столкнется с просьбой об увеличении кредита при наступлении кризисной ситуации. Опасность состоит в том что банку придется выбирать между двумя неприятными альтернативами: предоставить дополнительный кредит или же потерять те деньги, которые уже были выданы в ссуду. Поэтому банк, получив расчеты клиента, должен сам дать оценку необходимой суммы кредита, внеся необходимые коррективы.

Практика показывает, что в основу заявки на кредит заемщик закладывает наиболее оптимистичный вариант расчетов, полагая, что такую сумму будет легче получить у банка. Это может привести к неспособности погасит ссуду. Иногда заемщик, наоборот, просит у банка завышенную сумму, рассчитывая, что если его просьба не будет удовлетворена, он впоследствии снизит сумму заявки.

Банк при анализе суммы кредита должен ориентироваться на вид, срок кредита и на участие средств заемщика в финансировании сделки. Последнее в мировой практике является обязательным условием. Однако российские банки в настоящее время часто давали кредит под сделки, в которых предусматривается участие только ссудных денег, что несомненно повышало риски данных операций.

**3.3.3. Порядок погашения кредита**

Погашение кредита может производиться единовременным взносом по окончании срока или равномерными взносами на протяжении всего периода действия кредита. В последнем случае разрабатывается график погашения в соответствии со сроками оборачиваемости капитала.

Банк должен проверить, соответствуют ли условия, предложенные клиентом, его реальным возможностям.

Банк всегда должен учитывать возможные ошибки и брать с клиента обязательства о погашении невозмещенной части долга за счет собственных средств.

**3.3.4. Сроки погашения кредита**

Чем продолжительнее срок ссуды, тем выше риск, и тем больше вероятность того, что возникнут непредвиденные трудности и клиент не сможет погасить долг в соответствии с договором. Коммерческий банк, исходя из характера привлеченных средств, должен ограничивать свою кредитную деятельность в сфере кратко- и среднесрочных операций. В настоящее время в России, в связи с неблагоприятной экономической ситуацией и высокой инфляцией, чаще всего выдаются кредиты сроком на три месяца. Если это необходимо, такой кредит может пролонгироваться.

**3.3.5. Обеспечение кредита**

Очень важным элементом для кредитной сделки является то, что заемщик сможет представить в качестве обеспечения кредита. Обеспечение - это последняя линия обороны для банка, и решение предоставить кредит всегда должно базироваться на достоинствах самого финансируемого проекта, а не на привлекательности обеспечения. Если сама основа кредитной сделки связана с повышенным риском, было бы большой ошибкой выдавать кредит под хорошее обеспечение, использовав его как источник погашения долга. Поэтому вопрос обеспечения должен решаться уже поле того, как кредитная сделка сочтена приемлемой для банка.

Без обеспечения кредит может предоставляться лишь в тех случаях, когда источник погашения ссуды высоко надежен.

Обеспечение кредита может выступать в двух формах:

1) залог;

2) поручительство.

1. Залог - одно из надежных обеспечений кредита.

Продажа банком заложенной собственности позволяет покрыть долг в случае невозврата заемщиком кредита.

Внесение залога должно поощрить заемщика к своевременному погашению долга. Дело в том, что нередко клиенты рассматривают банк как обильный источник дешевых денег. Наличие залога дисциплинирует заемщика, заставляет его серьезнее относиться к своим обязанностям.

Самая предпочтительная форма залога в настоящее время - депозитная или наличная валюта, которая передается в банк. Залог может быть также представлен в товарном, имущественном виде, в виде акций, ценных бумаг, и если он передается в банк, то носит название - заклад. Банк обязан обеспечивать сохранность заклада и использовать его только в случае невозврата кредита.

Также залог может быть в виде товаров в обороте или продукции в обработке, однако, т.к. сложно проследить за количеством товара и продукции в определенный момент, такой залог не приветствуется.

При решении вопроса о залоге необходимо принимать во внимание следующие факторы:

- ликвидность, т.е. возможность реализации залога, наличие на него спроса, качество залога - насколько устарело или повреждено оборудование;

- каково соотношение рыночной стоимости залога и размера кредита и как часто оно должно пересматриваться. (Банк должен быть уверен, что в случае продажи залога выручка будет достаточной для покрытия непогашенной части кредита или всего кредита и расходов по инкассации долга. Следует подчеркнуть, что для банка важна ликвидационная стоимость залога, т.к. предположительная рыночная цена м.б. резко снижена из-за недоучета каких-то факторов);

- как залог защищен от инфляции;

- в случае невыполнения обязательств заемщиком легко ли будет взыскать залог в законном порядке;

- проверить подконтрольность залога, то есть возможность кредитора вступить во владение залогом. Например, проще вступить во владение деньгами, землей, строениями, чем грузовиками, местонахождение которых трудно установить;

- проверить до предоставления кредита активы, предполагаемые в качестве залога, на наличие уже имеющихся претензий и других исков на них;

- зарегистрировать уступку прав на залог в суде (если закон это не допускает);

- проводить периодические проверки местонахождения и состояния залога.

Сумма кредита с учетом процентов не должна превышать 85% от суммы залогового обеспечения кредита.

Рассмотрим другую форму обеспечения кредита:

2. Поручительство. Обычно поручительство - договор с односторонними обязательствами, посредством которого поручитель берет обязательство перед кредитором оплатить при необходимости задолженность заемщика. На практике поручительство является наиболее приемлемой формой обеспечения, когда поручитель обладает безупречной платежеспособностью и не вызывают сомнения ни объем, ни юридическая обоснованность гарантированных им обязательств, и в дальнейшем такие сомнения едва ли могут возникнуть. Если заемщик оказался неплатежеспособным, то поручителю, выступившему в этой роли при заключении кредитного договора, следует погасить существенную задолженность.

Для составления поручительства необходимо письменное заявление поручителя, где указаны должник и сумма обязательств. Особое значение имеет тот факт, что обязательства поручителя выступают дополнением к основной задолженности. Это означает, что ответственность поручителя ограничивается только обязательствами, которые признаются самим должником. Как и должник, поручитель несет ответственность за уплату процентов, возмещение убытков, уплату неустойки, если иное не предусмотрено в договоре поручительства.

Поручитель и должник несут солидарную ответственность. Поручительство дает право банку использовать поручителя так, как если он последний был сам основным ответчиком по обязательствам.

Как правило, поручительство охватывает всю сумму кредита. Если должник не является платежеспособным или не хочет оплачивать долг, то в этом случае его оплачивает банку поручитель, к которому после осуществления платежа переходит требование к должнику. В дальнейшем оно может быть предъявлено последнему поручителем, который выступает уже в роли кредитора.

Особой формой поручительства является выдача гарантий.

Она отличается от поручительства тем, что не является актом, дополняющим основную сделку.

Гарантия - это обязательство гаранта выплатить за гарантируемого определенную сумму при наступлении гарантийного случая.

В банковской практике нередко случается, что заемщик должен предоставить обязательство по гарантии возврата средств от другого банка. Выдавая гарантию, банк обязуется по отношению к кредитору выступить гарантом того, что при наступлении гарантийного случая он выплатит определенную сумму. Банковская гарантия распространяется на невыплаченные должником в указанный срок проценты или части ссуды.

В рамках гарантийного обязательства банка претензии и возражения заемщика к кредитору не учитываются. В связи с этим при обеспечении кредита банки, как правило, отдают предпочтение гарантии, а не поручительству, особенно если в гарантию включен пункт “по первому требованию”. В этом случае банк-гарант обязуется внести гарантированную сумму при первом извещении кредитного института, в пользу которого выставлена гарантия.

Выданные хозорганами гарантии хранятся в банке гаранта и предоставляются в кредитующий банк вместе с извещением банка гаранта о принятии гарантии.

Если в качестве обеспечения кредита используется страхование риска его исполнения страховыми компаниям, что очень распространено в России, то при решении вопроса о выдаче кредита клиент предоставляет в банк договор страхования и страховой полис.

**3.3.6. Установление процентной ставки**

Процент по кредиту, как правило, определяется путем начисления надбавки к базовой ставке. Базовая ставка устанавливается каждым банком индивидуально в зависимости от ставки Центрального Банка. Надбавка зависит от характера ссуды и степени риска, связанного с ней.

Основное правило - чем крупнее заемщик, тем ниже процентная ставка, ниже риск. Крупное предприятие намного устойчивее.

Мелкие предприятия относятся к повышенной группе риска. Им выдается кредит под самые высокие процентные ставки.

Такая система принята во всем мире. Например, в современном английском банке кредиты крупным фирмам, поддерживающим постоянные связи с банком, выдаются по базовой ставке или надбавкой в 2-2,5%, а по кредитам малым предприятиям, индивидуальным заемщикам надбавка к базовой ставке составляет 4-5% в зависимости от наличия обеспечения и других факторов.

**3.4. Оформление и контроль за исполнением кредитной сделки в целях предотвращения кредитного риска**

**3.4.1. Оформление кредитной сделки и кредитного досье**

Оформление кредитной сделки происходит путем заключения кредитного договора между кредитором и заемщиком. В кредитном договоре определяются основные условия выдачи кредита: цель, сроки, размер, процентные ставки, сумма, которую берет банк за предоставление кредита; режим использования ссудного счета, порядок погашения суммы основного долга и процентов по нему; виды и формы проверки обеспечения; объем информации, предоставляемой заемщиком; обязанности и ответственность сторон, а также прочие условия.

Согласие на предоставление кредита выдается, как правило, в письменной форме, это является обязательным для крупных кредитов. И если заемщик согласен с условиями кредита, то он передает банку свое подтверждение, после чего считается, что кредитный договор вступил в силу.

В банке для контроля за ходом погашения кредита формируется специальное кредитное досье, где сосредоточена вся документация по кредитной сделке и все необходимые сведения о заемщике. Документы группируются следующим образом:

- материалы по кредиту (копии кредитного договора, долговых обязательств, гарантийных писем и т.д.);

- финансово-экономическая информация (финан-совые отчеты, аналитические таблицы, налоговые декларации; бизнес-планы и т.д.);

- материалы о кредитоспособности клиента (аналитические отчеты кредитных агентств, сведения, полученные от других банков, телефонные запросы и т.д.);

- документы по обеспечению кредита (свиде-тельства о залоге, документы о передаче прав по вкладам и ценным бумагам, закладные и т.д.);

- переписка по кредиту (переписка с клиентом, записи телефонных разговоров и т.д.).

Банк долен осуществлять постоянный контроль за выполнением условий кредита, обусловленных договором, или кредитный мониторинг.

Конечная цель - обеспечить погашение в срок основного долга и уплату процентов по кредиту. Кредиты, по которым возникают трудности с погашением, называются проблемными кредитами. Появление проблемного кредита, как правило, не является неожиданным: опытный финансист может обнаружить признаки опасности задолго до того, как неспособность клиента погасить станет явной.

**3.4.2. Установление ответственности отдельных работников за выдачу кредита**

Надежность и прибыльность кредитов определяется опытом и квалификацией кредитных работников.

Персонал, отвечающий за выдачу кредитов, должен обладать рядом личных и профессиональных качеств для успешной работы. Данные сотрудники банка на основе личных бесед с клиентом, обратившимся в банк за кредитом, изучения необходимых материалов о финансовом положении фирмы, обследовании дел на месте и т.д. дают заключение о целесообразности выдачи кредита, формируют условия будущего кредитного договора. Они являются своего рода “ситом”, которое позволяет отсеять рискованные и нерентабельные проекты и отобрать наиболее перспективные сделки. Работники кредитных отделов банков должны обладать следующими характеристиками:

- умение общаться с людьми;

- быть решительными и дипломатичными;

- быть внимательными к деталям;

- уметь рисковать, но помнить об ответственности за сохранность капитала банка и доверенных ему средств вкладчиков;

- делать свою работу честно, банковское дело основано на доверии, и нечестный работник может нанести большой вред и банку, и его клиентам;

- быть работоспособными, эффективно использовать время.

Итак, работникам кредитных отделов банков при выдаче кредитов необходимо производить следующие действия:

I. Выезжать к клиенту, еще до выдачи кредита. На месте будет видно, что представляет из себя клиент;

II. После выдачи кредита, проводить промежуточные ревизии. Важно, чтобы проверки не носили систематический характер;

III. Сопровождать кредит и контролировать расчеты по каждой операции. (Однако это означает не чрезмерное регламентирование порядка расходования средств предприятием, а предоставление большой самостоятельности руководителям предприятия и повышение их ответственности, в том числе и материальной, за расходование средств. В частности, клиентам может предоставляться относительная свобода в рамках общей суммы выданных средств перераспределять их с учетом изменяющейся хозяйственной ситуации, а также в целях повышения эффективности использования ресурсов).

**3.4.3. Основные действия банков по предотвращению появления сомнительного кредита**

Случается, что тщательный анализ текущей финансовой отчетности в сопоставлении с прошлыми отчетами выявляют такие тревожные сигналы, как резкое увеличение дебиторской задолженности, снижение коэффициентов ликвидности, падение объема продаж, убытки от операционной деятельности и т.д. Плохими симптомами являются непредоставление в срок запрошенной банком информации или финансовых отчетов, уклонение руководителей фирмы от телефонных и личных контактов с банком, увлечение клиента созданием новых предприятий или скупкой недвижимости, накопление спекулятивных запасов, потеря важных клиентов и т.д. Много могут сказать кредитному отделу поведение деловых партнеров заемщика (запросы о его кредитоспособности поставщиков, аннулирование страховки страховой компанией) или сообщения других отделов банка (например, появление сальдо на счетах клиента в данном банке).

Если банк обнаружил неблагополучный кредит, чреватый неплатежом, он должен действовать незамедлительно.

В такой ситуации с каждым заемщиком банк разбирается индивидуально.

При необходимости банк может ужесточить режим кредитования. Здесь возможно:

- увеличение процентной ставки (такую возможность необходимо включить в кредитный договор);

- прекращение выдачи кредита, если она выдана не полностью;

- требование досрочного погашения кредита.

Однако, наилучшим выходом является обсуждение дел с заемщиком и разработка программы преодоления кризисной ситуации. Такой вариант более предпочтителен, чет объявление заемщика банкротом. Если удастся убедить клиента, что положение можно исправить, банк может предложить продать активы, сократить персонал, снизить накладные расходы, изменить маркетинговую стратегию, сменить руководство компании и т.д.

Формами ответственности за нарушение кредитного договора является неустойка и возмещение убытков. Поскольку законодательство не содержит норм, которые устанавливали бы неустойку за указанные нарушения, то она носит исключительно договорный характер. За нарушение сроков возврата полученного кредита клиент, как правило, обязан уплатить банку повышенные проценты.

**4. ВОПРОСЫ, КОТОРЫЕ НЕОБХОДИМО РАЗРЕШИТЬ ДЛЯ УМЕНЬШЕНИЯ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ**

По моему мнению существует ряд вопросов, постановка которых в целом по стране сможет помочь решению проблемы кредитных рисков.

В нашей стране отсутствует пока отлаженная система сбора информации о кредитоспособности клиентов, а также сведений о полученных и не погашенных ими кредитах.

Например, во Франции создана Центральная служба рисков, которая занимается указанной деятельностью. Всякий банк, желающий получить информацию о клиенте, перед тем как выдать или увеличить ему сумму кредита, вправе обратиться за услугами к этой службе. Банк, получающий такую информацию, не уведомляется о том, какой банк уже выдал кредит, и тем более, на каких условиях заключен кредитный договор. Он может осведомиться только о том, какова его общая сумма.

Работа по созданию в нашей стране системы сбора информации о клиентах - потенциальных заемщиках еще только начинается.

Американские корпорации (в частности “Дан и Брэдстрит”) рассчитывают выйти на российский рынок и предложить российским коммерческим банкам следующий набор услуг:

- бизнес-справка на отдельную компанию с ее рейтингом на базе оценки финансового положения, практики оплаты счетов, соблюдения прочих этических норм бизнеса, анализа арбитражных дел с ее участием и т.д.;

- маркетинговые исследования в региональном и отраслевом разрезах;

- страновые справочники с полным обзором экономической ситуации, таможенного, валютного регулирования, условий платежа и арбитража;

- отраслевые, региональные и специальные справочники.

Предполагается, что коммерческие банки России, желающие получить информацию о своих клиентах, смогут через соответствующую телекоммуникационную сеть напрямую выходить на базу данных этой корпорации и буквально в считанные секунды получать интересующие их сведения о финансовом состоянии потенциального заемщика.

Проблема заключается в том, что предприятия и организации-клиенты коммерческих банков не желают предоставлять информацию о самих себе, что серьезно затрудняет сбор нужных сведений. На Западе отказ от предоставления подобной информации является важным показателем, характеризующим данную компанию с отрицательной стороны.

Итак, пока в России отсутствует всеобщая информационная сеть по всем предприятиям (потенциальным заемщикам) и пока предприятия будут бояться предоставлять в такую сеть информации о себе, кредитные риски в России будут еще очень высокие. Необходим комплексный подход к решению указанных выше задач с привлечением законодательных органов с целью создания цивилизованного рынка и снижения криминогенной обстановки в России.

**5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключении хотелось бы еще раз подчеркнуть большое практическое значение темы данной дипломной работы.

Огромные неплатежи в стране, в настоящее время, связаны с недооценкой моментов кредитных рисков, с нецивилизованным подходом банков в начале развития рыночных отношений к своей кредитной политике.

При рассмотрении экономического положения потенциального заемщика важны буквально все моменты, иначе банк может понести огромные потери. Кредитным отделам банка необходимо постоянно учитывать, анализировать зарубежный и все возрастающий российский опыт.

Поэтому применяемый мною в повседневной работе табличный способ оценки ТЭО и финансового положения предприятия, представленные в данной работе, может быть рассмотрен и взят на вооружение кредитными инспекторами банков.

**6. Литература:**

1. Приказ Министерства Финансов РФ от 28.07.94 г. № 100 “Об утверждении положения по бухгалтерскому учету “Учетная политика предприятия”;

2. Закон Российской Федерации “О Залоге” от 29 мая 1992 г. №2872-1;

3. Гражданский кодекс РФ;

4. Банковский портфель-1, Москва “Соминтэк” 1994 г.;

5. Банковский портфель-2, Москва “Соминтэк” 1994 г.;

6. Банковский портфель-3, Москва “Соминтэк” 1995 г.;

7. Банковское дело. Справочное пособие под редакцией Ю.А.Бабичевой, 1994 г.;

8. Банковское право, Л.Г. Ефимова, издательство “Бек”, Москва, 1994 г.;

9. Современный коммерческий банк. В.М.Усоскин, Москва, ИПЦ “Вазар-Ферро” 1994 г.;

10. Учетная политика и кредитный анализ предприятия. Ю.С.Масленченков, В.А.Команов, Банковский журнал, № 4-1995 г.;

11. Финансово-кредитный словарь, Москва, “Финансы и статистика”, 1994г., термины: кредит и кредитные риски.